



VYSOKÉ UČENÍ TECHNICKÉ V BRNĚ

BRNO UNIVERSITY OF TECHNOLOGY

ÚSTAV SOUDNÍHO INŽENÝRSTVÍ

INSTITUTE OF FORENSIC ENGINEERING

**NÁVRAT INVESTIC DO DEVELOPERSKÉHO PROJEKTU V
BRNĚ ŽABOVŘESKÁCH**

RETURN ON INVESTMENT IN A DEVELOPER'S PROJECT IN BRNO ŽABOVŘESKY

DIPLOMOVÁ PRÁCE

MASTER'S THESIS

AUTOR PRÁCE

AUTHOR

Bc. Zdeňka Sasínová

VEDOUCÍ PRÁCE

SUPERVISOR

Ing. Jana Victoria Martincová, Ph.D.

BRNO 2018

Zadání diplomové práce

Ústav: Ústav soudního inženýrství
Studentka: **Bc. Zdeňka Sasínová**
Studijní program: Soudní inženýrství
Studijní obor: Realitní inženýrství
Vedoucí práce: **Ing. Jana Victoria Martincová, Ph.D.**
Akademický rok: 2017/18

Ředitel ústavu Vám v souladu se zákonem č.111/1998 o vysokých školách a se Studijním a zkušebním řádem VUT v Brně určuje následující téma diplomové práce:

Návrat investic do developerského projektu v Brně Žabovřeskách

Stručná charakteristika problematiky úkolu:

Charakteristika developerského projektu, základní pojmy z oblasti developerského procesu a oceňování majetku, financování projektu a návrat investic, vytvoření případové studie na konkrétní projekt s danou problematikou.

Cíle diplomové práce:

Cílem diplomové práce je posouzení daného projektu na navrácení investic do výstavby a zisk z této investice.

Seznam doporučené literatury:

SVOZILOVÁ, A.; Projektový management. 1. vyd. Praha: Grada, 2006, 353 s. ISBN 80-247-1501-5.

ACHOUR, Gabriel, et al. Financování developerských projektů. Praha: Asociace pro rozvoj trhu nemovitostí, 2008. 69 s.

KOHOUT, Pavel; HLUŠEK, Martin. Peníze a výnosy a rizika: příručka investiční strategie. Praha: Ekopress, 2002. 214 s. ISBN 80-86119-48-3.

IVANIČKA, K. a kol.; Trh nehnuteľností a developerský proces, Bratislava: STU Bratislava, 2007, 199 s., ISBN 978-80-227-2661-0

BRADÁČ, A.; a kol. Teorie a praxe oceňování nemovitých věcí, první vydání. Brno: AKADEMICKÉ NAKLADATELSTVÍ CERM, s.r.o., 2016, 790 p. ISBN 978-80-7204-930-1

Zákon č. 151/1997 Sb., o oceňování majetku.

Termín odevzdání diplomové práce je stanoven časovým plánem akademického roku 2017/18

V Brně, dne

L. S.

doc. Ing. Aleš Vémola, Ph.D.
ředitel

Abstrakt

Diplomová práce je zaměřena na problematiku týkající se návratu investic do developerských projektů, možnosti financování, rozsah a popis činností developmentu.

V první části práce se zabývám developerským procesem, jeho účastníky a možnosti financování developerských projektů obecně. Druhá část práce je věnována konkrétnímu developerskému projektu rezidenční povahy a analýze trhu, ve kterém se developerských projektů vyskytuje. Cílem práce je objasnění developerského procesu, jeho financování a jaké subjekty do něj vstupují.

Abstract

The diploma thesis is focused on the issue concerning the return on investment for the development projects, its financing possibilities, scope and description of the development activities. Within the first part of the thesis is described development process, its participants and general possibilities of the development projects financing. The second part of the thesis is dealing with specific real estate residential development project and analysis of its existing market. The main goal of the thesis is to clarify the project development process, its financing and what subjects are involved in such a process.

Klíčová slova

Developerský projekt, developerský proces, trh nemovitostí, rezidenční nemovitosti, financování.

Keywords

Developer project, development process, real estate market, residential property, financing.

Bibliografická citace

SASÍNOVÁ, Z. *Návrat investic do developerského projektu v Brně Žabovřeskách*. Brno: Vysoké učení technické v Brně, Ústav soudního inženýrství, 2018. 96 s.

Vedoucí diplomové práce Ing. Jana Victoria Martincová, Ph.D..

Prohlášení

Prohlašuji, že jsem diplomovou práci zpracovala samostatně a že jsem uvedla všechny použité informační zdroje.

V Brně dne 20.5.2018

.....

Bc. Zdeňka Sasínová

Poděkování

Ráda bych touto cestou poděkovala vedoucí své diplomové práce Ing. Janě Victorii Martinové, Ph.D. za cenné rady a vstřícnost při vedení mé diplomové práce. Rovněž bych chtěla poděkovat vedení společnosti Moravské stavební unii - MSU s.r.o. a architektonické kanceláři PamArch s.r.o., za poskytnuté podklady a informace, které jsem pro zpracování práce použila.

OBSAH

OBSAH.....	9
1 ÚVOD.....	11
2 DEVELOPERSKÝ PROJEKT A JEHO FÁZE	12
2.1 FÁZE DEVELOPERSKÉHO PROJEKTU	14
2.1.1 Koncepční fáze	15
2.1.2 Přípravná fáze.....	23
2.1.3 Realizační fáze	32
2.1.4 Závěrečná fáze	33
3 ÚČASTNÍCI PROJEKTU A JEJICH ROLE VPROJEKTU	35
3.1 HLAVNÍ ÚČASTNÍCI DEVELOPERSKÉHO PROJEKTU.....	36
3.1.1 Developer	37
3.1.2 Investor.....	39
3.1.3 Financující banka.....	40
3.2 OSTATNÍ ÚČASTNÍCI PROJEKTU.....	41
4 FINANCOVÁNÍ DEVELOPERSKÉHO PROJEKTU	47
4.1 MOŽNOSTI FINANCOVÁNÍ DEVELOPERSKÉHO PROJEKTU.....	48
4.1.1 Equity finance.....	50
4.1.2 Debt finance	51
4.2 DRUHY FINANČNÍCH PRODUKTŮ VHODNÝCH PRO FINANCOVÁNÍ DEVELOPERSKÝCH PROJEKTŮ	52
4.2.1 Podmínky získání bankovního úvěru pro developerský projekt	53
4.2.2 Správné strukturování developerského projektu za účelem bankovního financování.....	53
5 ANALÝZA TRHU - AKTUÁLNÍ SITUACE V OBLASTI DEVELOPMENTU V BRNĚ	55
5.1 VÝVOJ CEN NEMOVITOSTÍ V BRNĚ A OKOLÍ.....	57
5.1.1 Byty, Brno-město	58
5.1.2 Byty, Brno-okolí	59
5.1.3 Pronájmy.....	59
5.1.4 Rodinné domy.....	61
5.1.5 Pozemky.....	62
5.1.6 Kancelářské prostory	63
5.2 ČERPÁNÍ HYPOTEČNÍCH ÚVĚRŮ	65

5.2.1	<i>Vývoj průměrné úrokové sazby I. čtvrtletí 2017</i>	65
5.2.2	<i>Stav trhu s novými podmínkami ČNB</i>	67
5.3	ZHODNOCENÍ	67
6	DEVELOPERSKÝ PROJEKT – REZIDENCE MINSKÁ	69
6.1	CHARAKTERISTIKA SPOLEČNOSTI	69
6.2	CHARAKTERISTIKA PROJEKTU	69
6.3	POPIS OBLASTI	71
6.3.1	<i>Lokalita</i>	71
6.3.2	<i>Doprava</i>	72
6.3.3	<i>Občanská vybavenost</i>	72
6.4	TECHNICKÉ A DISPOZIČNÍ ŘEŠENÍ	73
6.4.1	<i>Technické řešení</i>	74
6.4.2	<i>Dispoziční řešení jednotlivých podlaží</i>	75
6.5	STANDARDY PROJEKTU	79
6.5.2	<i>Popis konstrukcí a standardní vybavení ordinací</i>	79
6.5.3	<i>Popis konstrukcí a standardní vybavení bytových jednotek</i>	80
6.6	FINANCOVÁNÍ PROJEKTU A NÁVRAT INVESTIC	82
6.6.1	<i>Cena podle rozpočtu</i>	82
6.6.2	<i>Stanovení ceny</i>	84
6.6.3	<i>Návrat investice</i>	87
6.6.4	<i>Financování developerského projektu Rezidence Minská</i>	87
7	ZÁVĚR	89
8	SEZNAM POUŽITÝCH ZDROJŮ	91
9	SEZNAM POUŽITÝCH ZKRATEK	95

1 ÚVOD

S vyšší poptávkou, v posledních letech, po novém bydlení v Brně, se rozrůstají i nové developerské projekty. Můžeme si vybrat mezi životem v srdci města, nebo naopak klid v lokalitě obklopené zelení. Vyšší poptávku po bydlení vyvolaly dostupné hypotéky a velmi dobrá ekonomická situace naší země.

Developerské projekty jsou zajímavým architektonickým dílem, díky kterému zvyšujeme životní úroveň dané lokality a obyvatelstva. Hlavním důvodem zvolení tohoto tématu diplomové práce byl zájem o tuto oblast stavebnictví. Sama můžu celou situaci zhodnotit ze dvou stran. Ze strany projektanta, který musí vyhovět všem požadavkům a přáním investora a vypořádat se ze všemi technickými i administrativními problémy. Druhý úhel pohledu je ze strany developera.

Klíčem úspěchu je kvalitní zpracování developerského projektu a to od prvotní myšlenky až po jeho finální dokončení. Případný nedostatek či zanedbání některého ze základních „stavebních kamenů“ může vést k celkovému neúspěchu projektu, pádu firmy či velké finanční ztrátě.

Záměrem práce je zpracování informací týkající se financování developerského projektu a návrat investic do výstavby. Důležitým bodem je zdůraznit a popsat nejdůležitější prvky developerského projektu a především blíže popsat a objasnit chování investorů, jejich přístup k vyhodnocování projektů a tedy i pochopení podstaty hodnoty projektů.

Financování a následný prodej nemovitosti bude hlavním předmětem v praktické části této diplomové práce, demonstrovaným na konkrétním projektu rezidenční povahy. Cílem práce bude posouzení daného projektu a navrácení investic do výstavby a zisk z této investice. Součástí praktické části je analýza trhu, která je důležitým krokem pro vyhodnocování ocenění prodeje nemovitosti a její využití.

Cílem této práce je tuto oblast podnikání popsat a přiblížit. Je to však problematika velice rozsáhlá, dlouhodobá a finančně náročná, proto ji tato práce nemůže zdaleka celou postihnout. Zaměřila jsem se tedy především na oblast financování a stanovení hodnoty developerských projektů, která je rozhodujícím faktorem při investičním rozhodování potenciálních investorů.

2 DEVELOPERSKÝ PROJEKT A JEHO FÁZE

Developerský projekt představuje určitý podnikatelský záměr orientující se na trh nemovitostí, ať už na pozemek či nemovitost jako takovou. Projektem se rozumí série souvisejících činností prováděných k dosažení daného cíle, kterým je prodej nebo pronájem nemovitostí třetím osobám. Developerský projekt na sebe po celou dobu realizace váže nemalé množství peněžních nákladů, které jsou ve většině případů spolufinancovány většinou investičními úvěry, které jsou spláceny z výnosů z prodeje nebo z pronájmu. Zjednodušeně řečeno se jedná o ideu či nápad, jehož záměrem je především realizace zisku. Avšak pouhá snaha o dosažení maximálního zisku developera sama o sobě nestačí. Chce-li být developer na trhu úspěšný a dosáhnout svého cíle, musí se zaměřit především na spokojenost všech stran zainteresovaných na vznikajícím projektu. Záměrem developera může být například snaha o naplnění poptávky po bydlení a vytvoření tak vhodných podmínek pro kvalitní a spokojený život v dané lokalitě. Správný developer by měl mít snahu uspokojit potřeby svých klientů a umět projekt umístit do okolí vždy v souladu se stávající zástavbou a ne jen za každou cenu usilovat o dosažení maximálního zisku.

Developerský projekt vzniká daleko dříve, než je navenek patrný a to právě ideou v hlavě samotného developera. Pak následuje developerský proces, skládající se z mnoha na sebe navazujících fází, který vede k rozvoji prvotní myšlenky až po dokončení celého projektu. I když se může zdát, že developerská činnost je pouze o rozvoji výstavby, při hlubším zájmu je zřejmé, že celý developerský proces vyžaduje znalost mnoha oborů. Přes architektonické, stavební, inženýrské, ekonomické znalosti je třeba i právního či marketingové vzdělání a v neposlední řadě vyjednávacích schopností a obchodního ducha. Proto do jednotlivých fází developerského procesu vstupuje řada specializovaných firem z jednotlivých odvětví. V souvislosti s rozsáhlostí každého projektu, provází developerskou činnost mnoho rizik, které je však možno alespoň eliminovat. Jedním ze způsobů je prověření právních okolností (tzv. *due diligence*) v různých etapách činnosti počínaje založením nebo zakoupením developerské společnosti, přes nákup pozemku až k prodeji dokončené nemovitosti investorovi.¹

S právními otázkami se setkáváme v průběhu celého projektu, klíčovými momenty jsou však především nákup pozemku, uzavření smlouvy o provedení díla se stavební společností a

¹ ČERNOCH, Josef, Ladislav SLABOCH a Stanislav TOUŠEK. *Příprava a realizace investiční výstavby*. 5. vyd. Praha: Státní nakladatelství technické literatury, 1990.

prodej dokončené nemovitosti. Developer proto po celou dobu realizace developerského projektu spolupracuje s právníkem či právníckou firmou.

Pouhý nápad samozřejmě k vytouženému úspěchu a zisku nestačí. Tato, řekněme vize, se musí dále rozvíjet a přizpůsobit reálným podmínkám konkrétní lokality.

Má-li být plán úspěšně uskutečněn, musí být realistický, odpovídat trhu a zároveň možnostem developera, měl by obsahovat časový harmonogram a sledovat cíl, který si developer vytyčil. Při plánování a realizaci stavby je nutné se zaměřit na několik hlavních provázaných oblastí.²

- Legislativu
- Technologii
- Financování
- Organizační stránku
- Ekonomické hledisko

Developer se by se měl také dopředu rozhodnout pro určitou oblast trhu nemovitostí.

- Trh s pozemky
- Residenční trh (nemovitost určená pro bydlení)
- Trh s kancelářskými prostory
- Trh s maloobchodními prostory
- Trh cestovního ruchu
- Trh průmyslových a skladových prostor

V následující subkapitole detailněji popíši celý developerský proces od vzniku prvotní myšlenky, až po prodej či pronájem konečné nemovitosti cílovému klientovi či investorovi.

² KYLAROVÁ, Jitka, Tomáš POHL a Jan BLÁHA. *Aktuální příručka se vzory pro stavební praxi: od uzavření smlouvy až po dokončení a převzetí stavby*. Praha: Verlag Dashöfer, 2005. ISBN 80-862-2927-0.

2.1 FÁZE DEVELOPERSKÉHO PROJEKTU

Každý developerský projekt je dlouhodobou záležitostí a tak jako většina projektů prochází řadou fází svého vývoje. Ty se vzájemně prolínají a navazují na sebe. Vytváří tak proces developmentu, který se však projekt od projektu liší.

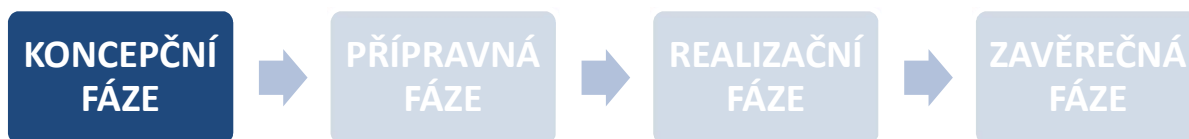


Výstupem z každé fáze projektu je ocenitelný majetek, protože k prodeji lze připravit nejen konečnou fázi, tj. prodej produktu developerského projektu, ale lze prodat každou jeho část. Tyto části developerského projektu jsou obvykle vyjádřeny dokumentací, která popisuje danou část developerského projektu.³ Proto jsou známy případy, kdy si developer všemi fázemi projektu vůbec neprojde. Záleží na finanční situaci developerské společnosti, jejím záměru a konkrétním projektu. Je jen na developerovi, ve které fázi projektu usoudí, že je pro něho výhodnější projekt se ziskem prodat než být nositelem rizika po celou dobu jeho realizace. Existuje i četná skupina developerů, kteří nakupují pozemky a po získání územního rozhodnutí či dosažení změny územního plánu, pozemek takto zhodnocený zase dál prodávají.

V závislosti na řadě faktorů a vlivů musí projekt naplňovat dílčí i celkové cíle a požadavky, které jsou na něj kladeny jak z vnitřního prostředí podniku, tak i z vnějšího okolí. Je tedy nutné projekt připravit v několika na sebe navazujících krocích. Od identifikace základní myšlenky až po zhotovení stavby lze projekt vnímat jako posloupnost jednotlivých fází.

3 Redirection failed. [online]. Copyright ©0N [cit. 03.02.2017]. Dostupné z: <http://www.stavebni-forum.cz/data/cms/8664/pdf/1-developersky-projekt-a-ocenovani-majetku.pdf>

2.1.1 Koncepční fáze



Do koncepční fáze patří všechny procesy, které probíhají od vzniku myšlenky na projekt až po rozhodnutí o jeho realizaci. Developer hledá vhodný projekt a způsob jakým ho realizovat. Koncept se vytváří v závislosti na očekáváních a potřebách investorů, jejich finančních možnostech, možnostech daného území a jeho faktické situaci (stav pozemku, finanční možnosti, právní úprava, technické napojení).⁴

V koncepční fázi, tedy momentě pohrávání si s myšlenkou realizace developerského projektu, by měly provedeny následující kroky.

- Idea projektu
- Výběr lokality a pozemku
- Due diligence
- Marketingový výzkum a výběr cílového segmentu
- Časový harmonogram

Stěžejním momentem celé koncepční fáze je vypracování studie proveditelnost (tzv. *feasibility study*), ve které by měla být zachycena základní myšlenka projektu, popis konkrétního objektu a jeho lokality, analýza a marketingový průzkum trhu, pomocí kterého zjišťujeme, zda je daný projekt realizovatelný a také jaká bude jeho konkurence na trhu. Dále také technické řešení, architektonický návrh objektu včetně vnitřního uspořádání, časový harmonogram, očekávaný způsob financování projektu, způsob prodeje či pronájmu včetně způsobu propagace, přehledný soupis pracovních kapacit, očekávané příjmy a výdaje v čase. Může obsahovat i dopad projektu na životní prostředí a v neposlední řadě analýzu řízení rizik.⁵ Na základě dobře zpracované studie proveditelnosti, je možné si o projektu udělat objektivní reálnou představu a rozhodnout se tak objektivně pro další postup.

4 Asociace pro rozvoj trhu nemovitostí. *Financování developerských projektů*. Praha, 2008

5 KISLINGEROVÁ, Eva. *Manažerské finance*. 5. vyd. V Praze: C.H. Beck, 2010. Beckova edice ekonomie. ISBN 978-80-7400-194-9.

Tyto studie jsou ve většině případů zadávány ke zpracování poradenským společností, které mají s danou problematikou letité zkušenosti a zaměstnávají teamy odborníků a specialistů na dílčí činnosti potřebné pro kvalitní a vypovídající studie, což se většinou nedá očekávat od samotných developerských společností. Samozřejmě se vše odvíjí od náročnosti projektu, finančních možností společnosti a řadě dalších faktorů konkrétního projektu a společnosti. V praxi se již mnohokrát vyplatila tato investice do profesionální studie proveditelnosti, protože se tak včas předešlo značným ztrátám v budoucnosti a že v případě developerských projektů nejde zrovna o malé částky.

Idea projektu

Celý developerský proces vzniká myšlenkou v hlavě developera, ze které se postupně rodí podnikatelský záměr realizace developerského projektu. S počáteční myšlenkou se tedy dále pracuje, ve snaze ji blíže specifikovat a přiblížit ji tak skutečnosti. Na začátku je nutné zvolit oblast trhu nemovitostí a konkretizovat region, kde má projekt předpoklad na úspěch. Na řadu přichází zjišťování dílčích informací o jednotlivých regionálních trzích, nalezení vhodného prostoru na trhu a správné podmínky pro realizaci projektu.⁶

V této chvíli bývá rozpracováno více možných variant, z nichž se postupně vybírá ta konečná, která se může od prvopočáteční myšlenky značně odlišovat.

Pro zvolený projekt se dále zpracovává studie proveditelnosti (tzv. *feasibility study*) zmíněná výše. Ta je zlomovým bodem pro další vývoj projektu.

Výběr lokality

V momentě, kdy si developer zvolí oblast trhu nemovitostí a region, na který se rozhodne projekt umístit, přistupuje k výběru lokality a následně konkrétního pozemku. Vhodná lokalita je jedním z nejdůležitějších aspektů projektu a zaslouží si proto patřičnou pozornost. Je potřeba si uvědomit, že daná lokalita nám předurčuje budoucí vývoj projektu. Existují místa, kde není problém prodat m² bytové plochy za 99 000 Kč, jsou však také taková, kde i 30 000 Kč za m² je příliš. Výběr lokality nám tedy dosti napoví o cenové kategorii uvažované nemovitosti, segmentu potencionální klientely a marketingových nástrojích vhodných při prodeji projektu. Různé lokality odpovídají různým společenským vrstvám, což do značné míry ovlivňuje výši ceny a úroveň vybavení prostor, za které jsou zájemci ochotni

⁶ KYLAROVÁ, Jitka, Tomáš POHL a Jan BLÁHA. *Aktuální příručka se vzory pro stavební praxi: od uzavření smlouvy až po dokončení a převzetí stavby*. Praha: Verlag Dashöfer, 2005. ISBN 80-862-2927-0.

zaplatit. Proto je nutné zvážit, do jaké míry má smysl co do kvality materiálu a nadstandardního vybavení investovat. Požadavky na vybavenost a poskytované služby jsou například v Praze diametrálně odlišné od nároků v jiném regionu. Vždy musíme nabídku přizpůsobit vybranému regionu a místní poptávce. V případě, že bude převládat zájem o průměrné, standardně vybavené byty s nízkou cenou, je hlavní oblastí boje o zákazníka právě cena, ne vybavení, velikost prostoru nebo reklamní kampaň.

Mezi nejdůležitější faktory určující lukrativní lokalitu patří zejména dobrá dopravní dostupnost, občanská vybavenost a infrastruktura, možnost parkování, bezpečnost, čistota ovzduší a podobně. Vždy v závislosti na zvolené oblasti trhu nemovitostí.

Výběr pozemku

V momentě zvolené lokality přistupujeme k výběru konkrétního pozemku vhodného pro náš projekt. Stavební pozemek představuje přibližně 55% celkových nákladů a je důležitým východiskem pro náš projekt. Charakteristickou vlastností pozemků je jejich nepřemístitelnost a především nereprodukovatelnost. Ne všechny jsou určeny k zastavění, a proto se v dnešní době potýkáme s nedostatkem volných lukrativních pozemků. Vhodné pozemky v žádaných lokalitách jsou tak nedostatkovým zbožím.

Požadavky, které by měl kvalitní pozemek splňovat, se ve většině shodují s nároky na lokalitu projektu. Patří mezi ně dobrá dopravní dostupnost, občanská vybavenost, tedy přítomnost nákupních center, obchodů, hřišť, zelených ploch, možností sportovního vyžití, vzdělání, zdravotní péče, kultury a dalšího. Požadavky se samozřejmě v závislosti na typu projektu liší (v případě výstavby rezidenčního bydlení budou kritéria odlišná, než tomu bude v případě průmyslových či skladových prostor). Z technického hlediska je důležité vybavení pozemku inženýrskými sítěmi. Jejich neexistence znamená zvýšené finanční a časové nároky.

Neměla by být opominuta ani otázka hlučnosti, kvality ovzduší, případné kontaminace či záplavového území. Developer by se měl také zamyslet nad možností další výstavby v lokalitě, která může výrazně změnit charakter okolí a tím i kvalitu vzniklé nemovitosti a její využitelnost. Ta je určena územním plánem. V neposlední řadě je nutné prověřit právní stránku pozemku viz. níže.⁷

⁷ Asociace pro rozvoj trhu nemovitostí. *Financování developerských projektů*. Praha, 2008

Due diligence

Po výběru vhodné lokality a pozemku, následuje část důkladného prověření pozemku. Due Diligence je anglický termín pramenící z amerického práva. V překladu se jedná o „náležitou péči“ nebo „obvyklou opatrnost“.

V současné době je i v tuzemsku standardní součástí celého transakčního procesu, počínaje vznikem developerské společnosti, přes nákup pozemku až k prodeji dokončené nemovitosti investorovi či pronájmu budoucím uživatelům. Můžeme říci, že se jedná o určitou formu auditu. V případě developmentu rozlišujeme tři následující části.

- Právní
- Ekonomickou
- Technickou

Smyslem je zamezit případným potížím, které se mohou vyskytnout již v pokročilém stádiu výstavby a nadělat nemalé starosti. Proto je při nákupu nemovitostí vždy nezbytné provést podrobnou lustraci vlastnických vztahů. Významně této problematice z pohledu odstranění důsledků možného pochybení napomohla novelizace katastrálního zákona, která v ustanovení §55 zák. 265/1992 Sb. stanovuje, že „*ten, kdo vychází ze zápisu v katastru učiněného po 5. lednu 1993, je v dobré víře, že stav katastru odpovídá skutečnému stavu věci, ledaže musel vědět, že stav zápisu v katastru neodpovídá skutečnosti.*“⁸. Důležitým krokem je zjištění všech věcných břemen, které pozemkem prochází, nebo s ním souvisí. Tyto věcné břemena představují sítě technického vybavení, jako jsou: silové kabely, sdělovací kabely, plynovodní potrubí, vodovodní sítě a přípojky, tepelné sítě, kabelovody, stokové sítě a kanalizační přípojky, potrubní pošta, kolektor, koleje, tramvajové dráhy. Pro tyto sítě technického vybavení je stanovená ochranná zóna, kterou musíme respektovat a musí být zahrnuta v projektové dokumentaci projektu. Musíme tedy zajistit ochranou zónu technických sítí, případně přeložení, abych nedošlo ke kolizi s návrhem. Tato skutečnost bude mít dopad i na cenu projektu.

V případě našeho pozemku se jedná o právní analýzu s cílem zobrazit silná i slabá místa pozemku a rizika spojená s jeho koupí. Těmi mohou být např. věcná břemena, restituční nároky a podobně. Při koupi pozemku je třeba důkladně prověřit, zda je pro naše účely pozemek vhodný, v souladu s územním plánem daného územního celku a bez závažných právních vad.⁹

⁸ Zákon č. 265/1992 Sb., o zápisech vlastnických a jiných věcných práv k nemovitostem (katastrální zákon).

⁹ CÍSAŘ, Jaromír. *Vybrané otázky z trhu nemovitostí*. Praha: Vysoká škola ekonomická, 1996. ISBN 80-707-9690-1.

Marketingový výzkum

Developer má v této chvíli již částečně stanoveno, co by se mělo na pozemku nacházet, v souladu se zněním územního plánu. Je však potřebné provést marketingový průzkum trhu, aby si developer dokázal udělat představu jaká je v dané lokalitě poptávka po zamýšlených nemovitostech a případná konkurence v jím zvolené oblasti trhu nemovitostí. Jednoduše řečeno, cílem je určit potenciál trhu pro budoucí realizaci projektu a jeho možnou úspěšnost. Jedná se o určitou cenovou nebo oborovou diferenciaci v rámci jednoho projektu.

Marketingový výzkum tedy spočívá v

- *specifikaci*
- *shromažďování*
- *analýze*
- *interpretaci*

informací, které umožňují porozumět trhu, na kterém podnik hodlá podnikat, identifikovat problémy spojené s podnikáním na tomto trhu a identifikovat příležitosti, které se na něm pro podnikání vyskytují nebo mohou vyskytovat a formulovat směr marketingové činnosti a hodnotit její výsledky¹⁰.

Pro výzkum se dá využít například dotazníků, z nichž je možné zjistit, jak danou oblast lidé hodnotí, zda by byli ochotni se do ní přestěhovat. Cenné informace je možné získat i ve spolupráci s marketingovými poradci či realitní kanceláří.

Při průzkumu trhu zároveň zjistíme, jak se potencionální zákazníci diferencují, který segment odpovídá naší nabídce, případně i to, co tento segment očekává a v jakých cenových relacích se může náš produkt pohybovat, aby vyvolal odpovídající poptávku. Blíže k jednotlivým segmentům trhu na následujících řádcích.

Cílový segment

Vzhledem ke skutečnosti, že žádný trh není zcela homogenním, je žádoucí v rámci marketingového výzkumu provést také segmentaci trhu a blíže tak specifikovat cílovou skupinu poptávajících a podrobněji pochopit jejich přání a očekávání pro možnost jejich naplnění v budoucnu.

¹⁰ *Kapitoly ze základů marketingu*. 3. dotisk 1. vyd. Praha: Vysoká škola ekonomická, 1997. ISBN 80-707-9222-1..

Segmentem trhu rozumíme *soubor potenciálních zákazníků, kteří mají v podstatě stejné potřeby a požadavky, a kteří budou na určité marketingové akce reagovat podobně.*¹¹

Jednotlivé segmenty jsou závislé na oblasti trhu nemovitostí, na kterou chceme s projektem vstoupit (rezidenční bydlení, obchodní centrum, atd.), dále pak na regionu, lokalitě a v závislosti na ní také na ceně. Developerovi mohou být vodítkem cenové mapy, případně statistiky vývoje cen na trhu. Podle konkrétních oblastí trhu nemovitostí rozlišujeme různé dílčí segmenty.

- Rezidenční nemovitosti můžeme rozčlenit podle ceny za metr čtvereční na následující segmenty:
 - **nízký segment** (v horším technickém stavu v okrajových lokalitách)
 - **střední segment** (segment s nejširší nabídkou i poptávkou)
 - **vysoký segment** (lepšího standardu situované v centru měst)

Další dělení není neobvyklé i v rámci jedné stavby a to dle polohy bytu v domě. S nejmenším zájmem se potýkají byty umístěné v přízemí a to z důvodů nižší bezpečnosti, často malého nebo žádného výhledu do okolí, případně zastínění bytu například okolními nemovitostmi. Naopak mohou tyto byty těžit z možnosti předzahrádky nebo snadného přístupu k bytu (v případě hůře pohyblivých nebo jinak postižených lidí).

V porovnání, byty ve vyšších patrech mají lepší světelné podmínky většinou spojené s výhledem do okolí a menší riziko krádeže. Často jsou ve vyšších patrech umístěny větší a komfortnější byty, někde i mezonetové byty.

- Komerční nemovitosti se rozdělují na následující kategorie v závislosti na lokalitě a kvalitě nemovitosti:
 - **kategorie A** (novostavby s prestižní lokalitou a nadstandardními službami)
 - **kategorie B** (zdařilá rekonstrukce bez nadstandardních služeb)
 - **kategorie C** (starší budovy či běžné rekonstrukce v horších lokalitách)

Obsazování (zejména pronájem) kancelářských a obchodních nemovitostí je oproti prodeji nebo pronájmu residenčních nemovitostí složitější, ale o to zajímavější. Roli zde hraje především vize toho, čemu má nemovitost sloužit.

¹¹ *Kapitoly ze základů marketingu*. 3. dotisk 1. vyd. Praha: Vysoká škola ekonomická, 1997. ISBN 80-707-9222-1.

V segmentu kancelářských nemovitostí je důležité získat zejména prvního zajímavého nájemce. Tedy společnost, která si pronajme ne nutně největší prostor ale „naláká“ svým jménem a svou image další nájemce. Tato společnost má pak svým způsobem výsadní postavení a může dosáhnout i podstatně lepších podmínek, např. nižšího nájmu za m² než společnosti menší a méně významné.

- Průmyslové a skladové nemovitosti se dělí na jednotlivé segmenty hlavně podle flexibility, velikosti, lokality (blízká vzdálenost rychlostních komunikací, dálničních tahů), nosnosti podlahy, parkování a podobně.
- Obchodní centra jsou závislé na řadě parametrů. V rámci jednoho obchodního centra záleží na velikosti pronajímaného prostoru, jeho poloze v rámci centra (tzn. které patro, u vchodu či eskalátorů a podobně) a především na firmě potenciálního nájemce. Výše nájemného se odvíjí i od četnosti návštěv zákazníků, délky nájemní smlouvy a marže. Znamená to tedy, že ceny nejsou fixní v závislosti na m² pronajímané plochy. U obchodních center je zřejmá jistá podobnost s pronájmem kancelářských prostor. Také obchodní centra potřebují svůj „magnet“ nebo-li firmu, která svým jménem naláká další nájemce. Tyto společnosti jsou nejdůležitějšími nájemníky, bez kterých by ostatní prostory těžko hledaly své zájemce, a proto je jejich nájemné určitým způsobem zvýhodněno. Vysoký podíl na obsazenosti obchodního centra tvoří hypermarkety nebo supermarkety, které zaujímají největší část plochy a zároveň vykazují vysokou návštěvnost. Proto také bude jejich cena za m² poměrně nízká. Lákadlem jsou také multikina či restaurace. Dále je důležité mezi často navštěvované obchody rozmístit drobnější prodejny, kde zákazníci nakupují zejména impulzivně, dle sortimentu tak, aby je měl zákazník dostatečně často na očích a mohl být snadno „nalákan“ výlohou, akčními nabídkami či samotným zbožím. Tyto drobnější prodejny jsou voleny tak, aby zákazník nic nepostrádal, a nájem jsou stanoveny především na základě marže jednotlivých obchodů (např. pekař platí obvykle méně než zlatník za prodejnu o stejné rozloze). Vlastníci obchodních center tedy rozmísťují své nájemníky dle cenových hladin, sortimentu, designu prodejen i četnosti návštěv a nákupního chování zákazníků.

Časový harmonogram

Časový harmonogram řízení projektu slouží jako důležitý a přehledný podklad pro kontrolu jednotlivých činností na projektu. Developer si tak zpracovává detailní plán, do kterého se snaží zahrnout veškeré události, které se dotčeného projektu týkají a ovlivňují jej. Díky tomu můžeme předem odhadnout, jak dlouho bude realizace projektu trvat a určit si patřičné časové rezervy.

Jednotlivé činnosti na sebe vzájemně navazují, jiné mohou probíhat současně, což by mělo být z časového harmonogramu patrné. Proto se zpracovává často jako diagram, ve kterém je zobrazeno jaké činnosti mohou probíhat současně či naopak a případně jaká je k dispozici časová rezerva pro zachování kontinuity činností. Důležitým přínosem správně sestaveného časového harmonogramu je odstranění zbytečných prostojů, které mohou projekt zbytečně pozdržet a prodražit. Správně sestavený časový harmonogram může představovat východisko při úvahách o délce úvěru.

Závěrem koncepční fáze je nutné poznamenat, že podstatnou roli hraje získávání a vyhodnocování informací o projektu. Je také potřeba vyřešit širší otázky týkající se projektu jako může být například památková ochrana či vyvolané investice (investice, které bude potřeba vynaložit v souvislosti s projektem). V mnoha případech je potřeba jednat se zástupci města nebo jiných úřadů a získat jejich podporu nezbytnou pro projekt.¹²

Na základě studie proveditelnosti (tzn. kroků uvedených výše) se developer rozhoduje, zda je uvažovaný projekt v dané lokalitě za předpokládaných podmínek realizovatelný. V této fázi se však ještě nejedná o uzavírání konečných smluv, ale pouze o základní body budoucí spolupráce jednotlivých účastníků projektu.

¹² Asociace pro rozvoj trhu nemovitostí. *Financování developerských projektů*. Praha, 2008

2.1.2 Přípravná fáze



Tato fáze je zahájena momentem rozhodnutí se developera o realizaci daného projektu. Obsahem přípravné fáze jsou tedy všechny činnosti k jeho realizaci směřující.

Z podkladů koncepční fáze se dále rozpracovává marketingová strategie, kterou developer využívá při nabízení projektu klientům. Účelem marketingu je informovat cílovou skupinu o projektu, zmapovat zájem trhu a potvrdit, zda nastavené parametry projektu včetně ceny odpovídají poptávce.

Nejdůležitějšími kroky přípravné fáze je však vyřešení vlastnických práv k pozemkům, získání potřebných povolení (územního a stavebního) a provedení (právního a technického) auditu, který může odhalit případná rizika spojená s realizací projektu. Také se v tento okamžik sjednávají podmínky budoucí spolupráce se zhotovitelem projektu a s dalšími přizvanými osobami, včetně bank.

- **Založení obchodní společnosti**
- **SWOT analýza**
- **Územní rozhodnutí a stavební povolení**
- **Výběr dodavatelů**
- **Smlouva o dílo**

Založení obchodní společnosti

V momentě, kdy je rozhodnuto o realizaci projektu a přechází se k nákupu zvoleného pozemku, nastává fáze založení jednoúčelové obchodní společnosti označované jako SPV (tato zkratka odpovídá anglickému termínu „Special Purpose Vehicle“, nebo-li společnost založená za konkrétním účelem) nebo jako SPE („Special Purpose Entity“). Smluvní strany uzavírají joint-venture smlouvu (tzv. joint-venture agreement). Projektová společnost se zpravidla stává uzlem vztahů týkajících se projektu a uzavírá všechny smlouvy podstatné pro jeho realizaci. Zejména ohledně shromažďování finančních zdrojů, nabývání pozemků, projektování,

výstavby a posléze realizace výnosu prostřednictvím pronájmu či prodeje nemovitosti.¹³ Developerská společnost se stává realizátorem projektu a nositelem úvěrového vztahu k bance a je nutná pro dostatečnou transparentnost a omezení rizika její úvěrové angažovanosti v developerském projektu. Dalším důvodem pro založení účelové obchodní společnosti je to, že při prodeji projektu investorovi se jedná čistě o společnost spravující daný projekt, je zde větší transparentnost a to usnadňuje ekonomickou fázi Due Diligence projektu. V rámci SPV nejsou většinou uzavřeny žádné pracovní smlouvy a vše je řešeno dodavatelsky formou outsourcingu. V případě, že je nemovitost prodávána prostřednictvím převodu obchodního podílu, je obvyklé, že SPV nemá žádné zaměstnance.

Projektová společnost má většinou formu kapitálové společnosti. Využívá se zpravidla dvou základních forem a to z důvodu jejich právních či daňových výhod:

- společnost s ručením omezeným (s.r.o.)
- akciová společnost (a.s.)

Pro jednoduchost a nižší finanční náročnost spojenou se založením obchodní společnosti se dává přednost společnosti s ručením omezeným. V případě, kdy developer plánuje prodej celého projektu i obchodní společnosti investorovi a má zájem vyhnout se nákladům spojeným s úhradou daně z převodu nemovitosti, je vhodnější, zejména z daňových důvodů, založit akciovou společnost.

SWOT analýza

Po celou dobu projektu nesmíme zapomínat na jeho marketingovou strategii. Proto je vhodné projekt doplnit o tzv. SWOT analýzu, jež nás upozorní na silné a slabé stránky projektu. Poukáže také na příležitosti, případně naopak na nebezpečí, která přichází od konkurence či ke kterým spěje celkový vývoj na trhu. Sama společnost poskytuje určité konkurenční výhody nebo naopak znevýhodnění, kterým se někdy nelze vyhnout, a proto nelze opominout ani vnitřní prostředí firmy. Je vhodné znát jak své možnosti, tak možnosti trhu a ty vhodným způsobem využít v konkurenčním boji. Díky této analýze získáváme důležité informace (co stavět, pro koho, kde a další), na jejichž základě je možné sestavit různé strategie dalšího postupu.

- S – Strengths (Silné stránky)

Silné stránky firmy mohou být například její dobré jméno na trhu, důvěryhodnost pro finanční instituce vedoucí k snazšímu a levnějšímu získání úvěru, dostatečná výše

¹³ Asociace pro rozvoj trhu nemovitostí. *Financování developerských projektů*. Praha, 2008

vlastního kapitálu, která umožní například diverzifikaci rizika prostřednictvím realizace více projektů či investic do různých oblastí. Využívání moderních technologií může znamenat zrychlení či zlevnění, velikost společnosti může znamenat snížení režijních nákladů. Kvalitní projekt patří také k silným stránkám.

- W – Weaknesses (Slabé stránky)

Slabé stránky mohou představovat špatná dostupnost jak vlastního tak cizího kapitálu (cena, množství), přílišná zadluženost nebo naopak nedostatečné využití finanční páky, zastaralé technologie, vysoké režijní náklady, špatné vedení či dodavatelé atd.

- O – Opportunities (Příležitosti)

Příležitosti přicházející z trhu jsou například dostatečná poptávka, snadná možnost vstupu na daný trh, možnost spolupráce se zahraničním (např. otevření trhů po vstupu do EU oproti nečlenským zemím).

- T – Threats (Ohrožení)

K nebezpečím trhu můžeme zahrnout silnou konkurenci, klesající poptávku, stagnující růst ekonomiky, nestabilitu trhu, vývoj obyvatelstva atd.

Při každém projektu je nutné vyzdvihnout silné stránky, ve kterých je projekt jedinečným a ve kterých se odlišuje od konkurence (lokalita, architektonické řešení, cena, kvalita) a naopak být obezřetný na slabá místa či hrozící nebezpečí na trhu.

Územní rozhodnutí a stavební povolení

Dalším důležitým krokem je získání potřebných povolení pro stavbu. Developer tedy předstupuje před stavební úřad s žádostí nejprve o územní rozhodnutí a následně o stavební povolení.

- **Územní rozhodnutí**

Žadatel musí s návrhem na vydání územního rozhodnutí doložit projektovou dokumentaci (popisující širší vztahy stavby k území) a také vyjádření orgánů státní správy a samosprávy a dalších orgánů k územnímu řízení. V územním řízení rozhoduje příslušný stavební úřad o umístění stavby, využití území, chráněném území nebo o ochranném pásmu a stavební uzávěře. Stavební úřad ke svému rozhodnutí využívá územní plány, kde je vymezeno funkční určení plochy a k tomu obec nebo město může doplnit další podmínky výstavby (např. procento zastavěnosti, maximální počet podlaží či jiné parametry případné nemovitosti).

Dále vymezuje podmínky pro stavbu, především dopad na životní prostředí (studie EIA – posuzování vlivů na životní prostředí) a bere při tom v úvahu vyjádření veškerých dotčených účastníků řízení. Účastníky v řízení jsou vedle navrhovatele a dotčených orgánů státní správy dále právnické a fyzické osoby, jejichž vlastnická práva k sousedním pozemkům mohou být územním rozhodnutím dotčena. V řadě případů je stavební řízení komplikováno a uměle prodlužováno účastí různých občanských aktivit někdy s ekologickou motivací, jindy se snahou o jasné vydírání (tuto činnost někdy iniciují i konkurenční developerské firmy).

Důležitými podklady pro posouzení a konečné schválení územního plánu jsou:

- urbanistická studie
- územní generel
- územně technické podklady

Územní plán je pro developera (tudíž i projekční kancelář) závazný a je ho tedy třeba dodržovat nebo požádat o jeho změnu. Zde však není jistota dosažení požadovaného výsledku v potřebném termínu. V momentě získání územního rozhodnutí směřují další kroky developera k žádosti o stavební povolení.¹⁴

Dalšími podklady pro posouzení a konečné schválení územního plánu jsou:

- hluková studie
- biologický průzkum
- zastavovací studie
- radonové měření

Tyto podklady nemusí být vždy vyžadovány. Tato skutečnost bude vyplívat z konkrétní situace území a bude záviset od konkrétního požadavku konkrétního úředníka.

- **Stavební povolení**

K žádosti o stavební povolení se připojuje projektová dokumentace stavby jako je doklad o vlastnictví pozemku nebo stavby, snímek pozemkové mapy se zakreslením navrhované stavby, vyjádření městského architekta a další. Předepsanou dokumentaci je třeba mít ve trojím vyhotovení se zakreslením stavby a jejich odstupů od sousedních objektů nebo prohlášení autorizované osoby o zabezpečení odborného vedení stavby, případně výpis dodavatelské organizace z obchodního rejstříku. Kompletní dokumentace má umožnit posouzení stavby a jejich objektů stavebním úřadem z

¹⁴ CÍSAŘ, Jaromír. *Vybrané otázky z trhu nemovitostí*. Praha: Vysoká škola ekonomická, 1996. ISBN 80-707-9690-1.

hledisek vztahů k bezprostřednímu okolí, architektonických, stavebně-technologických, bezpečnostních, technických požadavků na výstavbu a dalších. Po stavebním řízení a vydání stavebního povolení může dojít k realizaci stavby.¹⁵

Výběr subdodavatelů

Jak jsme již zmínili, development zahrnuje řadu dílčích specializovaných činností, které developer z velké části outsoursuje (výjimkou bývají velké společnosti, které mají jak developerskou, tak i stavební divizi). Developer tak sice řídí jednotlivé kroky procesu, ale v řadě případů většinu činností zadává profesionálním organizacím. Výběr externích partnerů je tedy pro developera velmi důležitý, a proto postupuje formou důsledných výběrových řízení, kterých je celá řada. My si však zmíníme aspoň ty nejdůležitější.

Jako první se developer rozhoduje pro generálního dodavatele stavebních prací, který je ve většině případů zhotovitelem celé stavby a tudíž velice důležitým článkem projektu. V některých případech jsou uzavírány smlouvy přímo s jednotlivými subdodavateli a někdy si je obstarává sám generální dodavatel. Zase se opakuje situace, že záleží na konkrétním projektu a developerské společnosti.

- **Generální dodavatel stavby**

Jak již bylo zmíněno, developer většinou nestaví sám a provedení stavby zadává stavební firmě. Ve výběrovém řízení osloví celou řadu stavebních společností a těm, které o zakázku projeví zájem, poskytne zadávací dokumentaci. Ta by měla obsahovat cenu za dílo a způsob jejího stanovení, termín zahájení a dokončení stavby včetně strukturovaného harmonogramu, platební podmínky a způsob fakturace, doklady o odborné způsobilosti zhotovitele (certifikáty jakosti dle norem ISO) a reference z realizovaných staveb a finanční stabilitu zhotovitele, na což hlavně v dnešní době kladé developer velký důraz. Má to svůj význam jak při provádění stavby, tak zejména při uplatňování případných reklamací. Jedná-li se o neprověřenou stavební firmu, může nastat situace, že developer oprávněně reklamuje vady díla, ale zhotovitel již zanikl. Škody s tímto spojené jdou k tíži developera a snižují zisk z projektu.¹⁶

Ke kvalitě zhotovitele přihlíží i financující banka, která si jako podmínku pro čerpání úvěru může stanovit, že zhotovitel je akceptovatelný pro banku.

15 CÍSAŘ, Jaromír. *Vybrané otázky z trhu nemovitostí*. Praha: Vysoká škola ekonomická, 1996. ISBN 80-707-9690-1.

16 Asociace pro rozvoj trhu nemovitostí. *Financování developerských projektů*. Praha, 2008

Na základě zadávací dokumentace vytvoří firmy své cenové nabídky na zhotovení stavby. Developer se následně rozhodne pro nejvhodnější z předložených nabídek a uzavře s vybranou stavební firmou s pomocí právníka smlouvu o dílo (viz. níže).

Na výběru dodavatelů a subdodavatelů mají zájem participovat i investoři, kteří požadují, aby se tak nedělo bez jejich souhlasu. Je tomu tak zejména u prestižních projektů. Podmínka vlastního stavebního dozoru na stavbě nebývá výjimkou a měla by být ve smlouvě zohledněna. Možným a účinným mechanismem zamezujícím nedostatkům v kvalitě odváděných prací nebo nežádoucím skluzům v harmonogramu stavby je oprávnění developera vyjmout část z prováděného díla a jeho provedením pověřit jiného zhotovitele. Skrze obtížnou vymahatelnost práva a to hlavně z hlediska délky rozhodování případných sporů se ve smlouvě o dílo často aplikuje rozhodčí doložka, která významně zkracuje dobu řešení případných sporů, nelze-li tyto vyřešit smírnou cestou.

Výběr kvalitního zhotovitele je jednou ze základních podmínek úspěchu developerského projektu. Aktuálně se zhoršuje platební morálka ve vztahu k subdodavatelům, kteří mohou na čas přerušit práce, tím ohrozit termín dokončení a případné insolvenční návrhy mohou přispět k negativní medializaci celého projektu.

- **Architekt a projektant**

Role architekta a projektanta často splývá v jednu osobu v závislosti na postupech a finančních možnostech dané developerské společnosti, případně na velikosti a prestiži developerského projektu.

Pověřením architektů je vypracování dokumentace pro územní řízení v rozsahu potřebném k vydání rozhodnutí o umístění stavby, pro stavební povolení v rozsahu potřebném k vydání stavebního povolení a souhrnného propočtu investičních nákladů. Dále připravuje dokumentaci pro provedení stavby a podklady pro výběr zhotovitele stavby. V některých případech vypracovává digitálních vizualizace, které jsou efektivní při propagaci projektu. Renomé architektonického atelieru je u prestižních projektů důležitou součástí úspěchu či neúspěchu celého projektu.¹⁷

Projektant zase provádí tzv. výkon autorského dozoru, který zahrnuje zejména poskytování vysvětlení potřebných pro vypracování dodavatelské dokumentace, účast na předání a převzetí staveniště, dohled nad dodržáním dokumentace pro stavební řízení s přihlédnutím k podmínkám stavebního povolení, posuzování návrhů dodavatelů na

¹⁷ Asociace pro rozvoj trhu nemovitostí, kol.: *Financování developerských projektů*. Praha, 2008, strana 20-21.

změny a odchylky oproti projektu z pohledu dodržení technicko-ekonomických parametrů stavby a dodržení lhůt výstavby, účast na odevzdání a převzetí stavby, účast na kontrolních dnech stavby. Ve fázi dokončení stavby vypracovává skutečné provedení stavby pro potřeby kolaudačního řízení.

Při projektování je kladen důraz na co možná nejvyšší možné využití pozemku nebo-li zastavěnou plochu objektu, avšak v souladu s územním plánem, s výškou okolní zástavby tak, aby předpokládaný výnos z prodeje za metr čtverečný byl co možná nejvyšší.¹⁸

- **Financující banka**

Je jedním z nezbytných dodavatelů projektu, protože bez jejich finančních prostředků by projekt nebyl realizovatelným. Developeři obvykle již mají za svoji působnost na trhu navázané kontakty s bankovními domy z předešlých projektů. Podmínky získání investičního úvěru jsou závislé na výsledcích již realizovaných činností a samozřejmě na evaluaci analýz cash flow a finančních ukazatelů zamýšleného projektu, které si provádí bankovní dům samostatně. Výše úvěrové angažovanosti banky je proměnlivá v závislosti na bonitě developera a ocenění rizikovosti projektu úvěrující bankou. V případě dohody obou stran dochází k uzavření smlouvy o úvěru, která specifikuje podmínky, které developer musí splnit, aby mohl úvěr čerpat.

Developer s bankovním domem mj. podepisuje smlouvu o otevření a vedení vázaného účtu, na který jsou směřovány prostředky pro čerpání úvěru, dále rezervační poplatky od klientů, částečné úhrady kupní ceny za jednotku a doplatky kupní ceny dle podmínek smlouvy o budoucí kupní smlouvě o převodu vlastnictví jednotky. Více o financování projektů a jeho podmínkách v kapitole 4.

- **Technický dozor investora**

Je přítomen na kontrolních dnech v průběhu stavby a dohlíží za developera po technické stránce na to, zda je při stavbě postupováno tak, jak stanovuje projektová dokumentace, zda jednotlivé práce jsou prováděny předepsanými technologickými postupy a v předepsané kvalitě. Dále sleduje časový harmonogram stavby, který souvisí s platbami vyplácenými stavební firmě při dokončení jednotlivých etap stavebních prací. Obecně lze konstatovat, že vysoká kvalita dokončovacích prací a absence vad a poruch staveb je zásadním cenotvorným faktorem dokončené stavby.

¹⁸ IVANIČKA, Koloman. *Trh nehnuteľností a developerský proces*. Bratislava: Vydavateľstvo STU, 2007. Edícia monografií. ISBN 978-80-227-2661-0.

Náklady na kvalifikovaný dozor se tak většinou vyplatí a mnohonásobně vrátí.

- **Realitní kancelář**

Zajišťuje propagaci, podporu a zprostředkování prodeje či pronájmu. Jde o jakýsi komunikační kanál mezi developerem a klientem. Zpravidla uzavírá jménem developera na základě zmocnění rezervační smlouvu, případně smlouvu o budoucí kupní smlouvě a kupní smlouvu se třetími osobami. Za výše uvedené služby inkasují na základě zprostředkovatelské smlouvy sjednanou odměnu ve formě provize. Opět je na developerské společnosti, zda těchto služeb využije či nikoli.

Smlouva o dílo

Z hlediska bezproblémového průběhu výstavby je velmi důležité věnovat náležitou pozornost obsahu smlouvy o dílo, která by z pohledu financování měla obsahovat následující nezbytné parametry.¹⁹

- **Forma ceny díla**

Měla by být především detailním způsobem stanovena pevná cena, případně její maximálně garantovaná výše a vymezen přesný rozsah díla, za který je cena určena. Investoři si ještě kladou podmínky její neměnnosti s výjimkou, že proběhnou následné změny projektu ze strany projektové společnosti. Zhotovitel tak často nese rizika s výstavbou spojená. Důležité je také správně stanovit splatnost ceny, která by měla být placena postupně po určitých fázích projektu a v souladu s podmínkami čerpání úvěru, z něhož bude financována. Celková cena je určena s ohledem na rizika s výstavbou související. Proto je potřeba rizika nekrytá projektovou společností přenést na zhotovitele či zajistit jinak. Jde hlavně o rizika související s projektovou dokumentací, stavem staveniště nebo o klimatické podmínky.

- **Odpovědnost za nedodržení termínu**

Finální předání díla by mělo být určeno velmi přesně a jasně, aby nevznikla možnost svévolně posunovat termín dokončení a předání. Zhotovení díla k určitému datu je důležité i s ohledem na uzavírání smluv o smlouvách budoucích s budoucími nájemci a kupujícími. Ve sjednaných podmínkách by tak měly být přesně stanoveny i smluvní pokuty, které je zhotovitel povinen uhradit v případě nedodržení termínu dokončení projektu nebo nějaké z fází projektu (tzv. milníků). Jejich výše by měla pokrýt škody zpožděním vzniklé (např. zvýšené náklady na financování).

¹⁹ Asociace pro rozvoj trhu nemovitostí, kol.: *Financování developerských projektů*. Praha, 2008

- **Záruka za provedení díla**

Slouží jako motivace pro zhotovitele, aby odvedl kvalitní práci. Jedná se většinou o bankovní nebo jinou záruku ve výši 5-50% z celkové ceny za podmínek úspěšného provedení vymezeného díla.

- **Záruka za jakost díla a zádržné**

Zhotovitel v tomto případě poskytuje záruky za kvalitu díla, s ohledem na existující standardy či normy používané v odvětví. Z hlediska financování jsou důležité záruční doby a jejich srovnání s plánovanou dobou příslušných úvěrů, popřípadě omezení rozsahu náhrady škody zhotovitelem. Povinnost provést záruční opravy, které jsou zjištěny při převzetí díla, bývá zajištěna zádržným nebo bankovní zárukou ve výši okolo 5-50% celkové ceny.

Developer by měl dále ve smluvní dokumentaci a v mechanismu transakce minimalizovat rizika plynoucí z možného prohlášení konkurzu na majetek zhotovitele – velmi aktuální v současné době. Je také nezbytně nutné vymezit přechod vlastnického práva k jednotlivým částem zhotovované budovy na projektovou společnost a v konečné fázi prodeje všech bytů (v případě rezidenční nemovitosti) je vhodné převést záruky na společnost, která bude nemovitost spravovat a v případě možnosti na společenství vlastníků bytů.

2.1.3 Realizační fáze



V rámci realizační fáze by mělo být vše připraveno k zahájení výstavby.

- **Výstavba a její koordinace**

Začíná tzv. hrubou stavbou, pokračuje technologiemi (např. vzduchotechnika, plyn) a končí dokončovacími pracemi (např. omítky, podlahy). Jednotlivé etapy stavební činnosti by měly být v souladu s parametry stanovenými ve smlouvě o dílo. Z toho důvodu se během celé fáze dbá na kontrolu mezi plánovanými a skutečně provedenými pracemi. Probíhá kontrola vybraných ukazatelů jako je například plnění časového harmonogramu, stavebních a jiných nákladů či vývoje předprodeje a pronájmu. V rámci výstavby probíhá také kontrola čerpání finančních prostředků v závislosti na prostavěnosti a s tím spojená kontrolní činnost banky (zpráva o prostavěnosti, kontrolní šetření). Developer se snaží udržet kladné cash flow. Pro úspěšnou výstavbu objektu je důležitý zejména dobře fungující informační tok mezi všemi zúčastněnými složkami. Ten zajišťuje rychlé a účinné řešení problémů, které se v rámci výstavby mohou vyskytnout. Dále také pokračuje marketingová kampaň zaměřená na získání potřebných klientů, neboť paralelně probíhá

- **Sjednávání podmínek budoucího užívání nemovitosti.**

U rezidenčních projektů dochází k uzavírání smluv o smlouvách budoucích na prodej bytových jednotek a u administrativních projektů k uzavírání smluv o smlouvách nájemních. V momentě dokončení stavebního díla, přichází na řadu

- **Kolaudační řízení.**

To je spojeno s místním šetřením. Pokud je kolaudační souhlas udělen bez připomínek, stavba je způsobilá k užívání. V opačném případě je sepsán seznam kolaudačních závad, které je třeba do stanoveného termínu odstranit. V rámci kolaudačního řízení se vydává kolaudační rozhodnutí za účasti zástupců dotčených orgánů (stavebního úřadu, hygieny, hasičského sboru, životního prostředí a ostatních účastníků řízení). Jeho smyslem je schválení stavby k předpokládanému využití, tzn. posouzení, zda je stavba v souladu s podmínkami, které byly v průběhu územního a stavebního řízení stanoveny.

2.1.4 Závěrečná fáze



Tato fáze je konečným završením celého projektu a zároveň i cílem developera. Jestliže je dílo zkolaudováno, již nic nebrání konečnému prodeji či pronájmu a realizaci zisku. Dochází k finalizaci všech započatých aktivit, převzetí projektu a předání klientům, předání infrastruktury projektu městu, vytvoření společenství vlastníků a vypořádání případných vad. Je to ve většině případů vrcholná a finální fáze projektu, s jejímž záměrem byl projekt uskutečněn.

Je tedy čas na:

- **předání smluvených prostor kupujícím** (u rezidenčního bydlení) či nájemcům (u kancelářských prostor a nákupních center).

S ohledem na zajištění návratnosti investice se část nebytových prostor předpronajímá, ještě než dojde k zahájení výstavby. Většina developerů má dokonce ve vlastních interních směrnících stanoveno přesné procento předpronajatých prostor. Stejně tak i banky požadují uzavření smluv o smlouvách budoucích na určité části prostor. Samotná nájemní smlouva je běžně nastavena výrazně ve prospěch pronajímatele (největší nájemci však mají určité zvýhodnění). Standardně se od nájemců vyžaduje bankovní záruka nebo záloha ve výši několikaměsíčního nájemného. Vzhledem k tomu, že cílem je realizace zisku, hradí nájemci zpravidla kromě nájemného také veškeré další náklady na provoz a správu nemovitosti (příspěvky na marketing, pojištění, daň a další). Proto se takové nájmy označují jako tzv. triple-N (třikrát čisté), protože pronajímateli kryjí veškeré náklady na správu, pojištění a zdanění nemovitosti.²⁰

U rezidenčních nemovitostí se uzavírají smlouvy o smlouvě budoucí, kterou se obě strany zavazují k uzavření kupní smlouvy na konkrétní jednotku, kterou je potřeba řádně vymezit a zároveň stanovit způsob splácení kupní ceny či záloh. Děje se tak často již v momentě získání stavebního povolení, ale samotné předání bytu kupujícímu je možné až po dokončení stavby a kolaudaci.

²⁰ Asociace pro rozvoj trhu nemovitostí, kol.: *Financování developerských projektů*. Praha, 2008

U rezidenčních objektů je nezbytné správné nastavení práv ke společným částem nemovitosti, identifikace vad při předání a způsob řešení vad dodatečně vzniklých.

V případě, že při dokončení projektu zůstávají volné kapacity k prodeji či pronájmu, pokračuje se v reklamní kampani, popřípadě se provedou určité změny v prodejní strategii. Po rozprodání či pronájmu plné kapacity, se developer snaží co nejvíce medializovat projekt (samozřejmě za předpokladu, že byl úspěšný), aby se dostal do povědomí a tím si zlepšil pozici na trhu pro svou další výstavbu.

V druhém případě následuje

- **prodej projektu finálnímu investorovi.**

Okruh potenciálních investorů je developerovi dopředu znám. Obchod probíhá většinou na základě předběžné smlouvy (tzv. *forward sale*) a samotný převod se mnohdy uskutečňuje až několik let od uzavření komplexní kupní smlouvy.

Prodej projektu je většinou ve skutečnosti prodej developerské společnosti, která byla pro daný projekt zřízena, konkrétně jejich akcií. V omezené míře dochází k prodeji samotné budovy, což je ovšem daňově nevýhodné (z důvodu nutnosti převodu téměř všech smluv s projektem souvisejících – kromě nájemních), ale naopak tento způsob prodeje omezuje rizika plynoucí s historie projektové společnosti, kterými mohou být skryté závazky.²¹

Po prodeji dokončeného projektu provádí developer zpětnou analýzu a vyhodnocuje jeho úspěšnost z hlediska finančního, ekonomického, marketingového a technického, sloužící pak jako možné podklady pro realizaci dalších projektů.

21 Asociace pro rozvoj trhu nemovitostí, kol.: *Financování developerských projektů*. Praha, 2008

3 ÚČASTNÍCI PROJEKTU A JEJICH ROLE VPROJEKTU

Na základě předchozí kapitoly, by nám v tento moment mělo být jasné, co si představit pod pojmem developerský projekt a proces, kterým vzniká. V závislosti na ní je potřeba nyní blíže rozlišit pozice jednotlivých účastníků v projektu. Neboť struktura realitní trhu je vysoce komplexní, zahrnuje řadu aktérů, jejichž součinností naplňuje realitní trh svůj smysl, tedy produkovat výstavbu a obsazovat ji klienty, obchodovat s nemovitostmi obecně. Závisle na typu projektu, na očekávání spojeném s výnosností projektu a na širších ekonomických podmínkách se míra zodpovědnosti a ochoty podstoupit riziko spjaté s realizací bude u jednotlivých aktérů lišit.²²

Je potřebné neustále uvažovat fakt, že do realizace developmentu je zapojeno mnoho subjektů, kteří se rozvojového procesu zúčastní pouze v případě, že jejich účast na projektu je zisková. Tyto jednotlivé formy participace různých forem kapitálu si vyjednávají svou pozici na různých trzích. Probíhá tak vyjednávání mezi developery a vlastníky pozemků o ceně stavební parcely, mezi developery a s generálními dodavateli o stavebních nákladech, mezi developery a finančními institucemi ohledně nákladů a podmínek financování. Tento mix aktérů vstupuje do developerského procesu s různou rolí, strategií a kritérii se procesu účastnit. Jedině souhra všech těchto účastníků, při neustálém poměřování nákladů s mírou ziskovosti své participace, v kombinaci s pozitivním přístupem veřejných autorit, zajistí úspěšné uskutečnění developmentu.

V závislosti na tržních podmínkách budou někteří aktéři disponovat větším vlivem, který rozhodne o povaze developerského projektu. Zájmy některých aktérů tak nemusí být vůbec v konečné podobě projektu zahrnuty.

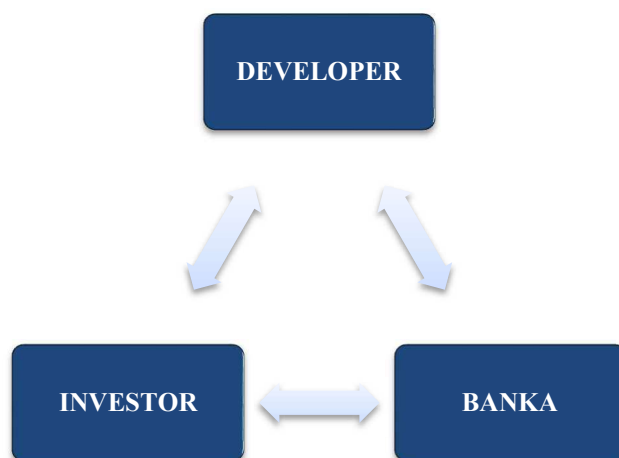
Pro kvalitní zhodnocení postavení určitého subjektu v projektu je důležité analyzovat jeho motivaci, výnosy a rizika, která podstupuje, a jeho funkci ve struktuře vztahů mezi jednotlivými aktéry projektu.²³ Obecně však můžeme říci, že všichni do developerského projektu vstupují se společným záměrem dosažení zisku, i když každý s jinak vysokým rizikem.

22 Asociace pro rozvoj trhu nemovitostí, kol.: *Financování developerských projektů*. Praha, 2008.

23 Asociace pro rozvoj trhu nemovitostí, kol.: *Financování developerských projektů*. Praha, 2008.

3.1 HLAVNÍ ÚČASTNÍCI DEVELOPERSKÉHO PROJEKTU

V širším pohledu se na trhu nemovitostí pohybuje velké množství hráčů, kteří plní svoji neopomenutelnou funkci na trhu a zároveň tak i v developerském procesu. Při obchodu s nemovitostmi se střetávají nabízející (vlastníci, nebo-li developeři), poptávající (uživatelé, investoři), zprostředkující (realitní kanceláře, odhadci, právní poradci), umožňující (finanční instituce) a regulující (státní správa a samospráva). Pokud se ale na development podíváme z užšího pohledu, tak zjistíme, že pro realizaci developerského projektu jsou nezbytní tři hlavní účastníci (viz. schéma níže).



Obr. č. 1 – Vazba developer, investor, banka (Zdroj: Vlastní zpracování)

Všechny subjekty účastníci se developerského procesu jsou na sobě vzájemně závislí a projekt vyžaduje účast všech, i když v zastoupení různých rolí.

Developer je většinou v postavení iniciátora a zároveň realizátora celého developerského projektu a nese tedy rizika s jeho realizací spojená. Naopak investor do projektu vstupuje většinou až po jeho dokončení jako kupující a nese tak rizika související s budoucím vývojem nemovitosti. Banka jako subjekt poskytující finanční prostředky na projekt vstupuje do procesu většinou již v koncepční fázi a svojí účastí nese riziko spojené pouze s úplným kolapsem projektu. Výměnou za poskytnutý úvěr jí je pevně stanovený úrok.

Mohou však nastat různé varianty vstupů jednotlivých účastníků do projektu. Často dochází i k situacím, kdy jednotlivé subjekty splývají v jeden a jejich role v projektu jsou jen stěží rozeznatelné. Pojďme si tedy postupně vysvětlit role jednotlivých účastníků v developerském projektu.

3.1.1 Developer

Developer přichází s určitou vizí, na jejímž základě vytváří realistický developerský projekt. Zajišťuje výběr vhodného pozemku, zadání potřebných průzkumů, vkládá vlastní kapitál a sjednává financování cizím kapitálem (ve většině případů úvěrem od banky), nese rizika s tím spojená, organizačně se podílí na realizaci stavby a zajišťuje marketing a finální prodej či pronájem projektu (sám nebo při zapojení reklamní a realitní společnosti). Vytváří rámec všech těchto činností a směřuje je k realizaci projektu tak, aby po technické, právní, účetní i finanční stránce bylo dosaženo pozitivního výsledku. Jeho hlavní činností je především kontrola a koordinace jednotlivými etapami developerského projektu.

Developer sám o sobě nemusí být odborníkem v žádné konkrétní oblasti, měl by se však orientovat v právních, účetních, daňových otázkách, ve stavební, ekologické i ekonomické oblasti a mnoha dalších. Především by měl být dobrým manažerem, mimo jiné se schopností jednat s lidmi, delegovat pravomoci, přidělovat úkoly a kontrolovat jejich provádění. Pro řízení developerských projektů se ukazují jako rozhodující zejména tyto řídicí principy:

- řízení času a doby trvání projektu
- řízení nákladů
- řízení kvality
- řízení toku informací
- organizace projektu

Developer většinou není dlouhodobým vlastníkem nemovitosti. Jeho cílem je projekt dokončit co s nejnižšími náklady a prodat či pronajmout s co možná nejvyšším výnosem tak, aby byl zisk maximální. Vytváří tak cash flow formou příjmu z pronájmu a následného prodeje dokončeného a plně pronajatého projektu.

Na rozdíl od investora je ochoten podstoupit větší rizika, samozřejmě za cenu odpovídajícího vyššího zisku.

Každý developer zvažuje moment, kdy z projektu vystoupit. Jinak řečeno, ve které fázi zrealizovat zisk. Podle toho nastavuje vztahy s ostatními zúčastněnými subjekty. Z tohoto pohledu lze rozlišit tři nejčastější situace.²⁴

²⁴ Asociace pro rozvoj trhu nemovitostí, kol.: *Financování developerských projektů*. Praha, 2008

1. Developer kupuje pozemek nebo budovu

aby vytvořil koncept, a celý projekt dále prodává jinému developerovi, který jej provede a zpravidla prodá finálnímu investorovi. Prodává tak samotnou vizi.

2. Developer projekt dovede do stádia územního rozhodnutí

a následně ho prodává dalšímu developerovi, který jej po dokončení prodává finálnímu investorovi.

3. Developer projekt realizuje od prvotní myšlenky až do konce

a prodává jej finálnímu investorovi. Pouze u tohoto modelu dochází k realizaci všech fází projektu (které jsou popsány ve 2. kapitole).

Developer také může v určitých případech fungovat jenom jako poskytovatel služby pro finančního investora. To znamená, že projekt vymyslí nebo koupí investor a developera si najímá na samotnou realizaci projektu za jistou odměnu. Developer tak realizuje projekt, ale nekládá do něj žádné svoje investice a nese tak minimální rizika. Důvodem bývají nedostatečné zkušenosti investora. Tato forma u nás ale není příliš častá. Naopak se často můžeme setkat s modelem, kdy je developer a investor jeden a týž subjekt.

Někteří developeři se zabývají pouze pozemky. Činnost v oblasti pozemků může být velmi výnosná, ovšem za cenu značného rizika. Developer v nejrizikovějších případech zakoupí pozemek a následně usiluje o změnu územního plánu. Může se však jednat i o méně nejisté záležitosti, jako je např. zasíťování pozemků již zahrnutých v územním plánu pro výstavbu. Chování developera závisí vždy na konkrétním projektu, situaci na trhu, finančních a dalších schopnostech developera.

4. Developer jako stavitel pro III.fázi realizační – stavební činnost.

Málo častá, v České republice vyskytující se obzvláště zřídka je situace, kdy developer nekládá do projektu vlastní prostředky a je najímán investorem s vlastním projektem pro jeho realizaci. Developer v této situaci plní požadavky investora, s jeho konkrétní vizí, za předem domluvenou odměnu, tzv. development fee.²⁵

²⁵ Asociace pro rozvoj trhu nemovitostí, kol.: Financování developerských projektů. Praha, 2008, strana 14-16.

3.1.2 Investor

Investor je osoba, která investuje finanční prostředky za účelem zisku. Na rozdíl od developera je dlouhodobým vlastníkem nemovitosti. Obvykle vstupuje do hry až po dokončení výstavby a dosažení plného pronájmu formou pořízení nemovitosti. Samozřejmě může nastat řada jiných variant. Investor může být například v pozici tzv. equity partnera nebo-li subjektu, který poskytuje finance, jež developer v daném čase nemá k dispozici, výměnou za podíl na zisku z projektu. S tím však nese velkou část rizika spojeného s projektem.

V některých případech osoba investora a developera splývá v jeden a týž subjekt.

Investor většinou od developera kupuje v podstatě „vytvořené“ cash flow za určitou míru návratnosti (tzv. yield). Nenese tedy rizika s realizací a zajišťováním pronájmu projektu související jako developer, ale naopak nese rizika v souvislosti s budoucím opětovným pronájmem. Proto dbá investor zvýšené opatrnosti při posuzování kupovaného projektu (například na směr budoucího vývoje realitního trhu a vývoje očekávané poptávky), neboť pro investory představuje nemovitost aktivum, které kupují a zahrnují tak do svého realitního investičního portfolia. K naplnění tohoto kroku musí nemovitost splňovat podmínku generování spolehlivého příjmu z nájmu. Rostoucí zájem investorů o realitní investování nastane za podmínek, kdy nájemné roste nebo je jeho růst očekáván v budoucnosti. Jestliže porostou nájmy, poroste poptávka investorů i kapitálová hodnota nemovitosti. Cílem investora je tedy maximalizace výnosů při minimalizaci rizik.

Před vstupem investora do developerského projektu a zahrnutím nemovitosti do svého investičního portfolia pověří experta řádným ohodnocením realitní investice.

Při rozšiřování portfolia se přihlíží na mnoho makroekonomických faktorů (například na skladbu zaměstnanosti či demografické ukazatele deficitu lidského kapitálu), které ovlivňují poptávku a potenciál dané nemovitosti.

Investor posuzuje hodnotu nemovitosti podle investičního chování nemovitostí obdobných vlastností ve zvoleném minulém časovém období. Hodnotí také chování intervenujících investičních příležitostí (například cenné papíry a dluhopisy). Hlavním měřítkem je rozdíl mezi návratností a rizikovostí investice. Čím větší je tento rozdíl, tím je investice zajímavější.

Investor tedy poskytuje finanční prostředky pro realizaci developerského procesu a za to získává téměř jistý výnos a vyšší zhodnocení jeho finančních prostředků než jaké by mu přinesly například úroky z uložených peněz v bance. Aktuálně vzhledem ke krizi se může

zhoršit situace v bonitě nájemců, někteří mohou vypadnout v souvislosti s insolvencí či ukončením činnosti. Případně volné prostory bude velmi obtížné obsadit novými nájemci – nejvíce jsou ohroženy průmyslové a logistické nemovitosti.

3.1.3 Financující banka

Financující banka poskytující část finančních prostředků na realizaci projektu vystupuje v podstatě v roli „investora“, avšak s tím rozdílem, že dokončenou nemovitost nekupuje do svého vlastnictví. Na projektu se účastní s cílem zisku v podobě úroků z poskytnutého úvěru.

Je v úzkém vztahu k developerovi, plní kontrolní funkci a monitoring celého projektu. Dohlíží na průběh stavby, uzavírání smluv, kontroluje rozpočet a podobně.

Za účast na financování samozřejmě klade požadavky na zajištění před-pronájmu a vlastní vklad prostředků developera do projektu. Také požaduje zajištění splátek úvěru a to formou zástavy nemovitosti, akcií, vinkulováním příjmu z nájmu a mnoho dalších. Podmínky pro získání investičního úvěru jsou do značné míry pevně stanovené dle stanov konkrétní banky, ale z části jsou proměnlivé v závislosti na konkrétní developerské společnosti a projektu. Banka přihlíží k výsledkům již realizovaných činností, evaluaci cash flow a dalších finančních ukazatelů zamýšleného projektu, bonitě klienta a rizikovosti projektu.

U větších projektů je obvyklé financování konsorciem více bankovních domů. Obzvlášť v dnešní době značně poznamenané světovou finanční krizí, je financování prostřednictvím několika bankovních domů pomalu jedinou možností, jak projekt profinancovat. Podmínky bank jsou ale v dnešní době tak proměnlivé, že situace může být zanedlouho zase jiná. Podrobněji o podmínkách financování v kapitole 4.

3.2 OSTATNÍ ÚČATNÍCI PROJEKTU²⁶

Jak už bylo zmíněno, development zaměstnává řadu nejrůznějších profesí. Kvalitní projekt může zdárně projít celým tímto developerským procesem pouze za účasti všech subjektů, ať už v menší či větší míře zastoupení. Stručně bych jmenovala aspoň několik z nich ve většině projektů nepostradatelných. Opět je však nutné upozornit na fakt, že zde uvedené složení účastníků či jejich pojmenování není nutně závazné pro všechny projekty. V řadě případů může být více osob spojeno pouze v jednu kompetentní, jak se v praxi již ne jednou potvrdilo.

- **Úřady**

K tomu, aby mohl být projekt realizován je nutné získat územní rozhodnutí a stavební povolení. Při územním a stavebním řízení se developer, popřípadě jeho právní zástupce dostává do styku s odborem územního plánování a stavební úřadem. Často developer musí jednat i s dalšími úřady, jako např. odbor dopravy, odbor životního prostředí, odbor památkové péče a další, které se vyjadřují ke stavbě v průběhu jednotlivých fází projektu. Velmi důležitý je také katastrální úřad, který je neodmyslitelně spjat s realizací developerského projektu. Na katastrálním úřadě jsou projednávány skutečnosti týkající se právního auditu pozemků, případného dělení pozemků a další evidence (např. zápis rozestavěné či dokončené stavby do katastru nemovitostí, případně vklad prohlášení vlastníka pro vznik bytových jednotek, atd.).

- **Urbanista, architekt projektant**

Práce urbanistů spočívá v prostorovém řešení určité rozvojové lokality. Tato činnost zahrnuje umístění funkčního návrhu do širšího okolí, dopravní řešení (např. dostupnost, parkování), navržení veřejného prostoru (např. parky, náměstí), zastavitelnost území apod. Urbanista tvoří urbanistické studie, územní plány (zóny).

Projektanti a zejména architekti mají významné postavení v developerském procesu jako partneři developera. Architekti spolupracují s developerem, již v přípravné fázi procesu, a to vytvořením konečné podoby stavby. Jde o zdlouhavý vývoj mezi odlišnými představami developera a architekta o budoucí stavbě. Developer dbá o ekonomickou výhodnost, koncepci vnitřních prostor podle potřeby budoucích uživatelů, poměrně nízké provozní náklady a flexibilitu projektu v případě změny návrhu (např.:

²⁶ ČERNOCH, Josef, Ladislav SLABOCH a Stanislav TOUŠEK. *Příprava a realizace investiční výstavby*. Praha: Státní nakladatelství technické literatury, 1990.

z rezidenčního objektu na komerční). Architekti, na straně druhé, požadují jedinečný vzhled projektu zapadající do celkového konceptu prostředí, dbají na souhrn vnitřního i venkovního prostředí a jejich propojení s funkčností uvažovaného budoucího objektu. Současná česká právní úprava deklaruje vlastníkovu budovy provést změny „v míře nezbytně nutné, při zachování hodnoty díla“, ačkoliv autor stavby má obecně právo zamezit, i bez uvedení důvodů, k jakékoliv změně díla. Předcházet sporům práva autora (architekta) s developerem lze důkladnou právní úpravou ve smluvních podmínkách před provedením architektonického návrhu.²⁷

Architekti se s projektanty radí v otázce stavebně - technickém řešení budoucí stavby a předkládají developerovi variantní návrhy, jakožto rozhodujícímu orgánu o konečné podobě objektu. Architekti, s projektanty, mají za úlohu vypracovat architektonický návrh vhodný do uvažovaného území, vypracovat projektovou dokumentaci pro územní a stavební řízení a dokumentaci pro výběr zhotovitele, dále i asistenci při výběru a uzavírání smluv s generálním dodavatelem (zhotoviteli), spolupráci při realizaci projektu jako autorský dozor, nebo jako poradní orgán při vzniklých komplikacích.²⁸

- **Právní a poradenské služby**

Právní služby jsou pro developerské společnosti nesmírně důležité. Mohou být zajišťovány interně nebo externě v závislosti na velikosti projektu. Každá větší developerská společnost by však měla mít vlastní právní oddělení. Jejich hlavním úkolem v developerském projektu je ošetření kupních a nájemních smluv, smluv o dílo, asistence při případných sporech, konzultace s úřady a ostatní služby.

Právních služeb využívá developer již na počátku developerského projektu, kdy je vhodné nezapomenout a provést právní audit pozemků, nemovitostí a doprovází ho celým developerským procesem. Jedná se například o činnost tržních průzkumů a rozborů, které se provádí před nákupem nemovitosti, aby se zjistilo, zda projekt má z tržního a finančního hlediska životaschopnost.

- **Quality surveyor**

Specializované společnosti, které spolupracují s developerem od počáteční fáze a zpracovávají odhady stavebních nákladů na všech stupních projektové dokumentace, na základě podrobných výkazů výměr. Zajišťují developerovi neustálou kontrolu nad

27 Asociace pro rozvoj trhu nemovitostí, kol.: *Financování developerských projektů*. Praha, 2008, strana 14-16.

28 IVANIČKA, Koloman. *Trh nehnuteľností a developerský proces*. ISBN 978-80-227-2661-0, strana 64

ekonomickou proveditelností projektu. Spolupracuje s developerem při výběru generálního dodavatele, provádí vyhodnocování výsledků nabídek. Ve fázi realizace má quantity surveyor na starosti finanční řízení stavby. Odsouhlasuje harmonogram výstavby, potvrzuje měsíční fakturaci stavební firmy, zpracovává měsíční zprávy o vývoji nákladů stavby a předpokládaných konečných celkových nákladech.

Při sběru informací jsem se setkala i s pojmem quality surveyor, který se zaměřuje na kvalitu provedených prací atd.

- **Stavební firma** (generální dodavatel)

Stavební firmy sice zajišťují stavbu a tedy realizaci projektu, ale nemusejí na to být sami. Rozlišujeme generálního dodavatele a další subdodavatele.

- **Generální dodavatel** řídí kompletní stavbu a nasmlouvává si specializované firmy (subdodavatele), pokud určité činnosti nechce vykonávat sám nebo na ně nemá potřebnou kapacitu. Ručí za bezproblémový, řádný a včasný průběh stavby. Po předání stavby je povinen vyřešit reklamace. V tradičním dodavatelském systému generální dodavatel realizuje stavební práce podle projektové dokumentace, kterou obdrží od developera a kterou zpracovává projektová společnost.

Někdy developerské společnosti používají také systém jednoho dodavatele, tzv. „Design and build“. Ten spočívá v tom, že developer poskytne dodavatelům projekt na úrovni k územnímu řízení (tendrovou dokumentaci). Ti pak dokumentaci dále zpracovávají a jdou s ní do výběrového řízení. Vybraný dodavatel pak dodává nejen stavební práce, ale také projektové dokumentace na všech dalších potřebných úrovních. Při tomto dodavatelském systému je velmi důležitá kvalitní komunikace mezi architektem, projektantem a developerem.

Subdodavatelé jsou specializované společnosti, vykonávající nejrůznější řemesla. Může se jednat o zemní práce, dopravní stavby, inženýrské sítě, elektrikářské práce, plynovodní a vodovodní práce, zednické, podlahářské a zámečnické práce. Developer se také může rozhodnout, že si nenajme generálního dodavatele, ale že si bude koordinovat stavbu na vlastní riziko. V tomto případě si nasmlouvává subdodavatele sám nebo prostřednictvím poradenské firmy, která se specializuje na řízení stavby.

- **Manažer stavby**

Zastupuje developera při řízení výstavby. Dohlíží na plnění závazků, které pro dodavatele stavby vyplývají ze smlouvy. Kontroluje, koordinuje a řídí každodenní postup prací, distribuuje a potvrzuje dokumentaci, svolává a vede kontrolní dny, komunikuje s řídicím týmem dodavatele a zajišťuje další činnosti důležité pro postup

stavby. Manažer se zodpovídá přímo developerovi, kterého informuje o vývoji na stavbě a o skutečnostech, které mají dopad na náklady nebo termín dokončení projektu. Spolupracuje s quantity surveyorem, který mu dodává výkazy o průběhu stavby z finančního hlediska. Na jejich základě manažer stavby konzultuje s developerem další postup výstavby.

- **Manažer projektu**

Úkolem projekt manažera je každodenní řízení projektu a kontrola jeho průběhu. Od předání staveniště, komunikace se zúčastněnými subjekty projektu, dohledem nad zhotovitelem podrobného harmonogramu pro jednotlivé části stavby a jeho následné dodržování, po účast na pravidelných koordinačních schůzkách, přejímání částí zhotovené stavby, identifikaci vad a nedodělků, dohled nad jejich odstraňováním a organizací předání dokončeného díla. Projektový manažer může být také pověřen dohledem nad náklady, tzn. kontrolou, zda fakturované náklady odpovídají provedené práci jak po stránce kvality, tak i kvantity. Stručně řečeno dohlíží na práci jednotlivých zúčastněných složek a zajišťuje funkční informační tok.

Obecně jsou tyto služby poměrně nákladné, a proto některé společnosti zřizují vlastní specializovaná oddělení, některé služeb projekt manažerů nevyužívají vůbec. Z různých zdrojů zjišťují, že se funkce jednotlivých osob někdy i prolínají či překrývají.

- **Správce nemovitosti**

Správci nemovitostí mohou být také specializovanými společnostmi. Mimo jiné koordinují údržbu a případné rekonstrukce prostor, organizují společenské nebo jiné marketingové akce, aby přilákali pozitivní pozornost na daný projekt (pokud se tedy jedná o shopping centrum či větší administrativní centrum), vybírají nájemné a poskytují služby, hledají nové nájemníky pro uvolněné prostory a podobně.

- **Realitní kanceláře**

Realitní makléři se zabývají zprostředkovatelskou činností. Zajišťují propagaci a prodej projektu. Realitní makléři obvykle působí na bázi “no cure, no pay”, což znamená, že jejich odměna je podmíněna jejich výsledky.

Významní developři si však realitní služby zajišťují vlastními zdroji, což je bezpochyby flexibilnější a finančně méně náročný postup. Mimo zprostředkovatelské činnosti se makléři mnohdy zabývají odhadováním nemovitostí, správou nemovitostí a někdy aukční činností.

- **Koneční uživatelé**

Koneční uživatelé, tj. nájemníci či kupující vystavené nemovitosti. Podle konečných uživatelů (kupujících) určuje developer zda byl projekt úspěšný, jinak řečeno, zda byla naplněna minimální možná kapacita = minimální hranice obsazenosti zvolená developerem jako uspokojivá. V návaznosti na již zmíněnou realitní část rezidenčních stavebních objektů, dochází k prodeji bytových jednotek nebo rodinných domů na základě smlouvy o smlouvě budoucí, kterou projektová společnost uzavírá s budoucím uživatelem jako závazek uzavřít po vyzvání ve smluvní lhůtě (pokud není stanoveno tak do jednoho roku) budoucí kupní smlouvu konkrétní stavby (bytové jednotky) ještě před realizační fází developerského projektu. Tento závazek se uzavírá zejména v době, kdy je stavebním úřadem potvrzené vydané stavební povolení doložkou o nabytí právní moci.²⁹

- **Finální investoři**

Finálnímu investorovi je odprodán developerský projekt v konečné fázi procesu. Ve většině případů je investor nebo okruh investorů předem znán. Developer plánuje a realizuje projekt na základě dohodnutých podmínek a předběžně podepsané smlouvy. Převod projektu z developera na finálního investora probíhá dvěma možnými způsoby. Odprodejem projektové společnosti, postupem odpovídajícím druhu společnosti (odprodej akcií, odkoupení podílu společnosti, převodem apod.). Druhým, z hlediska daní a převodu, méně výhodným způsobem je prodej samotné stavby (stavebního komplexu), který je velmi ojedinělý a většinou k němu dochází při změně užití objektu.

30

Investor většinou provede právní audit projektové společnosti před jejím nabytím do své pravomoci. Právní audity jsou doporučující jednak z hlediska zjištění vztahů k nemovitostem, dále pak smluvních podmínek s jednotlivými organizacemi a dodavateli spojených s projektem. Zkoumanou oblastí jsou vlastnické vztahy společnosti k projektu, zda byly vydané veškeré povolení (stavební povolení, územní a kolaudační rozhodnutí), jestli jsou uzavřené nájemní nebo jiné smlouvy. Kontrolují se jednotlivé smluvní dokumenty, jako je např. úvěrová smlouva, která má nastavené pravidla, co se týče převodu práv na jinou osobu (např.: převod akcií na investora, splacení úvěru v jedné transakci nebo jinou úvěrovou bankou, aj.). Jde především o kontrolu závazků

29 Asociace pro rozvoj trhu nemovitostí, kol.: *Financování developerských projektů*. Praha, 2008, strana 20-21

30 Asociace pro rozvoj trhu nemovitostí, kol.: *Financování developerských projektů*. Praha, 2008, strana 22-23

projektové společnosti, které nemusí být na první pohled zjištělné nebo v účetnictví uvedené. Je důležité dbát i na podmínky kupní smlouvy mezi developerem a finálním investorem. Součástí kupní smlouvy jsou sankce za předčasné ukončení nájemných vztahů, výskyt vad zhotovené stavby, vymáhání nároků a odpovědnosti ze záruk, refinancování, stanovení a podmínky splatnosti kupní ceny.³¹

Asociace pro rozvoj trhu nemovitostí rozebírá tři kritické body v kupní smlouvě:³²

- Splatnost kupní ceny a podmínky úhrady podle stanoveného způsobu. Například tzv. odložený převod = úhrada přes vázaný účet, kdy celá částka je složena na účet a uvolněna v den vypořádání transakce.
- Stanovení kupní ceny se odvíjí od aktuální rozvahy projektové společnosti a celkového stavu nájemních vztahů. Kupní cena není stanovena pevně a je nutné zajistit její splatnost a výši před vypořádáním konečné transakce.
- Refinancování úvěru projektové společnosti spojené s převodem akcií

31 Asociace pro rozvoj trhu nemovitostí, kol.: *Financování developerských projektů*. Praha, 2008, strana 22-23

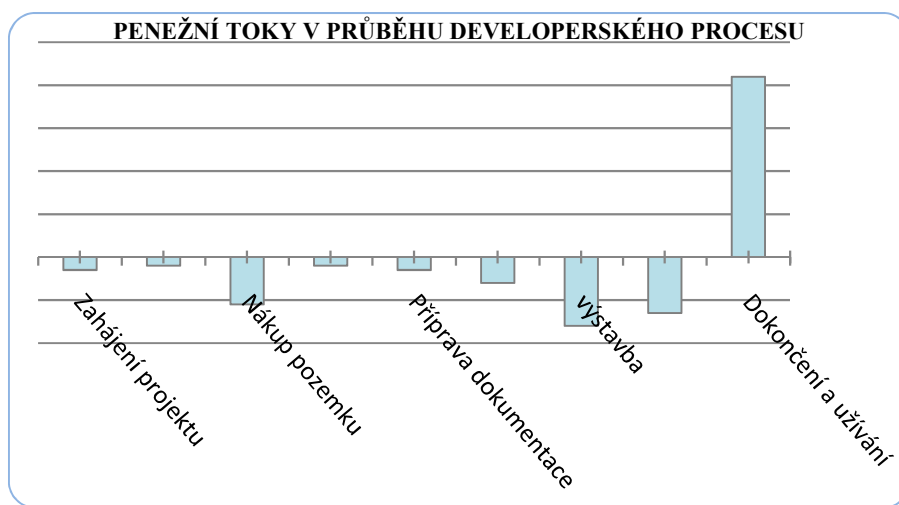
32 Asociace pro rozvoj trhu nemovitostí, kol.: *Financování developerských projektů*. Praha, 2008, strana 22-23

4 FINANCOVÁNÍ DEVELOPERSKÉHO PROJEKTU

Není novou informací, že developerský projekt vzniká v rámci dlouhodobého a finančně náročného procesu a právě z důvodu vysokých počátečních nákladů vyžaduje spoluúčast některého z financujících subjektů. Zpravidla bankovního domu, equity partnera či investora a podobně. První náklady projektu souvisejí s pořízením pozemku případně nemovitosti, dále její výstavbou či rekonstrukcí. Ty se vracejí až v momentě prodeje či pronájmu dokončené nemovitosti. Developer je tedy většinou nucen využít cizího kapitálu na realizaci projektu.

Nastavení financování projektu musí být přizpůsobeno očekávaným peněžním tokům projektu tak, aby společnost měla vždy k dispozici potřebné prostředky. Peněžní toky projektu jsou závislé na jednotlivých fázích a typu projektu.

Obr. č. 2 Peněžní toky v závislosti na fázích projektu
(Zdroj: *Financování developerských projektů*)³³



V zemích s rozvinutou tržní ekonomikou existuje celá řada subjektů, které nabízejí financování developerských projektů. Hlavními poskytovateli finančních úvěrů jsou:

- Obchodní banky
- Investiční fondy
- Investoři

³³ Asociace pro rozvoj trhu nemovitostí. *Financování developerských projektů*. ARTN, Praha, 2008

4.1 MOŽNOSTI FINANCOVÁNÍ DEVELOPERSKÉHO PROJEKTU

Financování investiční činnosti je velmi specifická aktivita. Důvodem těchto specifík je dlouhodobost financování projektu a její rozsah. Je ovlivněno výnosností, likviditou. Delší časový horizont projektu s sebou přináší také větší rizika a určitou změnu oproti původním plánům. Ne zřídka se jedná o velmi složité finanční operace, které pro svůj chod potřebují obrovské jednorázové vklady, kterými často nedisponují jednotlivci ani ekonomické jednotky. Z hlediska složitosti se také jedná o časově a věcně velmi komplikovanou spolupráci jednotlivých účastníků projektu, jako jsou například investor, projektant, stavitel, koncový zákazník a další. Samy projekty pak mohou mít určitý vliv na okolí, myšleno ekologie, infrastruktura a jiné. Vzhledem k těmto okolnostem je důležité:

- respektovat důsledně čas, časovou hodnotu peněz,
- respektovat riziko, vyplývající z dlouhodobosti investic a nejistoty peněžních toků investičního projektu,
- uvažovat variantně s různými faktory, které ovlivňují projekt a jeho financování, hodnotit citlivost projektu na různé faktory a změny technického i ekonomického charakteru,
- posuzovat investici nejen z hlediska výnosnosti a rizika, ale i z hlediska jejího vlivu na likviditu podniku.³⁴

„Pro financování developerských projektů se využívá projektové financování nemovitostí, je to pojem, který souvisí s financováním časově a rozsahově náročných projektů. Je těsně svázáno s prognózovaným efektem vybraného projektu a pouze v malé míře se opírá o vlastní zdroje podniku. Jako hlavní rysy projektového financování se uvádí zejména těsná vazba splátek úvěru na budoucí cash flow z projektu, rozdělení rizika na více subjektů a v neposlední řadě také mimobilanční financování.“³⁵

Developer má tedy možnost financovat projekt z pohledu vlastnictví kapitálu:

- z vlastních zdrojů,
- z cizích zdrojů.

34 VALACH, Josef. *Investiční rozhodování a dlouhodobé financování*. 2., přeprac. vyd. Praha: Ekopress, 2006. ISBN 80-869-2901-9. str. 28 – 29

35 DVOŘÁK, P. *Bankovnictví*. Praha: Vysoká škola ekonomická, 1998. str. 206.

Jednoznačně nelze říci, které jsou pro developera výhodnější, vše musí být vykalkulováno finančními analýzami. A přitom vždy platí všeobecné pravidla pro finanční řízení:

- preferuje se vždy větší výnos před výnosem menším,
- preferuje se vždy menší riziko před rizikem větším,
- za větší riziko se požaduje větší výnos,
- preferují se peníze obdržené dříve před stejnou částkou obdrženou déle,
- motivací do určité akce je očekávání většího výnosu, než by přineslo investování
- do jiné akce,
- motivací veškerého investování je zvětšení majetku.³⁶

Financování vlastním kapitálem je možné ještě dále rozdělit do dvou větších skupin a to:

- externí- kdy je navýšen základní kapitál stávajícími nebo novými společníky
- interní- vzniklé v podniku z předešlé činnosti (zisk a odpisy)

Mezi cizí kapitál patří zákonné rezervy, závazky vůči zaměstnancům, závazky vůči státu, dodavatelské úvěry, bankovní úvěry, nebankovní zdroje.

„Pro financování investic jako pořízení dlouhodobého finančního majetku by měly být použity dlouhodobé zdroje kapitálu. Půjde-li o cizí zdroje, měly by být také dlouhodobé a jejich splácení by mělo být v souladu s průběhem investice.“³⁷

Z hlediska času a jejich splatnosti se dají kapitálové úvěry dělit na dlouhodobé, střednědobé a krátkodobé.

- dlouhodobé – splatnost nad 5 let,
- střednědobé – splatnost od 1 do 5 let,
- krátkodobé – splatnost do 1 roku.

36 Ekonomie.topsid.com: Financování podniku. [cit. dne 2017-02-27]. Dostupné na internetu: <http://ekonomie.topsid.com/index.php?war=financovani_podniku>

37 BusinessInfo.cz: Investice a jejich efektivita - financování investic. [cit. dne 2017-02-27]. Dostupné na internetu: <<http://www.businessinfo.cz/cs/clanky/investice-a-jejich-efektivita-financ-2843.html>>

4.1.1 Equity finance

Vlastní kapitál nebo-li finanční prostředky, které nejsou kryty úvěrem. Rozlišujeme:

- **vklad do základního kapitálu**

Z účetního hlediska se jedná o vlastní kapitál SPV. Tato forma poskytnutí zdrojů SPV je pro společníky administrativně náročnější a v budoucnosti může narazit na technické překážky při prodeji nemovitosti či obchodních podílů případně celé SPV. Pokud to vyloženě nepožaduje banka, pak se vklad do vlastního kapitálu formou peněžitého vkladu prakticky nepoužívá.

Z důvodů uvedených níže se spíše používá forma poskytnutí půjčky od společníka.

- **úvěr od společníka**

Požadavek banky na minimální výši vlastních zdrojů SPV realizuje způsobem, že investor (společník, akcionář) poskytne SPV úvěr (tzv. junior loan – z účetního hlediska cizí kapitál). Tento úvěr však bude podřízen úvěrům (tzv. senior loans), které získá SPV od banky - zpravidla půjde o tzv. podřízený dluh. Platí, že podřízený dluh nebude uhrazen, pokud nedojde k uhrazení primárního dluhu vůči bance – pro tyto účely uzavírá investor s SPV smlouvu o půjčce (tzv. loan agreement).

Forma podřízeného úvěru (junior loan) je v mnoha ohledech praktičtější, transakčně, daňově i nákladově výhodnější než způsob peněžitého či nepeněžitého vkladu.³⁸

Dalším zdrojem vlastního kapitálu může být hospodářský výsledek firmy z minulých let, tedy nerozdělený zisk.

Equity bývá z velké části použito na nákup pozemku či nemovitosti. Vlastní kapitál developera by měl vystačit až do fáze vydání stavebního povolení a výběru stavební firmy pro jeho realizaci. V té době se developer obrací na banku s žádostí o uvolnění financování. První jednání s bankou ale probíhají mnohem dříve, zpravidla ještě před zakoupením pozemku v průběhu koncepční fáze. Výsledek jednání s bankou a její ochota či neochota vložit do projektu své finance jsou pro developera velmi důležitým signálem o realizovatelnosti projektu.

³⁸ Asociace pro rozvoj trhu nemovitostí. *Financování developerských projektů*. ARTN, Praha, 2008

4.1.2 Debt finance

Debt finance nebo-li dluhové financování tvoří velký podíl na financování projektů. Ve většině případů jde o nejrůznější úvěry a půjčky od bank, ale existuje i řada dalších způsobů financování projektů:

- **vydání dluhopisu projektovou společností**

je další možností, pomocí které získá investor prostředky k financování projektu. Dluhopisy mají tu výhodu, že jsou obchodovatelné na sekundárních trzích. Využívají se však jen omezeně.

- **podřízené nebo mezaninové úvěry**

jsou využívány při nedostatečném objemu equity – vlastních zdrojů investorů. Jsou podřízeny seniorním úvěrům a dluhopisům. To znamená, že jsou umořovány až v dalším pořadí. Logicky tedy přináší věřitelům vyšší riziko, kteří proto požadují vyšší míru odměny – úroku. Tyto typy dluhového kapitálu zpravidla poskytují subjekty třetích stran z nebankovního sektoru (např. speciální fondy, pojišťovny, apod.).

- **leasing**

je v ČR poslední dobou velmi znevýhodněn oproti ostatním formám financování. Mnohem lépe ho lze využít u financování movitých věcí (strojní zařízení, dopravní prostředky, apod.).

- **úvěry veřejného sektoru**

Mohou mít podobu vratné ale také nevratné půjčky, pak se fakticky jedná o dotace ze strany státu. Mohou být také podřízeny seniorním úvěrům komerčních bank a spláceny až v druhém pořadí. Jako příklad instituce, která poskytuje takovou formu financování je Evropská investiční banka (EIB).

4.2 DRUHY FINANČNÍCH PRODUKTŮ VHODNÝCH PRO FINANCOVÁNÍ DEVELOPERSKÝCH PROJEKTŮ

Produktů vhodných pro financování rozsáhlých projektů je na trhu celá řada. Developer má možnost vybrat si jeden z nich. Některé jsou pro projekty vhodnější, jiné se hodí spíše na financování ostatních podnikatelských příležitostí, developer si má možnost vybrat a vybírá si podle jeho aktuálních potřeb. Rozdělit si je můžeme na vlastní a cizí. Vlastní zdroje: Pro investování vlastními zdroji je vhodné pozorovat vývoj peněžního toku, takzvaný cash flow žadatele. Jestli je žadatel schopen zajistit dostatečné generování příjmů, může svoji schopnost financovat záměr z vlastních zdrojů doložit právě výkazem cash flow. V reálném prostředí je vyžadován výpis z bankovního účtu v případě, že chce žadatel financovat projekt vlastními zdroji.³⁹

Mezi vlastní zdroje zařadíme:

- základní vklad při založení společnosti (základní kapitál),
- navýšení základního kapitálu (emise akcií v případě akciových společností) nebo jiné vklady do základního kapitálu společnosti,
- nerozdělený zisk z minulých období a odpisy dlouhodobého hmotného a nehmotného majetku, výnosy z prodeje a ostatní vlastní zdroje jako kapitálové fondy,
- účasti, subvence a dary.

Cizí zdroje: Jedná se o zdroje, které nejsou vlastní. V případě žadatele jde o finanční prostředky poskytnuté další stranou, které je povinen žadatel v určitém čase vrátit.

Mezi cizí zdroje zařadíme:

- bankovní úvěry, nebankovní úvěry (mezi které můžeme zařadit předdeveloperský úvěr, developerský úvěr, hypoteční úvěr),
- obligace (druh cenného papíru, který emituje podnik s cílem získat od investora (věřitele) finanční zdroj. V tomto případě má poté věřitel nárok na předem smluvený úrok,
- firemní (korporátní) financování- jedná se nejčastěji o externí financování soukromým subjektem nebankovním, jde o jakýsi dodavatelský úvěr,

³⁹ Edotace.cz: *Možnosti financování projektu*. [cit. dne 2017-02-27]. Dostupné na internetu: <http://www.edotace.cz/moznosti-financovani-projektu/>

- projektové financování- je charakteristické oddělením financování projektu od stávajících podnikatelských aktivit investující společnosti,
- PPP- Public Private Partnership- jedná se o spojení veřejného a soukromého sektoru a jejich propojení a vzájemné zapojení do finančních aktivit (např. dotace),
- rizikový kapitál- Venture Capital- jedná se o investici investorem přímo do základního kapitálu společnosti, čímž získává většinový podíl společnosti s cílem zrealizovat zatím nezrealizované projekty s následným prodejem svého podílu.

4.2.1 Podmínky získání bankovního úvěru pro developerský projekt

Developer může čerpat zvláštní úvěry poskytované bankami, které specifikují developera jako:

- podnikatele (právníckou i fyzickou osobu), která má oprávnění podnikat na území ČR a aktivně podniká, jejich daňová povinnost je na území ČR, plní všechny právní náležitosti s touto činností spojené a všechny předpisy pro získání úvěru,
- obcí, svazek obcí, kraj, příspěvkovou organizaci zřízenou obcí nebo krajem,
- právníckou osobu založenou obcí nebo krajem.

4.2.2 Správné strukturování developerského projektu za účelem bankovního financování

Bankovní dodavatel má určité specifické požadavky, které musí být splněny, aby mu byl zajištěn potřebný výnos a co nejmenší riziko neúspěšnosti projektu. Níže jsou uvedeny hlavní podmínky, které je potřeba splnit.

- **Plné pokrytí rizik samotným projektem a nemovitostí** – U tohoto bodu jde bance zejména o to, aby budoucí příjmy plynoucí z developerského projektu dostatečně pokryly náklady spojené s celým životním cyklem projektu. Aby developer nespojoval projekt s dalšími aktivitami, které by napomohly krýt náklady samotného developerského projektu.

Klíčový ukazatel, který rozhoduje o poskytnutí úvěru ze strany banky. Developer musí zajistit ziskovost nákladů alespoň 12 %, jinak je projekt pro banku příliš rizikový a neposkytne na projekt finance. Ziskovost nákladů se počítá podle rovnice 1.

Rovnice 1

$$\text{Ziskovost nákladů [\%]} \equiv \frac{\text{zisk před zdaněním (EBT)}}{\text{celkové náklady}} \times 100\%$$

EBT - Earnings before taxes

- **Nemovitost** – Zásada týkající se nemovitosti nám říká, že pokud banka poskytne finanční kapitál developerovi, očekává, že základní ekonomický ukazatel poměru výše poskytnutého úvěru k tržní hodnotě financované nemovitosti (LTV) má maximální hodnotu 80%, to znamená, že velikost úvěru nepřesáhne 80% tržní hodnoty financované nemovitosti. Tržní hodnotu určí odborníci banky nebo specializovaný útvar poptaný bankou. Z toho vyplývá, že investor, tedy developer, musí část potřebného kapitálu zajistit z vlastních zdrojů. Proto by měl developer základní kalkulaci provádět tak, aby tržní hodnota nemovitosti přesahovala celkové náklady.
- **Třetí osoba jako zdroj výnosu** – Banka chce jasný plán budoucích příjmů, proto by developer měl jako žadatel o úvěr postavit svou žádost především na trhu. Kvalitně zpracovaná marketingová analýza by měla být součástí každé žádosti.⁴⁰

⁴⁰ Tip pro začínající developery: jak uspět s projektem v bance - Podnikatel.cz. *Podnikatel.cz - průvodce vaším podnikáním* [online]. Copyright © 2007 [cit. 05.03.2017]. Dostupné z: <http://www.podnikatel.cz/clanky/jak-uspět-s-projektem-v-bance/>

5 ANALÝZA TRHU - AKTUÁLNÍ SITUACE V OBLASTI DEVELOPMENTU V BRNĚ

Realitní trh zaznamenává rekordně vysokou poptávku po nemovitostech. Důvodů je hned několik. Na jedné straně je to optimismus kupujících vyvolaný pozitivním vývojem ekonomické situace v České republice, na straně druhé je sílící obava z nedostatku nových bytů na trhu. Svou nespornou roli dále sehrávají i rekordně nízké úrokové sazby hypotečních úvěrů. Zájem o bydlení roste, a to jak o byty před rekonstrukcí, nově zrekonstruované, tak i o byty v novostavbách.

Prodává se, pronajímá, ale nestaví. V roce 2017 se v Brně podle oficiálních čísel developerů prodalo 924 nových bytů v celkové hodnotě 3,4 miliardy korun. Je to o 583 bytů méně než v roce 2016. Prodej bytů se meziročně snížil o 40%.⁴¹

Pokles prodeje bytů není z důvodu nezájmu o nové bydlení, ale tím, že se nestaví a lidé nemají z čeho vybírat. S tím souvisí i růst cen nových brněnských bytů.

Důvodem zdražování a absence nových developerských projektů, je zastaralý a nedostatečný územní plán města, tím dochází k odlivu lidí do okrajových částí Brno-venkov.⁴²

- **Územní plán**⁴³

V roce 2012 Brněňští odmítli už hotový nový plán, nyní se začíná víceméně od nuly. Moravská metropole doplácí na politicky, legislativně i prakticky více než spleťtíou situaci. Než se podaří vytvořit a schválit nový územní plán, musí Brno vycházet z plánu z roku 1994 a jeho proponovaných změn. Mezitím se komerční bytová výstavba bude přesouvat dále mimo Brno. „*Ke schválení nového územního plánu, podle optimistického scénáře, by mohlo dojít kolem roku 2022 či 2024. Ten horší počítá s rokem 2026,*“ říká Michal Sedláček, ředitel Kanceláře architekta města Brna. Vzhledem k tomu, že platnost stávajícího platného územního plánu je limitována rokem 2020, čekají na Brno a jeho výstavbu zajímavé momenty praktické i legislativní.

41 Realitní portál www.realitymorava.cz [online], 2018 [cit. 01.05.2018]. Dostupné z: <http://www.realitymorava.cz/realitni-zpravodaj/1594-reality-brno-kvuli-nedostatku-bytu-lide-hledaji-bydleni-za-mestem>

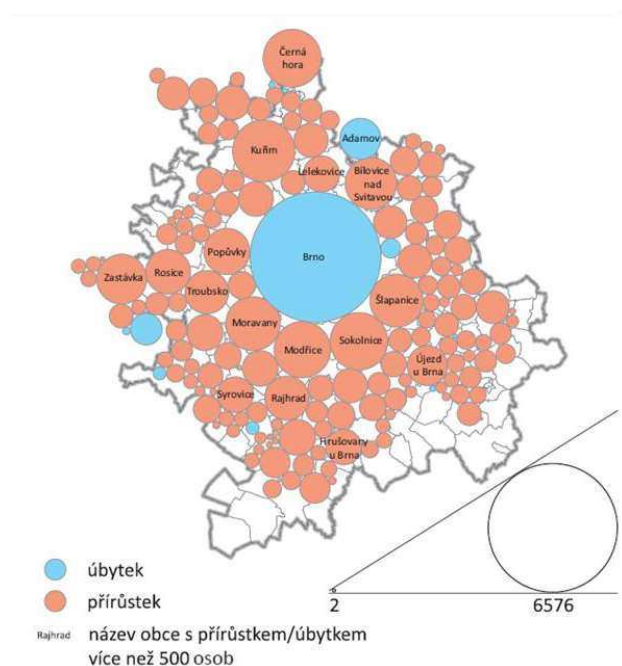
42 Článek: Rezidenční Brno: krátkodechá prosperita?! "... - Metropolitní Praha. [online], 2016 [cit. 08.03.2017] Dostupné z: <http://metropolitnipraha.cz/2016/11/03/clanek-rezidenčni-brno-kratkodecha-prosperita/>

43 Článek: Rezidenční Brno: krátkodechá prosperita?! "... - Metropolitní Praha. [online], 2016 [cit. 08.03.2017] Dostupné z: <http://metropolitnipraha.cz/2016/11/03/clanek-rezidenčni-brno-kratkodecha-prosperita/>

- **Suburbanizace města Brna**

Problémy s územním plánem Brna vedou k tomu, že se přestává stavět. Z čísel Českého statistického úřadu vyplývá, že bytová výstavba v okrese Brno-město klesá již od roku 2014. To je také hlavní důvod, proč se poptávka i bytová výstavba přesouvá do okresu Brno-venkov.

Podle údajů ČSÚ bylo v roce 2017 na území Brno-město vydáno v rámci bytových novostaveb pouze 135 stavebních povolení. Naopak na území Brno-venkov jich bylo 766, tedy více než 5x.⁴⁴



Obr. č. 3 Migrační saldo obcí za období 1991–2014 (<https://www.czso.cz/>)

Nedostatečná nabídka a vysoké ceny přesměrovávají tuto poptávku právě do lokalit mimo město, viz obr. č. 3. Díky tomu také populace v okrese Brno–venkov od roku 2000 vzrostla o 35 %. Tento trend je patrný už od roku 1993. Dlouhodobějším následkem suburbanizace je pak stárnutí brněnské populace, kde narůstá podíl osob starších 60 let. Průměrný věk obyvatel tady dnes činí 42,7 let, což mezi všemi okresy v ČR znamená sedmou příčku a v jihomoravském kraji příčku první.⁴⁵ Ve srovnání s ostatními okresy dosahuje brněnská míra stárnutí obyvatelstva nejvyšších hodnot v celé ČR.

44 Stavební povolení v roce 2017 | ČSÚ v Brně. Český statistický úřad | ČSÚ [online]. Dostupné z: <https://www.czso.cz/csu/xb/stavebni-povoleni-v-roce-2017>

45 Obyvatelstvo v obcích Jihomoravského kraje v roce 2015 | ČSÚ v Brně. Český statistický úřad | ČSÚ [online]. Dostupné z: <https://www.czso.cz/csu/xb/obyvatelstvo-v-obcich-jihomoravskeho-kraje-v-roce-2015>

5.1 VÝVOJ CEN NEMOVITOSTÍ V BRNĚ A OKOLÍ

Na začátku roku 2015 nebyl problém nabírat nemovitosti do nabídky a bylo spíše obtížné je rychle a za dobrou cenu prodat. V druhé polovině roku 2015 se situace začala obracet. Nabídka nemovitostí, zvláště pak bytů, se ztenčila, jejich ceny vzrostly, přesto šly na odbyt.

Trh změnil svůj charakter. Před změnou (jaro 2015) jsme se nacházeli na trhu kupujícího. Byla tu pestrá nabídka nemovitostí na prodej, ceny relativně nízké, snižovaly se také úrokové sazby hypoték, kupující si vybíral. Po změně se postupně nabídka zúžila, ceny se zvedly a stále rostou, a protože se úrokové sazby drží na minimu, nemovitosti se i při vyšší ceně nadále prodávají. Hovoříme o trhu prodávajícího.⁴⁶

V závěru roku 2016 tempo růstu cen nemovitostí rozhodně nepolevilo. Lidé chtěli využít posledních nabídek hypoték s nízkými úroky. Také obavy z ještě vyšších cen je nutily nakupovat. Oproti roku 2015 vzrostl počet prodaných bytů v novostavbách o 63 % a o nové byty v Brně byl velký zájem i přes jejich soustavně rostoucí ceny. Zájemci o bydlení často využívali velmi výhodných úrokových sazeb u hypoték, jež byly po většinu roku na minimálních hodnotách. S novým zákonem o spotřebitelském úvěru, kdy ČNB banka zakázala prodej stoprocentních hypoték, a tím ztížila podmínky dostupnosti úvěrů, hypotéky začaly ke konci roku opět zdražovat.⁴⁷

V roce 2017 dochází k výraznému zhoršení dostupnosti vlastního bydlení. Přenesení daně z nabytí nemovitosti na kupující, nutnost využití větších vlastních zdrojů při financování pomocí hypotečního úvěru, rostoucí ceny nemovitostí, vzrůstající úrokové sazby úvěrů na bydlení, ale hlavně nejnížší zahájená výstavba za poslední tři roky. To jsou důvody, proč ceny nemovitostí rostou, a nová výstavba se přelívá do okresu Brno-venkov.⁴⁸

Problémy nejsou jen s nedostatkem bytů jako takových, ale i s výběrem lokalit. Dnes už si lidé nemohou příliš vybírat, kde si nový byt v Brně koupí, nabídka je nejomezenější za posledních 15 let.⁴⁹

46 Realitní makléř Ing. Karel Hynšt. Realitní makléř Ing. Karel Hynšt [online]. Dostupné z: <http://www.karelhynst.cz/tipy-a-rady/realitni-trh-v-brne-a-v-blizkem-okoli>

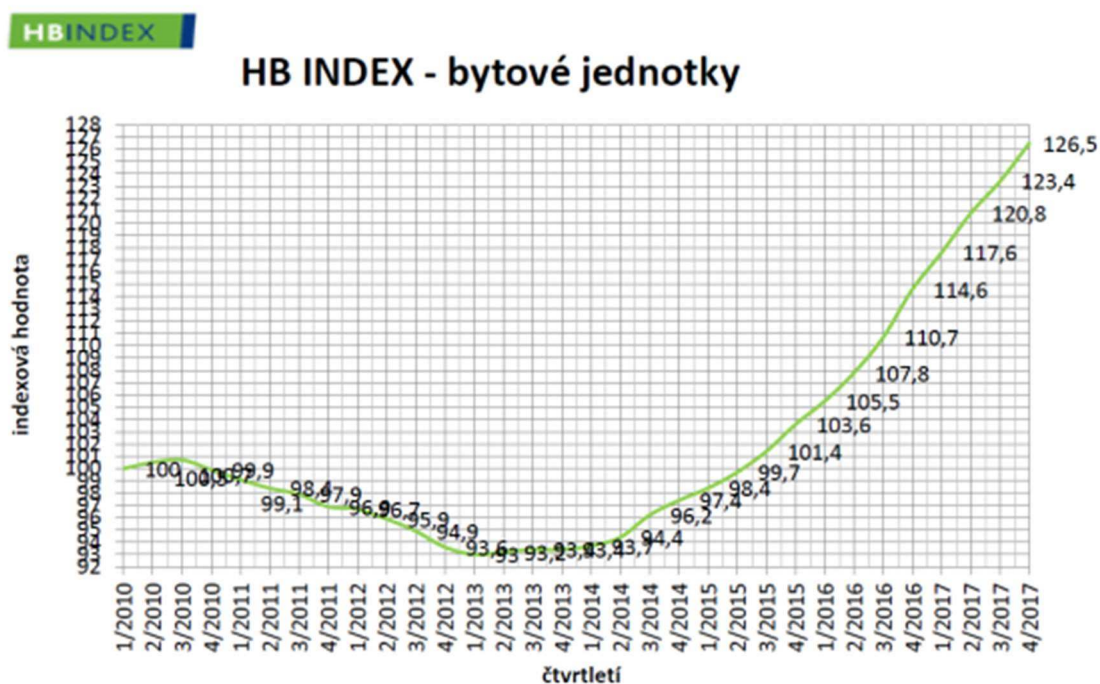
47 Realitní portál www.realitymorava.cz [online], 2016 Dostupné z: <https://www.realitymorava.cz/realitni-zpravodaj/1455-skoro-pet-miliard-utraili-lide-v-roce-2016-za-nove-byty-v-brne-co-muzeme-ocekavat-letos>

48 Realitní portál www.realitymorava.cz [online], 2018 Dostupné z: <http://www.realitymorava.cz/realitni-zpravodaj/1625-cesta-k-vlastnimu-bydleni-je-nejtezsi-za-poslednich-devet-let>

49 Realitní portál www.realitymorava.cz [online], 2017 Dostupné z: <http://www.realitymorava.cz/realitni-zpravodaj/1498-v-brne-dochazeji-nove-byty-prodeje-klesaji-ceny-rostou>

5.1.1 Byty, Brno-město

Svého minima byty dosáhly během roku 2013. Od té doby ceny nemovitostí rostou.



Obr. č. 4 - HB INDEX, bytová jednotka (<https://www.hypotecnibanka.cz/>)

- byt 1+1
Průměrná nabídková cena bytů 1+1 v Brně za uvedené období vzrostla o 81 % z 1,28 mil. na 2,32 mil. Kč.
- byt 2+1
Nárůst u 2+1 byl 56%. Průměrná nabídková cena vzrostla z 2,07 mil. na 3,23 mil. Kč.
- byt 4+1
Méně narostly ceny větších bytů. U bytů 4+1 došlo k nárůstu o 51%. Průměrná cena vzrostla z 3,65 mil. na 5,50 mil. Kč.

Tab. č. 1 – Průměrná cena bytů v Brně (<https://www.remaxpro.cz/>)

byt	min 2012	min 12/2017	nárůst
1+1	1 280 000 Kč	2 320 000 Kč	81%
2+1	2 070 000 Kč	3 230 000 Kč	56%
4+1	3 650 000 Kč	5 500 000 Kč	51%

5.1.2 Byty, Brno-okolí

Prodeje kanceláře RE/MAX Pro potvrzují trend velmi rychlého růstu cen bytů v mimobrněnských lokalitách od přelomu roku 2015/2016. Ceny zde po roce 2008 klesaly rychleji než v Brně a začaly růst znatelně později.⁵⁰

Tab. č. 2 – Srovnání totožných bytů Brno-venkov (<https://www.remaxpro.cz/>)

Zánovní byt 2+kk ve Zbýšově u Vyškova

rok prodeje	cena bytu
2013	1 150 000 Kč
2014	1 150 000 Kč
12/2016	1 660 000 Kč

Pozn.: Jedná se o identický byt, který byl díky důvěře klientů prodáván firmou RE/MAX již potřetí (6/2013, 6/2014 a 12/2016). Byt v daných letech neprošel významnějšími úpravami.

Panelový byt 2+kk v Novém Lískovci (Brno)

rok prodeje	cena bytu
2013	2 020 000 Kč
1/2017	2 690 000 Kč

Pozn.: Jedná se o identický byt, který klienti firmy RE/MAX koupili na přelomu roku 2012/2013 a nyní prodali ve chvíli, kdy se stěhují do většího

Podle údajů realitní kanceláře RE/MAX vyplívá že, zánovní byt 2+kk ve Zbýšově u Vyškova, na přelomu roku 2016/2017, prodali o 44% draž než před dvěma lety. Zatímco panelový byt 2+kk v Novém Lískovci prodali „pouze“ o 34% draž než před 4 lety.

5.1.3 Pronájmy

Ceny bytů stále rostou a současně dochází ke zpřísnění pravidel hypotečního financování. To v důsledku znamená, že část poptávky se přesouvá do pronájmů. Zájem o pronájmy roste.

⁵⁰ RE/MAX Pro Brno realitní kancelář [online]. Copyright © Tyto webové stránky jsou provozovány společností RX Pro, s.r.o., [cit. 15.03.2017]. Dostupné z: <http://www.remaxpro.cz/kompletni-informace-o-vyvoji-cen-nemovitosti-v-brne-a-okoli-iv-ctvrtleti-2016/>

Růst cen pronájmů v Brně v posledním čtvrtletí loňského roku opět nabral vysoké tempo. Za poslední čtvrtletí se průměrné nabídkové ceny nájmu menších bytů zvýšily o více než 8 %.

Dle analýzy společnosti Trikaya byla na začátku roku 2018 průměrná cena nájmu nabízených jednopokojových bytů v Brně 265 Kč za metr čtvereční. U dvoupokojových bytů byla cena nájmu o něco nižší, činila 230 Kč za metr čtvereční. Třípokojové byty se nabízely s průměrnou cenou nájmu 200 Kč za metr čtvereční. Jedná se o cenu čistého nájmu, náklady na energie a provoz domácnosti vyplývají z počtu bydlících osob a stavu nemovitosti.⁵¹

Tab. č. 3 – Průměrná cena nájmu – Brno-město (<https://www.remaxpro.cz/>)

**Průměrná cena nájmu – Brno-město
IQ/2018**

Dispozice bytu	cena Kč/m²
1+1	265 Kč
2+1	230 Kč
3+1	200 Kč

Ceny pronájmů v Brně rostly v roce 2017 v podobném tempu jako v předchozím roce. Dle analýzy společnosti Trikaya byla na začátku roku 2018 průměrná cena nabízených bytů 14.300 Kč. To je nárůst oproti roku 2016 o dalších více než 19 %. Od roku 2015, kdy ceny pronájmů brněnských bytů odstartovaly svůj růst, je to zvýšení o téměř 59 %. Tehdy byla průměrná cena nabízených bytů 9.000 Kč.⁵²

Tab. č. 4 – Vývoj ceny nájmu Brno-město (<https://www.remaxpro.cz/>)

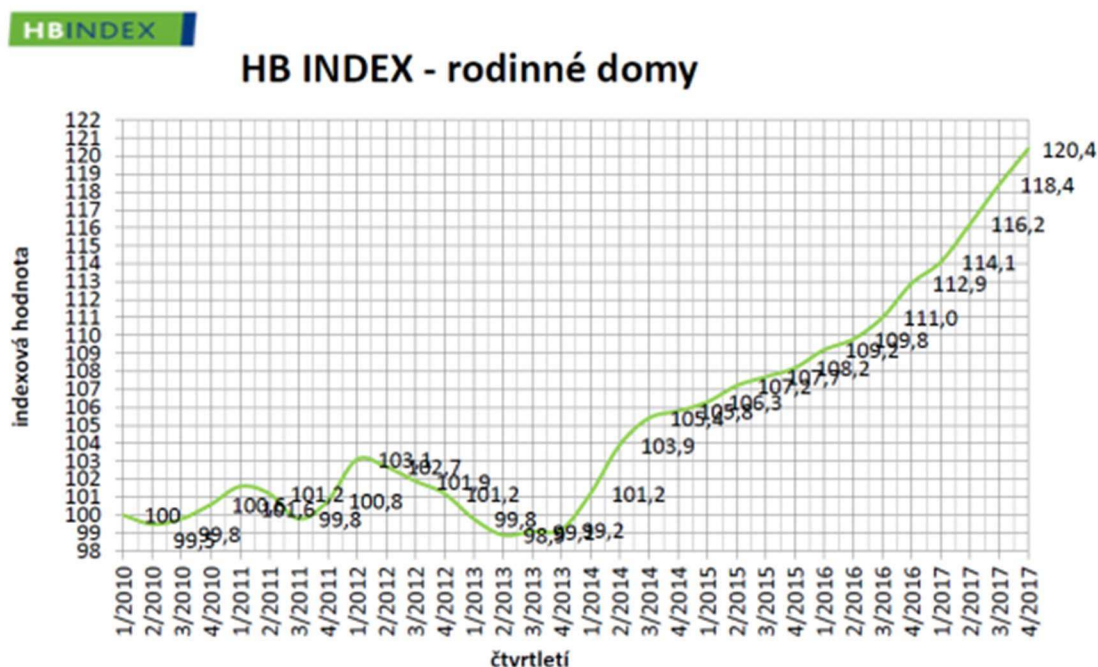
Pronájem Brno-město	2015	2018	nárůst
Průměrná cena	9 000 Kč	14 300 Kč	59%

51 RE/MAX Pro Brno realitní kancelář [online]. Copyright © RX Pro, s.r.o., [cit. 23.04.2018]. Dostupné z: <http://www.remaxpro.cz/kompletni-informace-o-vyvoji-cen-nemovitosti-v-brne-a-okoli-iv-ctvrtleti-2017/>

52 RE/MAX Pro Brno realitní kancelář [online]. Copyright © RX Pro, s.r.o., [cit. 23.04.2018]. Dostupné z: <http://www.remaxpro.cz/kompletni-informace-o-vyvoji-cen-nemovitosti-v-brne-a-okoli-iv-ctvrtleti-2017/>

5.1.4 Rodinné domy

O rodinné domy v Brně, kterých je velmi málo, je stabilní zájem. I zde ceny pokračují v nastaveném tempu růstu. Oproti bytům se jedná o velmi mírné tempo. Developeři zaznamenali velmi mírné oživení výstavby převážně řadových rodinných domů.



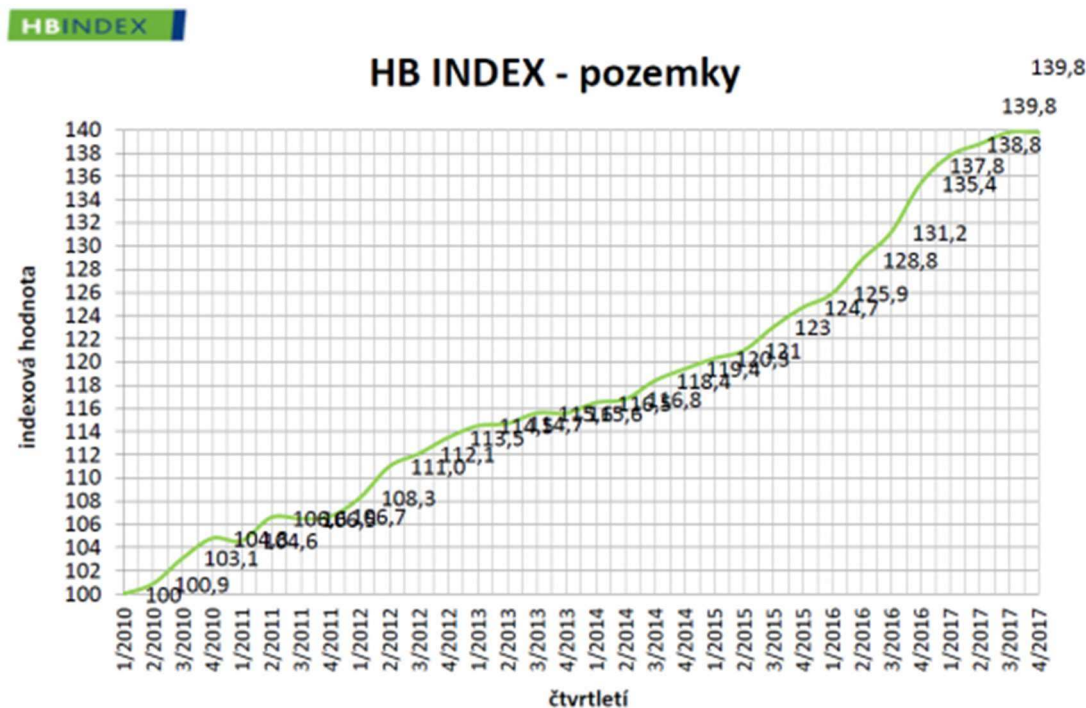
Obr. č. 5 – HB INDEX, rodinný dům (<https://www.hypotecnibanka.cz/>)

„Nadále přetrvával zájem o starší rodinné domy ve zhoršeném stavu, které oslovují zájemce o vlastní bydlení zejména nižší pořizovací cenou a možností postupných úprav dle vlastních představ. U novostaveb přetrvával trend výstavby v nízkoenergetickém standardu. Novou výstavbu i v uplynulém čtvrtletí mírně zatěžoval pokračující růst stavebních nákladů,“ říká Petr Němeček, ředitel odboru Nemovitosti Hypoteční banky.⁵³

⁵³ Ceny bytů a domů rostou pomaleji, pozemky přestaly růst - Hypoteční banka. Úvodní stránka - Hypoteční banka [online]. Copyright © 2018 Hypoteční banka, a.s., Člen skupiny ČSOB [cit. 24.05.2018]. Dostupné z: <https://www.hypotecnibanka.cz/o-bance/pro-media/hb-index/ceny-bytu-a-domu-rostou-pomaleji-pozemky-prestaly-/>

5.1.5 Pozemky

Ceny pozemků vytrvale rostou již od roku 2009. Jedná se o nejstabilnější segment z rezidenčních nemovitostí. Průměrné ceny nemovitostí v České republice vzrostly od pádu cen nemovitostí v roce 2008 o více než 30%. Největší zájem trvale panuje o lokality v okolí velkých měst, Brno nevyjímaje.



Obr. č. 6 – HB INDEX, pozemky (<https://www.hypotecnibanka.cz/>)

„Růst cen pozemků se na sklonku roku prakticky zastavil, a to i přes stabilní poptávku. Částečně je to způsobeno i tím, že vysoké ceny pozemků v okolí velkých měst začaly vytlačovat poptávku do vzdálenějších lokalit. Na trhu také přetrvával zájem o levnější pozemky bez kompletních veřejných sítí, kde investoři volí jako náhradu vybudování domácí čističky, tepelného čerpadla apod.,“ uzavřel Petr Němeček, ředitel odboru Nemovitosti Hypoteční banky.⁵⁴

⁵⁴ Hypoteční banka. Úvodní stránka - Hypoteční banka [online]. Copyright © 2018 Hypoteční banka, a.s., Člen skupiny ČSOB [cit. 24.05.2018]. Dostupné z: <https://www.hypotecnibanka.cz/o-bance/pro-media/hb-index/ceny-bytu-a-domu-rostou-pomaleji-pozemky-prestaly-/>

5.1.6 Kancelářské prostory

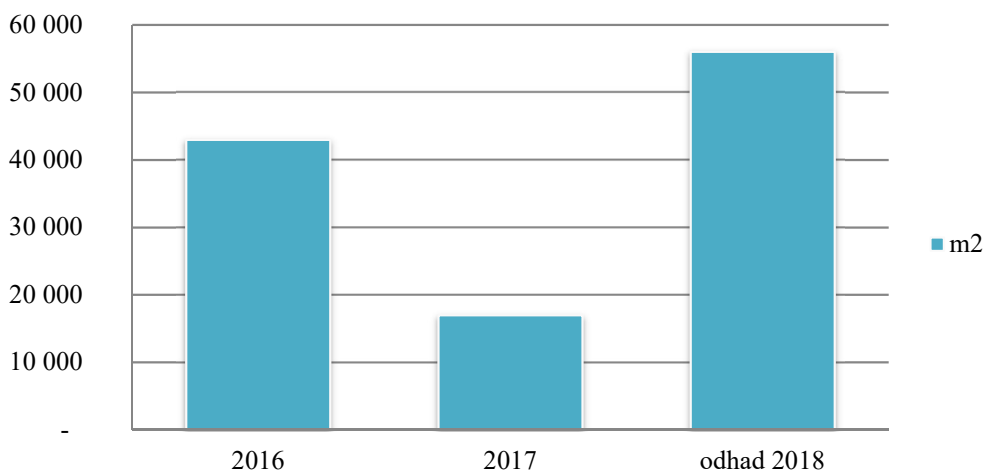
Rok 2017 doručil na brněnský kancelářský trh jen 17 000 m² nových kanceláří. V poměru k velikosti trhu tak Brno zaznamená společně s Budapeští nejmenší přírůstek nových kanceláří ve střední a východní Evropě - 3,3%. Nedostatek nových kancelářských ploch může vést k růstu cen nájemného. Údaje vychází z analýzy realitně poradenské společnosti Cushman & Wakefield, která srovnává kancelářský trh ve 12 městech střední Evropy.⁵⁵

Developeři v roce 2016 dokončili 43 000 m² nových kanceláří, Brno tak v roce 2016 disponovalo 525 000 m² moderní kancelářské plochy. V minulém roce výstavba v Brně výrazně zpomalila a znovu se rozjíždí v roce 2018, kdy by podle stávajících odhadů mělo být dokončeno přibližně 56 800 m².

Volné kancelářské prostory ubývají. Neobsazenost kanceláří klesla v Brně, jak už dříve i v Praze, pod 10 procent. Obě města se tak potýkají s nejnižším podílem volných kanceláří za posledních 10 let. Brno zaznamenalo prudký pokles v neobsazenosti v první polovině roku 2017, a to o 2,4 procentní bod oproti konci minulého roku.

Výstavba na rok 2018 bude silná pro brněnský trh úměrně k jeho velikosti. Na Brno připadne celkem 56,800 m² o 13,500 více než v roce 2016.⁵⁶

Dokončeno nových kanceláří - Brno



Obr. č. 7 – Nové kancelářské prostory (Zdroj: Vlastní zpracování)

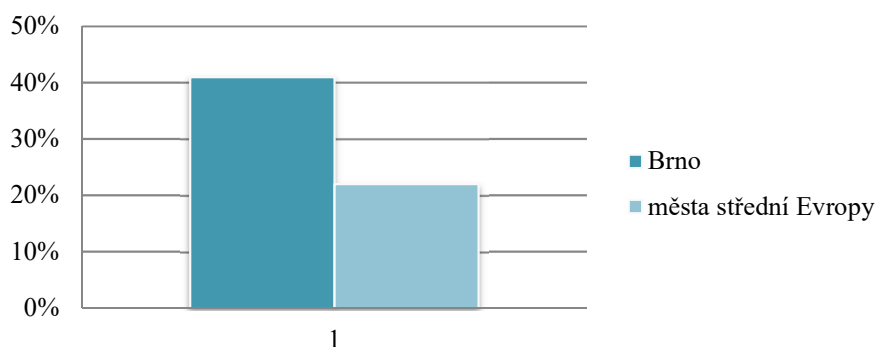
⁵⁵ Kanceláře Brno - Cushman & Wakefield . Cushman & Wakefield – konzultanti pro komerční nemovitosti - Cushman & Wakefield[online]. Copyright © Copyright 2018 Cushman [cit. 23.04.2018]. Dostupné z: <http://www.cushmanwakefield.cz/cs-cz/news/2016/01/brno-office-market/>

⁵⁶ Kanceláře Brno - Cushman & Wakefield . Cushman & Wakefield – konzultanti pro komerční nemovitosti - Cushman & Wakefield [online]. Copyright © Copyright 2017 Cushman [cit. 20.05.2018]. Dostupné z: <http://www.cushmanwakefield.cz/cs-cz/news/2017/09/battle-for-offices-intensifies>

Jelikož zatím neexistuje nový územní plán, brownfieldy v centru města, na kterých by mohly vzniknout nové kanceláře, zůstávají nevyužité. Pozitivním důsledkem a aktuálním trendem je přesun pozornosti developerů směrem ke starším objektům vyžadujícím revitalizaci.

Z hlediska jednotlivých sektorů vedly v Brně i v loňském roce IT firmy, které obsadily 41 % ze všech pronajatých kanceláří. V ostatních sledovaných městech střední Evropy se IT sektor podílel na celkovém objemu pronájmů v mnohem menší míře - průměrně na 22%.⁵⁷

Obsazenost IT firmami - střední Evropa



Obr. č. 8 – Obsazenost kancelářských prostor IT firmami (Zdroj: Vlastní zpracování)

Nedostatek volných kancelářských nemovitostí v Brně však vytváří zajímavé investiční příležitosti pro developery. Na trhu vnímáme zvýšený zájem nových investorů, a to především těch, kteří v tuzemsku investovali již dříve, ale v jiných lokalitách. Aktivita investorů stoupá i u lokálních hráčů, kteří neměli dřív až tak velké zkušenosti s kancelářským trhem a nyní zde vidí zajímavou příležitost."⁵⁸

⁵⁷ Kanceláře Brno - Cushman & Wakefield . Cushman & Wakefield – konzultanti pro komerční nemovitosti - Cushman & Wakefield[online]. Copyright © Copyright 2018 Cushman [cit. 23.04.2018]. Dostupné z: <http://www.cushmanwakefield.cz/cs-cz/news/2018/04/brno-ideal-for-it-firms/>

⁵⁸ Cushman & Wakefield – konzultanti pro komerční nemovitosti - Cushman & Wakefield [online]. Copyright © Copyright 2017 Cushman [cit. 01.05.2018]. Dostupné z: <http://www.cushmanwakefield.cz/cs-cz/news/2017/09/battle-for-offices-intensifies>

5.2 ČERPÁNÍ HYPOTEČNÍCH ÚVĚRŮ

ČNB dále pokračuje ve své snaze o přibrzdění růstu cen nemovitostí. Od ledna 2018 by banky již neměly tolerovat dofinancování hypotéky jiným úvěrem.

Již nějakou dobu se snaží omezit poskytování hypoték lidem, kteří nemají žádné naspořené peníze. Někteří klienti obcházejí doporučení ČNB tím, že si dofinancovali pořízení nemovitosti úvěrem ze stavebního spoření, spotřebitelským úvěrem, apod. Bankovní rada na prosincovém jednání rozhodla, že se v roce 2018 zaměří na důslednou kontrolu. Po bankách by měla vyžadovat, aby souběžné poskytování zajištěných a nezajištěných úvěrů již neumožnily.

Druhou změnou roku 2018 je další zvýšení základní úrokové sazby, které schválila bankovní rada ČNB na svém únorovém zasedání.⁵⁹

5.2.1 Vývoj průměrné úrokové sazby I. čtvrtletí 2018

Podle očekávání úrokové sazby u hypotečních úvěrů v únoru znovu rostly. Průměrná úroková sazba se vyšplhala na 2,36 procenta. Na stejné úrovni byly sazby naposledy v prosinci roku 2014. Objemy i počty hypoték v únoru meziročně i meziměsíčně klesly.⁶⁰

Podle Fincentrum Hypoindexu průměrná úroková sazba vzrostla na 2,46 procenta, oproti únorovým 2,36%, ale zájem o hypotéky překvapivě neutuchá. Počty uzavřených hypoték jsou nejvyšší za letošní rok.⁶¹

⁵⁹ RE/MAX Pro Brno realitní kancelář. Realitní kancelář RE/MAX Pro Brno - prodej a pronájem realit [online]. Copyright © Tyto webové stránky jsou provozovány společností RX Pro, s.r.o., [cit. 01.05.2018]. Dostupné z: <https://www.remaxpro.cz/vyvoj-cen-nemovitosti-brne-okoli-iv-ctvrtleti-2017/>

⁶⁰ Fincentrum Hypoindex únor 2018. Hypoindex.cz - odborný server společnosti Fincentrum [online]. Copyright © 2018 [cit. 01.05.2018]. Dostupné z: <https://www.hypoindex.cz/clanky/fincentrum-hypoindex-unor-2018/>

⁶¹ Fincentrum Hypoindex březen 2018. Hypoindex.cz - odborný server společnosti Fincentrum [online]. Copyright © 2008 [cit. 01.05.2018]. Dostupné z: <https://www.hypoindex.cz/clanky/fincentrum-hypoindex-brezen-2018-sazby-prudce-rostou-zajem-o-hypoteky-neklesa/>

FINCENTRUM HYPOINDEX BŘEZEN 2018



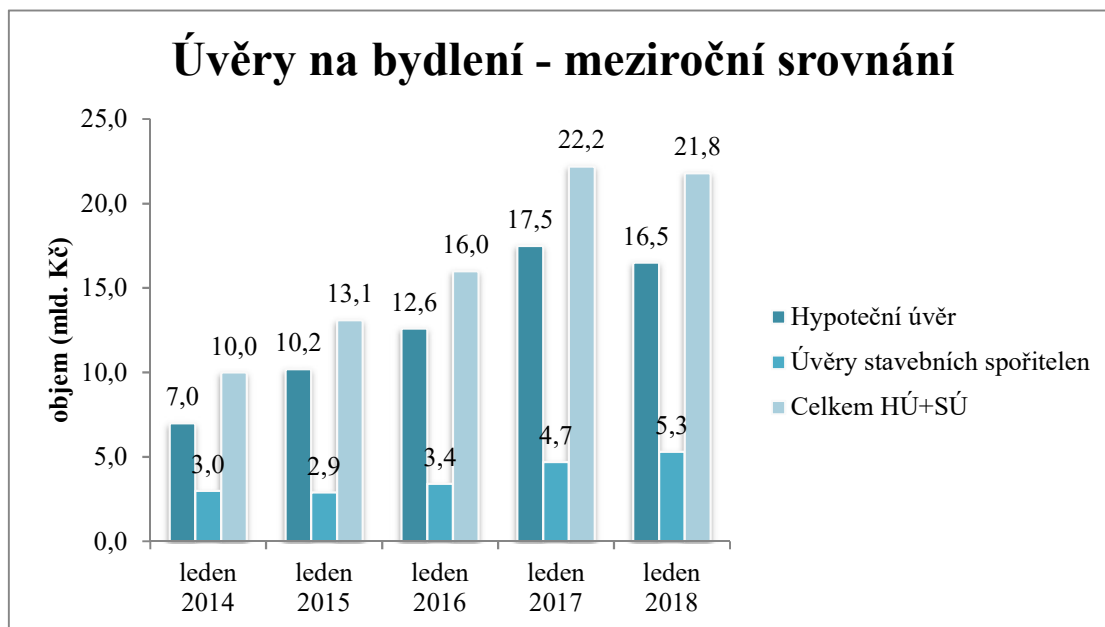
Obr. č. 9 – Hypoindex, průměrné úrokové sazby (<https://www.hypoindex.cz>)

Další zajímavostí z hypotečního trhu je aktuální šetření České národní banky, podle kterého banky při poskytování hypoték během prvního čtvrtletí přitvrdily a ještě přitvrdí. Pokračující zpřísnování úvěrových standardů u úvěrů domácnostem bylo ovlivněno hlavně dokončováním implementace makroobezřetnostních opatření vydaných ČNB a u úvěrů na bydlení rovněž zvýšením nákladů financování bank. Navíc podle ČNB průměrné úrokové marže bank nadále klesaly u 27 procent bankovního trhu.⁶²

⁶² Fincentrum Hypoindex březen 2018. Hypoindex.cz - odborný server společnosti Fincentrum [online]. Copyright © 2008 [cit. 01.05.2018]. Dostupné z: <https://www.hypoindex.cz/clanky/fincentrum-hypoindex-brezen-2018-sazby-prudce-rostou-zajem-o-hypoteky-neklesa/>

5.2.2 Stav trhu s novými podmínkami ČNB

Lednová čísla potvrzují výborný start stavebních spořitelů a velmi slušný výsledek hypotečních bank. Na účely bydlení si lidé v lednu půjčili 21,8 mld. Kč.



Obr. č. 10 – Úvěry na bydlení, meziroční srovnání ([https://www.hypindex.cz/stavebni spořitelny](https://www.hypindex.cz/stavebni-sporitelny))

Dle všeho tedy úrokové sazby v letošním roce porostou nejrychleji v únoru, březnu a dubnu, kdy budou banky reagovat na zvýšení základní úrokové sazby Českou národní bankou. Úrokové sazby hypoték by se tedy měly ještě v první polovině roku 2018 přehoupnout přes 2,7 %. Od května se dá předpokládat již pouze velmi pomalý růst. Další výrazný růst můžeme zřejmě očekávat až na konci roku 2018 nebo na začátku roku 2019.

Současná forma doporučení ČNB není právně vymahatelná. Dle ČNB hrozí, že poskytovatelé hypoték nebudou doporučení v budoucnosti dodržovat. Usiluje proto o prosazení zákona o ČNB, který by dal centrální bance do ruky zákonné pravomoci stanovovat pravidla poskytování úvěrů na bydlení. Ideálně chce mít možnost stanovovat všechny tři ukazatele (LTV, DSTI, DTI), podobně jako je to například v Rakousku.⁶³

⁶³ RE/MAX Pro Brno realitní kancelář. Realitní kancelář RE/MAX Pro Brno - prodej a pronájem realit [online]. Copyright © Tyto webové stránky jsou provozovány společností RX Pro, s.r.o., [cit. 01.05.2018]. Dostupné z: <https://www.remaxpro.cz/vyvoj-cen-nemovitosti-brne-okoli-iv-ctvrtleti-2017/>

5.3 ZHODNOCENÍ

Pokud by byl v Brně dostatek bytů, ceny bydlení by postupně klesaly. To se ale nestane, dokud nevzroste výstavba, která v uplynulých letech navzdory obecným trendům klesá. Nestaví se, i když zájem lidí o nové byty existuje. Hlavním z důvodů je problém s brněnským Územním plánem, který novou výstavbu velice silně reguluje. 22 let starý plán již vyčerpал většinu vhodných ploch pro výstavbu. Změnu měla přinést jeho aktualizace, kterou ale vloni zrušil soud. Dalším důvodem nedostatečné výstavby jsou složité povoloovací procesy pro nové stavby.

V tomto roce lze očekávat výrazný trend suburbanizace a přesunu části produktivní populace za hranice města. Bydlení v Brně se stává pro mladé rodiny nedostupným, a proto raději volí bydlení mimo město a delší dojíždění za prací. Stejně tak řada developerů vzhledem k současným komplikacím s územním plánem a povolováním staveb ve městě své aktivity raději přesune za jeho hranice.

Dynamiku vývoje cen nemovitostí v posledních letech akcelerovaly snižující se úrokové sazby hypoték. Na začátku roku 2018 jsme stále na rekordně nízkých hodnotách. Vzhledem k tomu, že inflace je srovnatelná s úrokovými sazbami hypoték, dá se říct, že reálná úroková míra je nulová.

Koupěschopnost obyvatelstva však v posledních letech nerostla zdaleka tak rychle jako ceny nemovitostí. Dosažitelnost hypoték se již značně snížila a dá se očekávat růst úrokových sazeb.⁶⁴

⁶⁴ RE/MAX Pro Brno realitní kancelář. Realitní kancelář RE/MAX Pro Brno - prodej a pronájem realit [online]. Copyright © Tyto webové stránky jsou provozovány společností RX Pro, s.r.o., [cit. 01.05.2018]. Dostupné z: <https://www.remaxpro.cz/vyvoj-cen-nemovitosti-brne-okoli-iv-ctvrtleti-2017/>

6 DEVELOPERSKÝ PROJEKT – REZIDENCE MINSKÁ

- **Investor:** MSU 31 s.r.o.
- **Zhotovitel:** Moravská stavební unie - MSU s.r.o.
- **Zpracovatel dokumentace:** Pam Arch s.r.o.
- **Zahájení stavby:** 31.10.2014
- **Dokončení stavby:** 31.12.2015
- **Typ:** Novostavba bytového domu
- **Místo stavby:** Minská 31, 616 00, Brno
katastrální území Žabovřesky
parc. č. 3240 (zastavěná plocha a nádvoří)
parc. č. 3241 (zahrada)

6.1 CHARAKTERISTIKA SPOLEČNOSTI

- **Obchodní firma:** Moravská stavební unie – MSU s.r.o.
- **Sídlo:** Brno, Jižní náměstí 7/7, PSČ 619 00
- **Identifikační číslo:** 485 29 303
- **Právní forma:** Společnost s ručeným omezením

Společnost Moravská stavební unie – MSU s.r.o. byla založena v roce 1993 a od té doby podniká v oboru pozemního stavitelství na území České republiky, Rakouska a Německa.

V roce 2014 prošla společnost restrukturalizací, výsledkem které je zefektivnění celého procesu výstavby a přizpůsobení se vývoji v současném stavebnictví, za zachování mnohaletých zkušeností s generálními dodávkami v oblasti bytové, občanské a průmyslové výstavby. Součástí společnosti je také vlastní developerský program.

6.2 CHARAKTERISTIKA PROJEKTU

Jedním z důležitých pilířů činnosti MSU s.r.o. jsou vlastní developerské projekty. Především se jedná o výstavby bytů do osobního vlastnictví, ale i rodinných domků, zasítovaných stavebních pozemků nebo v poslední době i garáží. U všech projektů klade důraz především na vysokou kvalitu prováděných prací a individuální přístup ke klientům s možností značných klientských změn.

V tomto duchu společnosti se vyvíjel i projekt Rezidence Minská. Na začátku projektu byl záměr vytvořit nadstandartní bydlení v příjemné lokalitě obchodní třídy Minská, která

v současné době ožívá a stává se jednou z hlavních tříd Brna, kde se snoubí dokonalá dostupnost centra a klidné bydlení lokality Žabovřesky.

Na začátku procesu, bylo odkoupení pozemků a nemovitosti č. p. 278, postavené na pozemku parc. č. 3240, od původních majitelů. Jednalo se o jednopodlažní řadový domek se zvýšeným přízemím, zastřešený šiknou střechou. Směrem do zahrady na něj navazoval dvoupodlažní přístavek s pultovou střechou, a pozemků č. 3240 a 3241. Dohodnutá částka odkupu byla stanovena celkem na 10.000.000,-CZK.

Nově navrhovaný polyfunkční objekt je klasický městský dům s komerčními prostory v přízemí, byty a místnostmi lékařů v nadzemních patrech. Objekt tvořící uliční fasádu je navržen jako čtyřpatrový (čtyři nadzemní podlaží, jedno podzemní) s plochou střechou. Je doplněný arkýřem, což napodobuje vzhled fasád domů na protější straně ulice Minské. Do zahrady vybíhá samostatná jednotka domu, která je přízemní, zastřešená plochou střechou.

Svažitosti terénu je využito při návrhu podzemních garáží, do kterých je navržen vjezd z ulice v úrovni chodníku. Garáže se směrem do zahrady dostávají pod terén, jejich střecha je navržena jako vegetační a tvoří zahrady bytů.



Obr. č. 11 – Vizualizace polyfunkčního domu (Zdroj: Pam Arch s.r.o.)

6.3 POPIS OBLASTI

6.3.1 Lokalita

Rezidence Minská je situována do městské části Brno – Žabovřesky. Oblast, která podléhá prvotřídnímu bytovému zázemí z pohledu občanské vybavenosti a dopravní dostupnosti. V klidnější ulici a její těsné blízkosti se nachází všechny nejn nutnější služby pro spokojené žití. Jsou to obchody, restaurace, kavárny, školy a školky či větší nákupní centra. Tato lokalita nabízí přemíru sportovních zařízení, koupaliště a hřiště. Brno – Žabovřesky svým obyvatelům přináší také dostatek přírodních ploch, kam vyrazit na procházku se psem, rodinné odpoledne s dítětem nebo si užít vlastního klidu. Ten mimochodem poskytnou i zahrady přilehlé k domu. Snadná přeprava do centra města je zajištěna prostřednictvím hromadné dopravy.



Obr. č. 12 - Panorama Brno – Žabovřesky (zdroj: www.google.com)



Obr. č. 13 - Členění městských částí Brno (Zdroj: www.zabovresky.cz)

6.3.2 Doprava

V městské části Brno - Žabovřesky je městská hromadná doprava zajišťována Dopravním podnikem města Brno. Na ulici Minská, 100m od domu, se nachází tramvajová zastávka Tábor a Králova, díky ní zabere cesta do centra méně jak 10 min. Nespornou výhodou při dopravě autem po Brně a mimo něj je blízkost přivaděče na městský okruh. Cesta trvá přibližně 3 min autem na výjezd a dále na dálnici D1, D2, ...

6.3.3 Občanská vybavenost

Městská část Brno - Žabovřesky má veškerou infrastrukturu a občanskou vybavenost. Je zde pět mateřských školek a tři základní školy. Městská část Brno-Žabovřesky spravuje dvě kulturní zařízení - KD Rubín na Makovského náměstí 3 a Dům spolkových aktivit Rubínek na ulici Poznaňská 10. Dále je zde Salesiánské středisko mládeže. Ke sportovnímu vyžití v zimním období slouží mobilní ledová plocha v tenisovém areálu Classic. Také zde působí Sbor pro občanské záležitosti. V městské části je také pečovatelská služba a centrum denních služeb pro seniory. Je zde také dětský domov Dagmar. Občanskou vybavenost doplňuje i OC Perla, na náměstí Svornosti, které nabízí širokou nabídku obchodů a služeb. Zde najdeme i pobočku České pošty. Zdravotní péči zajišťuje zdravotní středisko MEDISPOL na Makovském náměstí, ve kterém se nachází praktičtí a odborní lékaři.

Sportovní zázemí zde zajišťuje sportovní klub Žabovřesky, který sdružuje oddíly basketbalu a orientačního běhu. Tělovýchovná zařízení SK Brno - Žabovřesky je sportovní víceúčelová hala ROSNIČKA. Najdeme zde halu míčových sportů, jako je basketbal, volejbal s kapacitou 1300 diváků, a dále 3 kurty na squash, fitness, střelnice a kuželnu.

Městskou částí Brno - Žabovřesky prochází lokální trasa cyklostezky.

6.4 TECHNICKÉ A DISPOZIČNÍ ŘEŠENÍ

Nový polyfunkční objekt je navržen se čtyřmi nadzemními podlažími a jedním podzemním, s plochou střechou. Do zahrady bude vybíhat jednopodlažní část – „zahradní byt“, do kterého bude přístup přes chodbu vícepodlažní části bytového domu a navazující chodník.

V přízemí polyfunkčního domu je navržen jeden komerční prostor se zázemím, vstupní hala do bytového domu a hala s výtahem a schodištěm, sklepy, technická a úklidová místnost, kočárkárny a vjezd do podzemních garáží. V garážích jsou umístěna jednotlivá stání v celkovém počtu 17. Z toho je jedno místo určeno imobilním osobám. Dále zde jsou navrženy dvě samostatné garáže, určené pro majitele bytů. Garáže jsou navrženy pro skupinu vozidel Ia – osobní (rozměry: 1,75 x 4,75 x 1,8 m).

1.NP se nachází místnosti lékařů, jejich zázemí a sociální zařízení pro lékaře a pacienty. Přes toto podlaží je řešen přístup k „zahradnímu“ bytu a také do zahrad jednotlivých bytů. Ve 2.NP – 4.NP jsou již pouze byty.

Vstup do objektu je navržen z chodníku ul. Minské do místnosti zádveří. Vedle vstupu se nachází vjezd do garáží. Ze zádveří se dostaneme do schodišťového prostoru. Z tohoto prostoru je přes chodbu řešen přístup do garáží. Jednotlivá podlaží jsou vzájemně propojena dvouramenným schodištěm a výtahem. V prvním nadzemním podlaží jsou navrženy celkem čtyři prostory lékařů. Ve druhém nadzemním podlaží jsou navrženy tři byty 2+kk, ve třetím a čtvrtém vždy dva byty 3+kk.

Architektonické řešení uliční fasády: 1.PP je částečně ustoupeno směrem dovnitř, arkýř sahá od 2.NP až do 4.NP. Materiálově je fasáda navržena s obkladem z keramických pásků, v 1.PP s omítkou.

Fasáda je směrem do dvora bohatě prosklená tak, aby byty byly co nejvíce pohledově propojeny se zahradou.

Přehled ploch a prostorů

zastavěná plocha:	cca 780 m ²
zahrada mimo zastavěnou plochu:	cca 500 m ²
obestavěný prostor:	cca 7035 m ³
užitná plocha:	cca 1498 m ²

6.4.1 Technické řešení

Objekt je založen na pilotách, základových pasech a patkách ze železobetonu. Podkladní beton bude proveden z prostého betonu.

Obvodové stěny garáží jsou navrženy železobetonové s kontaktním zateplovacím systémem s minerální vlnou, tl. tepelné izolace 100 a 140 mm. Vnitřní nosný systém objektu je tvořen železobetonovými pilířky 600/200 mm, dále pak železobetonovými stěnami a stěnami z keramických tvárnic.

Obvodové stěny pro 1NP – 4NP jsou navrženy z POROTHERM 24 P+D s kontaktním zateplovacím systémem tvořeným minerální vlnou, tl. TI 100 mm. Jsou zde navrženy obkladové keramické pásy. Vnitřní nosný systém tvoří železobetonové pilířky 600/200 mm, železobetonové stěny a stěny z keramických tvárnic. Vnitřní stěny z keramických tvárnic jsou navrženy z cihel POROTHERM.

Stropy jsou navrženy v garážích železobetonové tl. 240 mm, doplněné průvlaky. V obytné části objektu z panelů SPIROLL tl. 200 mm, s dobetonávkami. V zahradním bytě železobetonové tl. 160 mm. V místě lodžii a teras 3.NP a 4.NP budou použity nosné tepelně izolační prvky např. BRONZE sloužící k termickému přerušení vykonzolovaných stavebních konstrukcí.

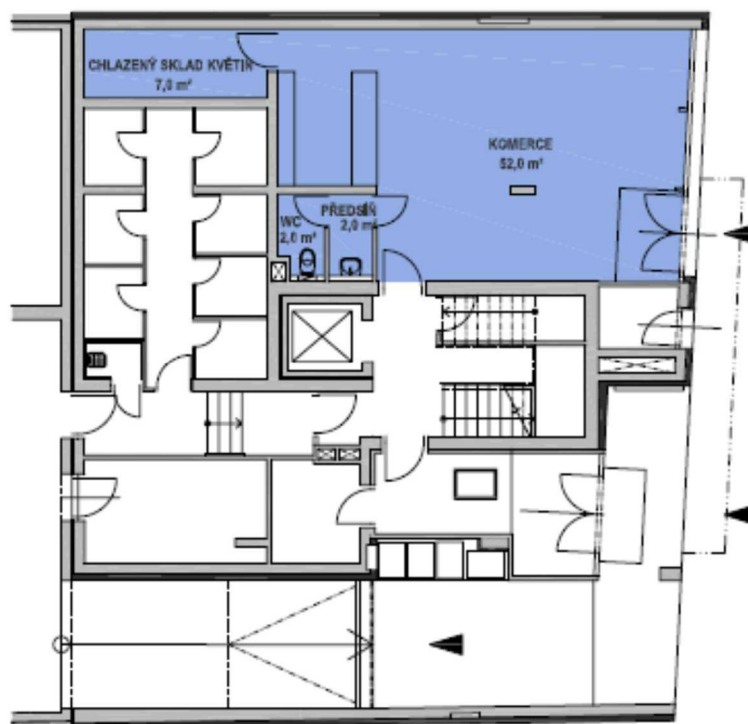
Střecha čtyřpodlažní části je navržena plochá. Nosnou část tvoří ocelová konstrukce IPE 200 se spádovou vrstvou, tepenou a hydroizolační vrstvou. Střecha zahradního bytu je navržena plochá. Nosnou část tvoří železobetonová deska tl.180mm. Finální vrstva střechy je kačírek min. výška 130 mm. Střecha nad garážemi je navržena jako vegetační. Nosnou část tvoří železobetonová deska tl. 220 mm

Jednotlivá podlaží jsou vzájemně propojena dvouramenným schodištěm a výtahem. Schodiště, mezipodesty i podesty budou z prefabrikovaných dílů.

6.4.2 Dispoziční řešení jednotlivých podlaží

- 1PP

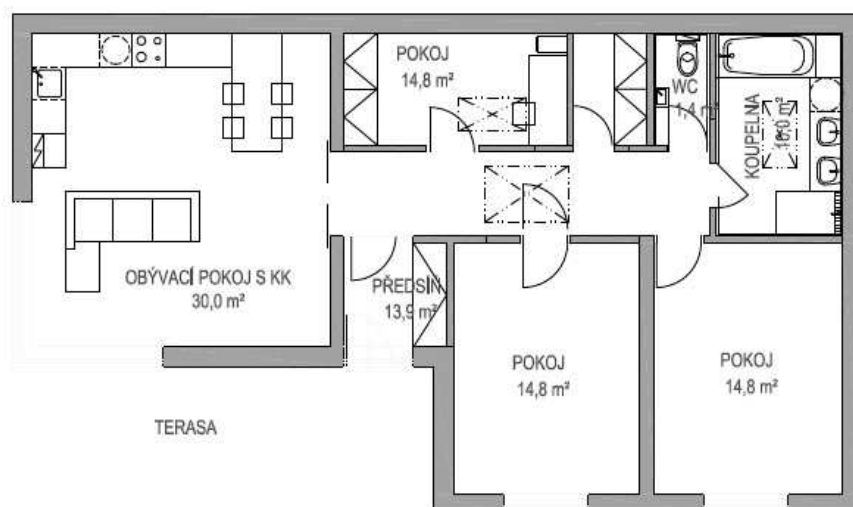
Komerce: 52,0 m² + 11 m² (zázemí, soc. zařízení)



Obr. č. 14 - Polyfunkční dům, Minská 31, Brno; 1PP – komerce (Zdroj: Vlastní zpracování)

- 1NP

Byt č. 1.1: 3+kk – 94,8 m² + 18,8 m² (terasa) + 51,5 m² (zahrada) + 28,5 m² (garáž - v 1.PP)



Obr. č. 15 - Polyfunkční dům, Minská 31, Brno; 1NP – zahradní byt (Zdroj: Vlastní zpracování)

- **1NP**

Ordinace 1:

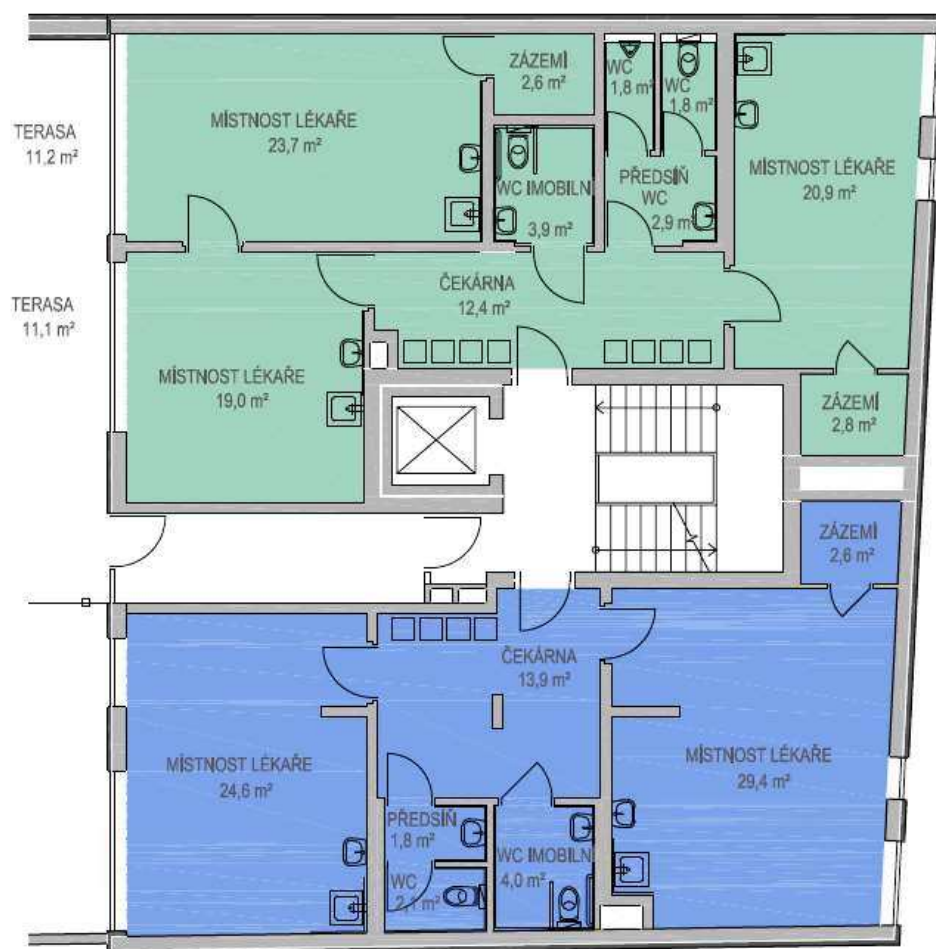
místnost lékaře $19,0 \text{ m}^2 + 23,7 \text{ m}^2 + 2,6 \text{ m}^2$ (zázemí) + $20,9 \text{ m}^2 + 2,8 \text{ m}^2$ (zázemí);

čekárna $12,4 \text{ m}^2$; sociální zařízení $10,4 \text{ m}^2$; terasa $22,3 \text{ m}^2$

Ordinace 2:

místnost lékaře $24,6 \text{ m}^2 + 29,4 \text{ m}^2 + 2,6 \text{ m}^2$ (zázemí);

čekárna $13,9 \text{ m}^2$; sociální zařízení $7,9 \text{ m}^2$; terasa $22,2 \text{ m}^2$



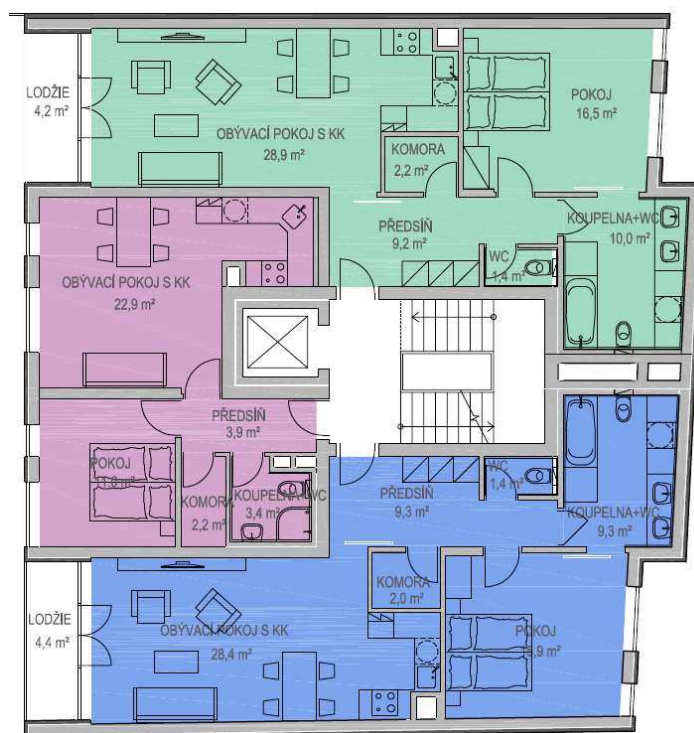
Obr. č. 16 - Polyfunkční dům, Minská 31, Brno; 1NP – ordinace č. 1 a č. 2 (Zdroj: Vlastní zpracování)

- **2NP**

Byt č. 2.1: 2+kk – $66,3 \text{ m}^2 + 4,4 \text{ m}^2$ (lodžie)

Byt č. 2.2: 2+kk – $43,4 \text{ m}^2$

Byt č. 2.3: 2+kk – $68,2 \text{ m}^2 + 4,2 \text{ m}^2$ (lodžie)

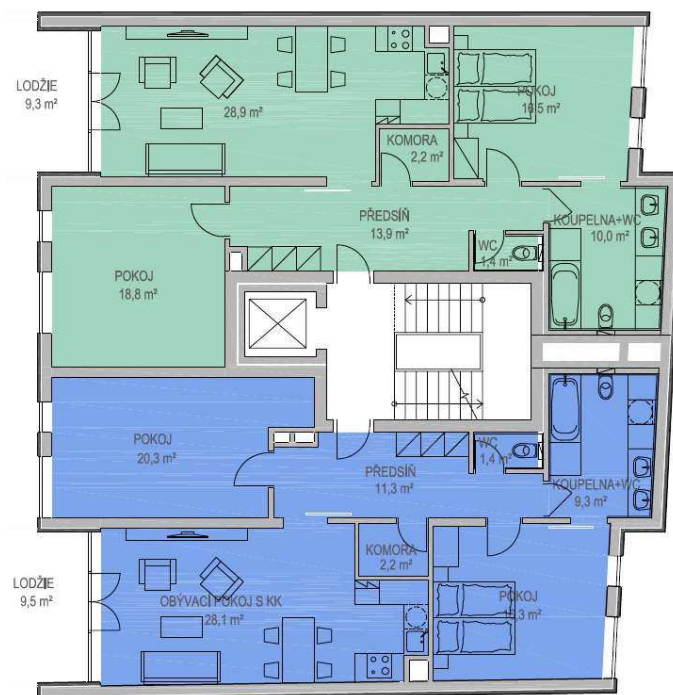


Obr. č. 17 - Polyfunkční dům, Minská 31, Brno; 2NP – byt č. 2.1, č. 2.2, č. 2.3 (Zdroj: Vlastní zpracování)

- **3NP**

byt č. 3.1: 3+kk – 88,9 m² + 9,5 m² (lodžie)

byt č. 3.2: 3+kk – 91,7 m² + 9,3 m² (lodžie)

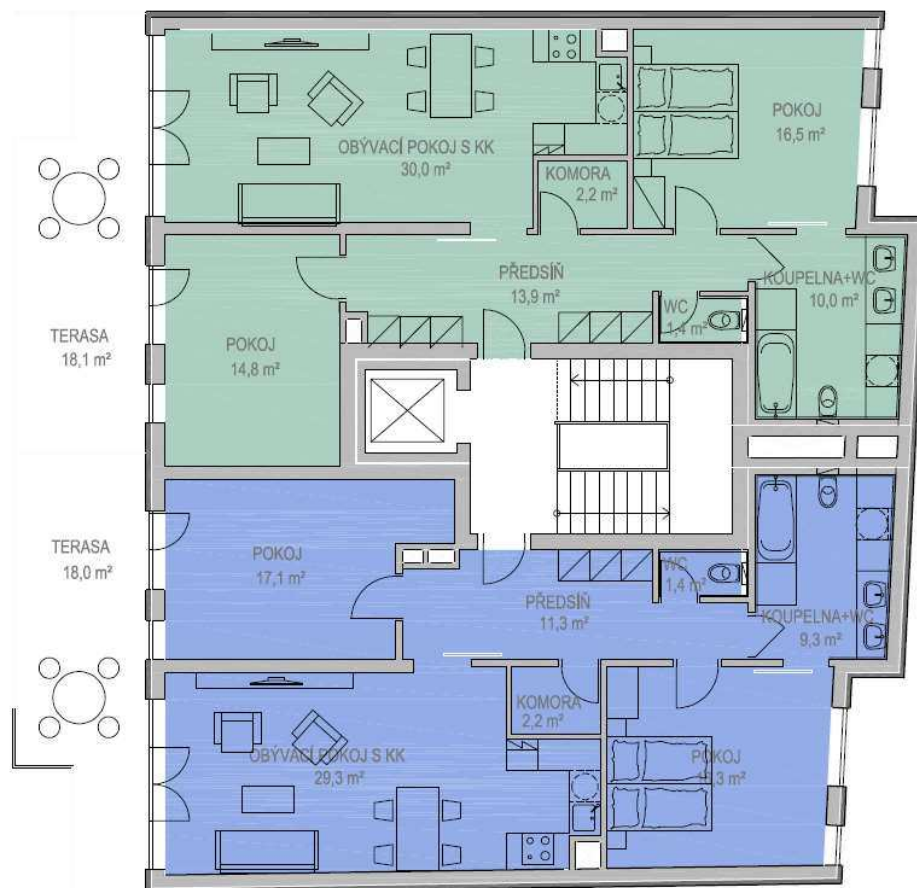


Obr. č. 18 - Polyfunkční dům, Minská 31, Brno; 3NP – byt č. 3.1, č. 3.2 (Zdroj: Vlastní zpracování)

- **4NP**

byt č. 4.1: 3+kk – 86,9 m² + 18 m² (terasa)

byt č. 4.2: 3+kk – 88,8 m² + 18,1 m² (lodžie)



Obr. č. 19 - Polyfunkční dům, Minská 31, Brno; 4NP – byt č. 4.1, č. 4.2 (Zdroj: Vlastní zpracování)

6.5 STANDARDY PROJEKTU

Standardy definované při zahájení projektu jsou závazné pro všechny členy projektového týmu i pro pracovníky dalších stran, kteří se podílejí na realizaci projektu.

Projektový manažer i zástupce externího dodavatele odpovídají za potřebné seznámení všech pracovníků podílejících se na projektu s těmito standardy v rozsahu a míře odpovídající charakteru jejich činnosti a obsahu dokumentu.⁶⁵

Hlavní konstrukce domu

- Nosná konstrukce – železobetonová monolitická
- Obvodový plášť z cihelných tvárnic
- Vnější kontaktní tepelně izolační systém
- Mezibytové příčky z akusticky izolačních cihel
- Vnitřní stěny a příčky zděné z cihelných tvárnic
- Střecha plochá s izolační folií PVC, částečně jako zelená střecha
- Podhledy sádkartonové – sociální zařízení
- Výtah domovní do všech podlaží
- Vstupní stěna hliníková, domovní telefon + el. otvírač dveří, poštovní schránky
- Elektroinstalace dle ČSN, ve společných prostorech svítidla s čidly
- Parkovací stání v domě – prodávána samostatně, garážová vrata do domu s dálkovým ovládáním
- Vytápění - společná centrální kotelna v domě

6.5.2 Popis konstrukcí a standardní vybavení ordinací

Standardní vybavení jednotky

- Podlahy ordinace a čekárny homogenní PVC FATRA Dynamik A,X
- Podlahy příslušenství dlažba velkoformátová Imola Blown 40/40
- Dveře vnitřní dýhované s obložkovými zárubněmi, nerezové kování
- Vstupní dveře dýhované, protipožární, bezpečnostní kování, ocelová zárubeň
- Okna, balkonové dveře dřevěná eurookna, U=1,2 celé okno
- Omítky štukové
- Obklady velkoformátové Imola Blown 20/40, do výšky 1,5 m

⁶⁵ Projektová kancelář Ministerstva kultury. Projektová kancelář Ministerstva kultury [online]. Dostupné z: <http://projektoverizeni.mkcr.cz/standardy-projektove-dokumentace/>

- Ústřední vytápění samostatné měření spotřeby, deskové radiátory, termostatické hlavice
- Zdravotechnické instalace: závěsný WC Laufen Pro, umývadlo Laufen Pro, baterie Grohe Eurosmart New
- Elektroinstalace elektroměr ve společných prostorech, rozvodnice, zásuvky, vypínače ABB Tango, přípojka telefonu a PC, domácí telefon s el. otvíráním dveří
- Vzduchotechnika ventilátor ve WC s doběhem, samostatně spínaný, výfuk nad střechu
- Instalace v kuchyňce: přívody el. pro mikrovlnnou troubu
- Rozvody vody a odpad pro dřez

V ceně není zahrnuto:

- Kuchyňská linka (rozvody na připojení zařizovacích předmětů – dřez, baterie, zásuvky jsou připraveny)
- Vestavěné skříně
- Svítidla

6.5.3 Popis konstrukcí a standardní vybavení bytových jednotek

Byty jsou dispozičně architektonicky navrženy, včetně rozmístění nábytku a spotřebičů, byt ve standardním vybavení je plně funkční a obyvatelný a odpovídá dnešním moderním trendům.

Standardní vybavení bytů

- Podlahy obytných místností: plovoucí EGGER Spirit, Emotion
- Podlahy chodba dlažba velkoformátová Imola Blown 40/40
- Podlahy koupelna, WC dlažba velkoformátová Imola Blown 40/40
- Dveře dýhované s obložkovými zárubněmi, nerezové kování, v obytných místnostech prosklené
- Vstupní dveře dýhované, protipožární, bezpečnostní kování, ocelová zárubeň
- Okna, balkonové dveře dřevěná eurookna, U=1,2 celé okno
- Štukové omítky
- Obklady velkoformátové Imola Blown 20/40, do výšky 2m, na WC do 1,2m
- Ústřední vytápění samostatné měření spotřeby, stupínkové radiátory, termostatické hlavice, v koupelně žebříkový radiátor

- Zdravotechnické instalace vana Kaldewei Eurowa, vanová baterie Grohe Eurosmart, sprchový set Grohe, závěsný WC Laufen Pro, umývadlo Laufen Pro, baterie Grohe Eurosmart New, přívody a odpady pro pračku a myčku
- Elektroinstalace elektroměr ve společných prostorech, bytová rozvodnice v bytě, zásuvky, vypínače ABB Tango
- Slaboproud připojení na společnou televizní anténu, přípojka telefonu a PC, domácí telefon s el. otvíráním dveří, EPS
- Vzduchotechnika ventilátor v koupelně a WC s doběhem, samostatně spínaný, výfuk nad střechu odvětrání digestoře nad střechu
- Instalace v kuchyni přívody pro el. troubu a varnou desku, mikrovlnnou troubu, odtah digestoře nad střechu, přívody a odpady vody pro dřez, myčku HL
- Sklepní koje vyzděná s dveřmi
- Příprava na žaluzie

V ceně bytu není zahrnuto:

- Kuchyňská linka /rozvody na připojení zařizovacích předmětů – dřez, baterie, myčka, zásuvky jsou připraveny /
- Sprchový kout
- Vestavěné skříně
- Svítidla

6.6 FINANCOVÁNÍ PROJEKTU A NÁVRAT INVESTIC

Pro zhodnocení návratu investic do projektu byl firmou MSU s.r.o. poskytnut položkový rozpočet, soupis všech nákladů na developerský projekt a návrh ceny Kč/m² za bytový a nebytový prostor.

Díky těmto podkladům jsem mohla vyhodnotit, zda je projekt pro investora dobrou investicí. Zhodnotím náklady na celkový projekt s konečnou sumou za prodej jednotlivých bytový, kancelářských a komerčních prostor. Zhodnotím, zda investiční záměr, snaha o naplnění poptávky po bydlení a vytvoření tak vhodných podmínek pro kvalitní a spokojený život v dané lokalitě, byl správně uskutečněn. Od výběru lokality, pozemku, umístění budovy do okolí, po určení typu budovy, jejího standardu a exkluzivity.

6.6.1 Cena podle rozpočtu

Položkový rozpočet

Celková cena za objekt pomocí položkového rozpočtu činí 35 075 000,- Kč včetně DPH. Položkový rozpočet poskytla firma MSU s.r.o. Podrobný položkový rozpočet viz příloha č. 1.

Tab. č. 5 – Položkový rozpočet, rozpočtové náklady (Zdroj: MSU s.r.o.)

ROZPOČTOVÉ NÁKLADY		
Základní rozpočtové náklady		
ZRN	HSV celkem	17 392 305
	PSV celkem	10 245 449
	M práce celkem	2 862 246
	M dodávky celkem	0
ZRN celkem		30 500 000
HZS		0
ZRN+HZS		30 500 000
ZRN+ost.náklady+HZS		30 500 000
Základ pro DPH		15% 30 500 000 Kč
DPH		15% 4 575 000 Kč
Základ pro DPH		0% 0 Kč
DPH		0% 0 Kč
CENA ZA OBJEKT CELKEM		35 075 000 CZK

Položkovým rozpočtem bývá nazýván takový rozpočet, který je členěn na jednotlivé konstrukční prvky, jež jsou kvantifikovány ve výkazu výměr a oceněny jednotkovými cenami. Položkový rozpočet se sestavuje pro stavební objekty, provozní soubory a objekty zařízení stavenišť. Položkový rozpočet se skládá ze dvou základních položek a to základních rozpočtových nákladů (ZRN) a vedlejších rozpočtových nákladů (VRN), popřípadě kompletační činnost. Základní náklady jsou přímou součástí stavby na rozdíl od vedlejších nákladů, které souvisí s prováděním stavby, ale nejsou její přímou součástí. Základní rozpočtové náklady jsou tvořeny čtyřmi základními složkami, a sice hlavní stavební výrobou (HSV), přidruženou stavební výrobou (PSV), montážními pracemi (M) a hodinovými zúčtovacími sazbami (HZS). Každá tato složka je tvořena z prací a dodávek (specifikací).

Náklady stavby

Pomocí základních rozpočtových nákladů (ZRN) stavby, jsem stanovila vedlejší rozpočtové náklady (VRN) a rezervu (REZ) pro celou stavbu. Pomocí sazebníku pro navrhování nabídkových cen projektových prací a inženýrských činností jsem stanovila náklady na kompletační činnost zhotovitele stavby, tedy náklady na projekční a inženýrskou činnost. Viz tab. č. 4.

Náklady stavby jsou mnou vypočítané náklady na stavbu. Tyto náklady porovnám se skutečnými náklady stavby, poskytnutými investorem MSU s.r.o.

Tab. č. 6 – Přehled nákladů stavby (Zdroj: Vlastní zpracování)

NÁKLADY STAVBY	
Název	Cena bez DPH [CZK]
ZRN	30 500 000
VRN (3% z ZRN)	915 000
KC (Unika, pásmo IV.)	
- Projektová činnost	1 667 250
- Inženýrská činnost	923 400
REZ (8% z ZRN)	2 440 000
Celkem náklady za stavbu	36 445 650 Kč
Cena pozemku	10 000 000 Kč
CELKEM	46 445 650 CZK

Vedlejší rozpočtové náklady (VRN) jsou takové náklady, které nepokrývají základní rozpočtové náklady. Nelze je vztáhnout k jednotlivým konstrukcím a pracím budovaného objektu, ale souvisí s realizací stavby, jejím umístěním, vlivem okolí a místními podmínkami. Zohledňují konkrétní situaci na stavbě a v jejím okolí. Výše procentní sazby závisí na složitosti

stavby a podmínkách výstavby a kalkulant ji určuje na základě zkušeností a statistik z dřívějších staveb. Obvykle se tato hodnota však pohybuje od 1% až po 15%.

Tab. č. 7 – Soupis všech skutečných nákladů na stavbu (Zdroj: MSU s.r.o.)

SKUTEČNÉ NÁKLADY STAVBY	
Název	Cena bez DPH [CZK]
Nemovitost	10 000 000
Projektová dokumentace	1 500 000
Stavební náklady, včetně demolice	30 500 000
Rezerva	1 525 000
Projekt management	400 000
Inženýrská činnost	350 000
TDI	100 000
Marketing	100 000
RK	1 200 000
VNI	350 000
Poplatek za zpracování úvěru	150 000
Úroky po dobu čerpání úvěru	1 200 000
CELKEM	47 375 000 CZK

Náklady stavby vypočítané a skutečné se liší o 925 350 CZK. Cena odhadnutá položkovým rozpočtem se blíží ceně skutečné. Cena projektu se mohla navýšit kvůli složitějšímu technologickému zpracování, nárůstu cen materiálu, náročnosti stavby a jejího zázemí.

6.6.2 Stanovení ceny

Cena bytové jednotky podle rozpočtu – Kč/m²

Celkové náklady projektu podle rozpočtu 46 445 650 Kč jsem vydělila celkovou výměrou bytového domu 1498 m². Cena podle rozpočtu za m² = 31 005 Kč. Viz. tab. č. 8.

Tab. č. 8 – Výpočet ceny za m². Návrh (Zdroj: Vlastní zpracování)

CENA BYTU ZA 1 m² (bez DPH)	
Název	
Náklady stavby	46 445 650 Kč
Celková užitná plocha	1 498
Cena bytu za 1 m²	31 005 Kč/m²

Tržní cena

Investor při prodeji nemovitosti stanovil tržní cenu na 55 000 Kč/m² bez DPH. Prodejní cena bytových jednotek byla stanovena na základě průzkumu realitního oddělení firmy MSU s.r.o. tak, aby byla konkurenceschopná nabídce bytů s podobnými parametry v dané lokalitě. Hodnotili se faktory jako atraktivita lokality, dopravní dostupnost, růst cen v dané lokalitě v posledních letech. Provedla se analýza širokého okolí a všech plánovaných projektů, navržení bytů a vybavenost bytů. Také se provedla analýza průměrné ceny bytů podobných nemovitostí.

Pro stanovení tržní ceny bylo třeba určit nejdříve cenu podle rozpočtu, kterou jsem vypočítala na 31 005 CZK/m² (viz. tab. č. 6). Následně na základě průzkumu realitní kanceláře byla stanovena cena bytové jednotky 55 000 Kč/m².

Tab. č. 9 – Cena za m² bytových a nebytových prostor

Stanovení ceny Kč/m²

Cena	Kč/m²
Cena dle rozpočtu za bytový prostor	31 005 Kč/m ²
Tržní cena za bytový prostor (MSU s.r.o.)	55 000 Kč/m ²
Tržní cena za nebytový prostor (MSU s.r.o.)	15 000 Kč/m ²

Tuto hodnotu jsem použila pro výpočet návrhové ceny za danou jednotku. Do ceny jednotky se promítla i velikost sklepů a teras. Cenu sklepů, teras a garáží jsem počítala 15 000 Kč / m² bez DPH, podle návrhů investora. Výsledky stanovení ceny viz. tab. č. 8.

Výpočet ceny bytových a nebytových prostor

Sazba daně při převodu stavby je základní, tedy v současnosti 21 %. Existuje ovšem možnost zatížit prodej stavby pouze sníženou sazbou DPH, jež nyní činí 15 %, a to u tzv. sociálního bydlení. Jde o výjimku, kterou si ČR v rámci harmonizace zákonů o DPH v EU vyjednala. Aby parametry pro sociální bydlení splňoval byt, nesmí součet jeho podlahové plochy přesáhnout 120 m², u rodinného domu jde pak o hodnotu 350 m². Režim sociálního bydlení pak s sebou nese i tu výhodu, že všechny následné opravy, rekonstrukce i modernizace budou podléhat taktéž snížené sazbě DPH. Počítat s 15% daní můžeme i v případě, kdy se jedná o daň z příjmů fyzické osoby.

V tabulce č. 10. vidíme, že jednotky nám nepřekračují hranici 120 m². Investor počítal s 15 % DPH.

Tab. č. 10 – Výpočet návrhové ceny jednotek (Zdroj: Vlastní zpracování)

PRODEJ BYTŮ MINSKÁ 31													
Byty a nebytové jednotky Minská			Jednotka	Sklep	Jednotka + sklep	Terasa / lodžie	byty vč. sklepů, teras a ...	Cena bytu	Cena sklepu	Cena teras apod.	Zahrada	Návrh ceny	
Podlaží	Číslo jednotky	Typ	plocha v m²	plocha v m²	plocha do KN m²	celkem m²	celkem m²	55000Kč/m2 bez DPH	15000 Kč/m2	15000 Kč/m2	plocha m2	Kč bez DPH	s DPH 15%
1NP	B 1.1	zahradní byt 3+kk	94,8	2,4	97,2	18,8	116	5214000	36000	282000	51,5	5 532 000	6 361 800
	O 1.1	ordinace	91,8	-	91,8	22,3	114,1	5049000	-	334500	-	5 383 500	6 191 025
	O 1.2	ordinace	78,4	-	78,4	22,2	100,6	4312000	-	333000	-	4 645 000	5 341 750
2NP	B 2.1	2+kk	66,3	2,3	68,6	4,4	73	3646500	34500	66000		3 747 000	4 309 050
	B 2.2	2+kk	43,4	2,3	45,7	-	45,7	2387000	34500	-		2 421 500	2 784 725
	B 2.3	2+kk	68,2	2,3	70,5	4,2	74,7	3751000	34500	63000		3 848 500	4 425 775
3NP	B 3.1	3+kk	88,9	2,6	91,5	9,5	101	4889500	39000	142500		5 071 000	5 831 650
	B 3.2	3+kk	91,7	7,1	98,8	9,3	108,1	5043500	106500	139500		5 289 500	6 082 925
4NP	B 4.1	3+kk	86,9	3,2	90,1	18	108,1	4779500	48000	270000		5 097 500	5 862 125
	B 4.2	3+kk	88,8	3,2	92	18,1	110,1	4884000	48000	271500		5 203 500	5 984 025
PLOCHA BYTŮ CELKEM = 799,2 m²													
1PP	K 0.1	komerce	56	7	63	-	63	3080000	105000	-		3 185 000	3 662 750
1PP	G-1	samo. garáž.stání	25,9	-	25,9	-	25,9	-	-	388500		388 500	446 775
1PP	G2+3	samo. garáž.stání	30,2	-	30,2	-	30,2	-	-	453000		453 000	520 950
1PP	P-1	garážové stání	celková plocha garážových stání /počet stání → 447,3/17 = 26,31 m2/stání				26,31	-	-	394650		394 650	453 848
1PP	P-2	garážové stání					26,31	-	-	394650		394 650	453 848
1PP	P-3	garážové stání					26,31	-	-	394650		394 650	453 848
1PP	P-4	garážové stání					26,31	-	-	394650		394 650	453 848
1PP	P-5	garážové stání					26,31	-	-	394650		394 650	453 848
1PP	P-6	garážové stání					26,31	-	-	394650		394 650	453 848
1PP	P-7	garážové stání					26,31	-	-	394650		394 650	453 848
1PP	P-8	garážové stání					26,31	-	-	394650		394 650	453 848
1PP	P-9	garážové stání					26,31	-	-	394650		394 650	453 848
1PP	P-10	garážové stání					26,31	-	-	394650		394 650	453 848
1PP	P-11	garážové stání					26,31	-	-	394650		394 650	453 848
1PP	P-12	garážové stání					26,31	-	-	394650		394 650	453 848
1PP	P-13	garážové stání					26,31	-	-	394650		394 650	453 848
1PP	P-14	garážové stání					26,31	-	-	394650		394 650	453 848
1PP	P-15	garážové stání					26,31	-	-	394650		394 650	453 848
1PP	P-16	garážové stání					26,31	-	-	394650		394 650	453 848
1PP	P-17	garážové stání					26,31	-	-	394650		394 650	453 848
Celkem:											56 974 550 CZK 65 520 733 CZK		

6.6.3 Návrat investice

Údaje o průběhu prodeje bytů společnost MSU s.r.o. neposkytlá. Byly mi poskytnuty jen informace, že do zahájení kolaudačního řízení byly všechny bytové i nebytové jednotky prodány. Jedná se o žádanou oblast a velmi povedený projekt.

Tab. č. 11 – Zhodnocení finanční situace (Zdroj: Vlastní zpracování)

Zhodnocení finanční situace

Cena	Celková cena bez DPH
Skutečné náklady stavby	47 375 000 CZK
Prodej bytových a nebytových prostor	56 974 550 CZK
Čistý zisk	9 599 550 CZK bez DPH

Celý developerský proces vzniká myšlenkou v hlavě developera, ze které se postupně rodí podnikatelský záměr realizace developerského projektu. Z tab č. 8 je viditelné, že projekt byl úspěšný. Investorský záměr je výdělečný.

6.6.4 Financování developerského projektu Rezidence Minská

Developerský projekt Rezidence Minská je financován úvěrem České spořitelny a.s. a vlastními zdroji. MSU s.r.o. bude čerpat úvěr po podepsání úvěrové smlouvy a po splnění všech podmínek čerpání. Čerpání úvěru podniku probíhá postupně na základě měsíčních faktur vystavených zhotovitelem. Zdroje finančního charakteru jsou zasílány na účet sloužící k úhradě v souladu s účelem úvěru. Klient je povinen podstoupit zástavní právo ve prospěch banky na objekt a pohledávky existující, budoucí, nepodmíněné i ty, jejichž vznik je závislý na splnění podmínky a to podle smlouvy o zastavení obchodního podílu.

Tab. č. 12 zobrazuje čerpání úvěru, které mi poskytla společnost MSU s.r.o. Developer čerpá úvěr ve výši 35 285 000 Kč, celková cena projektu je 47 375 000 Kč. Tedy 12 090 000 Kč je hrazeno z vlastních zdrojů. Uhrazením celkové půjčky developer dosáhne výmazu zástavního práva.

Tab. č. 12 – Náklady a čerpání úvěru dle podkladů investora (Zdroj: MSU s.r.o.)

Cena bez DPH [CZK]			
Název	Inv. náklady	VZ	Úvěr
Nemovitost	10 000 000	10 000 000	0
Projektová dokumentace	1 500 000	1 040 000	460 000
Stavební náklady, včetně demolice	30 500 000	1 000 000	29 500 000
Rezerva	1 525 000	0	1 525 000
Projekt management	400 000	0	400 000
Inženýrská činnost	350 000	0	350 000
TDI	100 000	0	100 000
Marketing	100 000	0	100 000
RK	1 200 000	0	1 200 000
VNI	350 000	50 000	300 000
Poplatek za zpracování úvěru	150 000	0	150 000
Úroky po dobu čerpání úvěru	1 200 000	0	1 200 000
CELKEM	47 375 000 Kč	12 090 000 Kč	35 285 000 Kč
%	100,00%	25,52%	74,48%

Před prvním čerpáním úvěru je klient povinen splnit určité podmínky, které nastavila bankovní instituce:

- uhradit v plné výši poplatek za zpracování úvěru
- založit si u banky účet
- prokázat investici do projektu
- předložit bance smlouvu o dílo k samotné realizaci mezi developerem a zhotovitelem
- předložit stavební povolení

Při zahájení čerpání úvěru pak probíhá jedenkrát měsíčně supervize objektu, při které je vyhotoven zjišťovací protokol. Podle odsouhlaseného rozpočtu ze zjišťovacího protokolu banka proplácí jednotlivé faktury dodavatelům.

Tab. č. 13 – Financování developerského projektu (Zdroj: Vlastní zpracování)

Zdroje krytí

Název	Celková cena bez DPH
Celková hodnota investice	47 375 000 CZK
Zdroje krytí Vlastní kapitál	12 090 000 CZK
Bankovní úvěr	35 285 000 CZK

7 ZÁVĚR

Developerská činnost se značně podílí na současné výstavbě. V dnešní době, i přes velmi diskutované téma, jsem ve své práci narazila na užší výběr odborné literatury k tomuto tématu. Díky tomu, že se v tomto odvětví pohybuji, jsem mohla čerpat informace z vlastní zkušenosti, ale hlavně od odborníků, kteří se tomuto oboru věnují desítky let, a tak čerpat jejich zkušenosti a poznatky z oboru. Díky jejich pomoci, odborné literatuře a odborným článkům, jsem mohla své nové poznatky do této práce zapracovat.

Přes rozsáhlost a individualitu developerských projektů jsem se pokusila o jejich detailnější přiblížení. Cílem diplomové je ukázat, co takový developerský projekt obnáší, jaká nese rizika s jeho realizací spojená, co je určující pro hodnotu projektu a jak zvýšit jeho šanci na úspěch v podmínkách dnešního trhu.

V první kapitole jsem se zaměřila na detailní popis developerského procesu, který se skládá z jednotlivých na sebe navazujících fází. Další kapitola vysvětluje pozice a role jednotlivých účastníků v projektu nezbytných k jeho realizaci, kteří buď ve větší či menší míře ovlivňují konečný výsledek projektu. Cílem třetí kapitoly je popsat přístup a podmínky bank případně dalších finančních institucí k financování developerských projektů. Zaměřila jsem na možné způsoby financování projektů.

V závěrečných kapitolách se dostáváme k samostatné podstatě diplomové práce. Zabývám se aktuální situací realitního trhu v Brně, kde se nachází i konkrétní developerský projekt – Rezidence Minská. Realitní trh zaznamenává v dnešní rekordně vysokou poptávku po nemovitostech. To je jedním z důvodů, že ceny nemovitostí rostou. Svou nespornou roli dále sehrávají i rekordně nízké úrokové sazby hypotečních úvěrů. Zájem o bydlení roste, a to jak o byty před rekonstrukcí, nově zrekonstruované, tak i o byty v novostavbách. U konkrétního developerského projektu jsou popsány hlavní aspekty a to výhody developerského projektu, technické a dispoziční řešení, finanční struktura a možnosti financování. Právě kvalitně zpracovaný developerský projekt je základem úspěchu. Proto je mu třeba věnovat patřičnou pozornost. Vzhledem k faktu, že se v případě developerských projektů nejedná o malé částky je tento moment investičního vyhodnocování a rozhodování velice zajímavý. Jádrem praktické části je zhodnocení developerského projektu, zda projekt byl pro developera správnou investicí. Zde jsem použila podklady získané přímo od developera, společnosti MSU s.r.o., která mi poskytla konkrétní údaje o stavbě a jejím financování. Při srovnání celkových investic za

developerský projekt a celkovou sumou utrženou za prodej bytových a nebytových prostor vidíme, že projekt byl úspěšný s dobrým investičním záměrem a správnou přípravou projektu.

Tato diplomová práce by mohla být vodítkem k vypracování kvalitní studie proveditelnosti, která je výchozím bodem pro investiční rozhodování každého investora. Je možným návodem, jak postupovat při stanovování hodnoty projektu, tedy potenciálního úspěchu projektu na trhu. Překvapivé bylo zjištění, do jaké míry je chování investorů ovlivňováno jejich subjektivními pocity. Investiční rozhodování je tak spojením určitých postupů, dávky psychologie a obchodního cítění.

Dle mého názoru je development, v podmínkách dnešního trhu, oblastí bez záruk a garancí, vyžadující jistou dávku investiční odvahy.

8 SEZNAM POUŽITÝCH ZDROJŮ

Právní podklady

- [1] Zákon č. 265/2013 Sb., o zápisech vlastnických a jiných věcných práv k nemovitostem (katastrální zákon).

Monografické publikace

- [2] CÍSAŘ, Jaromír. *Vybrané otázky z trhu nemovitostí*. Praha: Vysoká škola ekonomická, 1996. ISBN 80-707-9690-1.
- [3] ČERNOCH, Josef, Ladislav SLABOCH a Stanislav TOUŠEK. *Příprava a realizace investiční výstavby*. 5. vyd. Praha: Státní nakladatelství technické literatury, 1990.
- [4] IVANIČKA, Koloman. *Trh nehnuteľností a developerský proces*. Bratislava: Vydavateľstvo STU, 2007. Edícia monografií. ISBN 978-80-227-2661-0.
- [5] KISLINGEROVÁ, Eva. *Manažerské finance*. 5. vyd. V Praze: C.H. Beck, 2010. Beckova edice ekonomie. ISBN 978-80-7400-194-9.
- [6] KYLAROVÁ, Jitka, Tomáš POHL a Jan BLÁHA. *Aktuální příručka se vzory pro stavební praxi: od uzavření smlouvy až po dokončení a převzetí stavby*. Praha: Verlag Dashöfer, 2005. ISBN 80-862-2927-0.
- [7] VALACH, Josef. *Investiční rozhodování a dlouhodobé financování*. 2., přeprac. vyd. Praha: Ekopress, 2006. ISBN 80-869-2901-9.
- [8] *Kapitoly ze základů marketingu*. 3. dotisk 1. vyd. Praha: Vysoká škola ekonomická, 1997. ISBN 80-707-9222-1.
- [9] Asociace pro rozvoj trhu nemovitostí. *Financování developerského projektu*. 1. Praha, 2008.
- [10] DVOŘÁK, Pavel. *Bankovníctví*, Praha. VŠE Fakulta financí a účetnictví, Ediční oddělení, 1998

Elektronické zdroje

- [11] Redirection failed. [online]. Praha, 2017 [cit. 03.02.2017]. Dostupné z: <http://www.stavebni-forum.cz/data/cms/8664/pdf/1-developersky-projekt-a-ocenovani-majetku.pdf>

- [12] Ekonomie.topsid.com: *Financování podniku*. [cit. dne 2017-02-27]. Dostupné na internetu: http://ekonomie.topsid.com/index.php?war=financovani_podniku
- [13] BusinessInfo.cz: *Investice a jejich efektivita - financování investic*. [cit. dne 2017-02-27]. Dostupné na internetu: <http://www.businessinfo.cz/cs/clanky/investice-a-jejich-efektivita-financ-2843.html>
- [14] Edotace.cz: *Možnosti financování projektu*. [cit. dne 2017-02-27]. Dostupné na internetu: <http://www.edotace.cz/moznosti-financovani-projektu/>
- [15] Tip pro začínající developery: jak uspět s projektem v bance - Podnikatel.cz. *Podnikatel.cz - průvodce vaším podnikáním* [online]. Praha 2007 [cit. 05.03.2017]. Dostupné z: <http://www.podnikatel.cz/clanky/jak-uspět-s-projektem/>
- [16] Realitní portál www.realtymorava.cz [online], 2016 [cit. 08.03.2017]. Dostupné z: <https://realtymorava.cz/realitni-zpravodaj/1455-skoro-pet-miliard-utrtili-lide-v-roce-2016-za-nove-byty-v-brne-co-muzeme-ocekavat-letos>
- [17] Článek: Rezidenční Brno: krátkodechá prosperita?! "... - Metropolitní Praha. [online], 2016 [cit. 08.03.2017] Dostupné z: <http://metropolitnipraha.cz/2016/11/03/clanek-rezidencni-brno-kratkodecha-prosperita/>
- [18] Stavební fórum www.stavebni-forum.cz [online]. 2016 [cit. 08.03.2017]. Dostupné z: <http://www.stavebni-forum.cz/cs/article/24765/brno-trpi-suburbanizaci/>
- [19] Stavební povolení v roce 2016 | ČSÚ v Brně. Český statistický úřad | ČSÚ [online]. Dostupné z: <https://www.czso.cz/csu/xb/stavebni-povoleni-v-roce-2016>
- [20] Obyvatelstvo v obcích Jihomoravského kraje v roce 2015 | ČSÚ v Brně. Český statistický úřad | ČSÚ [online]. Dostupné z: <https://www.czso.cz/csu/xb/obyvatelstvo-v-obcich-jihomoravskeho-kraje-v-roce-2015>
- [21] Realitní makléř Ing. Karel Hynšt. Realitní makléř Ing. Karel Hynšt [online]. Dostupné z: <http://www.karelhynst.cz/tipy-a-rady/realitni-trh-v-brne-a-v-blizkem-okoli>
- [22] RE/MAX Pro Brno realitní kancelář [online]. Praha, 2016. RX Pro, s.r.o., [cit. 15.03.2017]. Dostupné z: <http://www.remaxpro.cz/kompletni-informace-o-vyvoji-cen-nemovitosti-v-brne-a-okoli-iv-ctvrtleti-2016/>

- [23] Kanceláře Brno - Cushman & Wakefield – konzultanti pro komerční nemovitosti - Cushman & Wakefield[online]. 2017, Praha [cit. 23.04.2017]. Dostupné z: <http://www.cushmanwakefield.cz/cs-cz/news/2016/01/brno-office-market/>
- [24] Kanceláře Brno - Cushman & Wakefield – konzultanti pro komerční nemovitosti - Cushman & Wakefield[online]. 2017, Praha [cit. 23.04.2017]. Dostupné z: <http://www.cushmanwakefield.cz/cs-cz/news/2016/04/brno-ideal-for-it-firms/>
- [25] Hypoindex vývoj - Hypoindex.cz. Hypoindex.cz - odborný server společnosti Fincentrum [online]. Praha 2008 [cit. 24.04.2017]. Dostupné z: <https://www.hypoindex.cz/hypoindex-vyvoj/>
- [26] Česká národní banka - Česká národní banka. [online]. Česká národní banka, 2003 [cit. 24.04.2017]. Dostupné z: <http://www.cnb.cz/cs/index.html>
- [27] Realitní portál www.realitymorava.cz [online], 2016 [cit. 24.04.2017]. Dostupné z: <https://www.realitymorava.cz/realitni-zpravodaj/1482-hypoteky-dal-posunuji-hranice/>

Seznam obrázků

Obr. č. 1 – Vazba developer, investor, banka (Zdroj: Vlastní zpracování)	36
Obr. č. 2 Peněžní toky v závislosti na fázích projektu (Zdroj: Financování developerských projektů)	47
Obr. č. 3 Migrační saldoobcí za období 1991–2014 (https://www.czso.cz/)	56
Obr. č. 4 - HB INDEX, bytová jednotka (https://www.hypotecnibanka.cz/)	58
Obr. č. 5 - HB INDEX, rodinný dům (https://www.hypotecnibanka.cz/)	61
Obr. č. 6 – HB INDEX, pozemky (https://www.hypotecnibanka.cz/)	62
Obr. č. 7 – Nové kancelářské prostory (Zdroj: Vlastní zpracování)	63
Obr. č. 8 – Obsazenost kancelářských prostor IT firmami (Zdroj: Vlastní zpracování)	64
Obr. č. 9 – Hypoindex, průměrné úrokové sazby (https://www.hypoindex.cz)	66
Obr. č. 10 – Úvěry na bydlení, meziroční srovnání (https://www.hypoindex.cz/stavebni-sporitelny)	67
Obr. č. 11 – Vizualizace polyfunkčního domu (Zdroj: Pam Arch s.r.o.)	70
Obr. č. 12 - Panorama Brno – Žabovřesky (zdroj: www.google.com)	71

Obr. č. 13- Členění městských částí Brno (Zdroj: www.zabovresky.cz)	71
Obr. č. 14 Polyfunkční dům, Minská 31, Brno; 1PP – komerce (Zdroj: Vlastní zpracování)	75
Obr. č. 15 - Polyfunkční dům, Minská 31, Brno; 1NP – zahradní byt (Zdroj: Vlastní zpracování)	75
Obr. č. 16- Polyfunkční dům, Minská 31, Brno; 1NP – ordinace č. 1 a č. 2 (Zdroj: Vlastní zpracování)	76
Obr. č. 17- Polyfunkční dům, Minská 31, Brno; 2NP – byt č. 2.1, č. 2.2, č. 2.3 (Zdroj: Vlastní zpracování)	77
Obr. č. 18 - Polyfunkční dům, Minská 31, Brno; 3NP – byt č. 3.1, č. 3.2 (Zdroj: Vlastní zpracování)	77
Obr. č. 19 - Polyfunkční dům, Minská 31, Brno; 4NP – byt č. 4.1, č. 4.2 (Zdroj: Vlastní zpracování)	78

Seznam tabulek a rovnic

Rovnice č. 1 - Vzorec pro určení ziskovosti nákladů	54
Tab. č. 1 – Průměrná cena bytů v Brně (https://www.remaxpro.cz)	58
Tab. č. 2 – Srovnání totožných bytů Brno-venkov (https://www.remaxpro.cz/)	59
Tab. č. 3 – Průměrná cena nájmu – Brno-město (https://www.remaxpro.cz/)	60
Tab. č. 4 – Vývoj ceny nájmu Brno-město (https://www.remaxpro.cz/)	60
Tab. č. 5 – Položkový rozpočet, rozpočtové náklady (Zdroj: MSU s.r.o.)	82
Tab. č. 6 – Přehled nákladů stavby (Zdroj: Vlastní zpracování)	83
Tab. č. 7 – Soupis všech skutečných nákladů na stavbu (Zdroj: MSU s.r.o.)	84
Tab. č. 8 – Výpočet ceny za m ² . Návrh (Zdroj: Vlastní zpracování)	84
Tab. č. 9 – Cena za m ² bytových a nebytových prostor	85
Tab. č. 10 – Výpočet návrhové ceny jednotek (Zdroj: Vlastní zpracování)	86
Tab. č. 11 – Zhodnocení finanční situace (Zdroj: Vlastní zpracování)	87
Tab. č. 12 – Náklady a čerpání úvěru dle podkladů investora (Zdroj: MSU s.r.o.)	88

Seznam příloh

Příloha č.1 - Položkový rozpočet (Zdroj: MSU s.r.o.)

9 SEZNAM POUŽITÝCH ZKRATEK

CZK	Koruna česká
Zák.	Zákon
Sb.	Sbírka
atd.	a tak dále
tzn.	to znamená
SPV	Special Purpose Vehicle
SPE	Special Purpose Entity
s.r.o.	společnost s ručením omezeným
a.s.	akciová společnost
studie EIA	Environmental Impact Assessment, - Vyhodnocení vlivů na životní prostředí
norma ISO	International Organization for Standardization - Mezinárodní organizace pro normalizaci
ČR	Česká Republika
EBT	Earning before taxes - Zisk před zdaněním, hrubý zisk
LTV	Loan to value - Úvěr k hodnotě
ČSÚ	Český statistický úřad
ČNB	Česká národní banka
mil	milion
mld	miliarda
min.	minimum
max	maximum

HÚ	hypoteční úvěr
SÚ	stavební úvěr
MSU s.r.o.	Moravská stavební unie
parc. č.	parcela číslo
PSČ	poštovní směrovací číslo
m ²	metr čtverečný
m	metr
mm	milimetr
tl.	tloušťka
NP	nadzemní podlaží
PP	podzemní podlaží
TI	tepelná izolace
U	součinitel prostupu tepla
ZRN	základná rozpočtové náklady
VRN	vedlejší rozpočtové náklady
HSV	hlavní stavební výroba
PSV	přidružená stavební výroba
M	montážní práce
HZS	hodinové zúčtovací sazby
REZ	rezerva
DPH	daň z přidané hodnoty
k. ú.	katastrální území