

UNIVERZITA KARLOVA

FAKULTA SOCIÁLNÍCH VĚD

Institut ekonomických studií



**Analýza vývoje cen a postupu prodeje rezidenčních
developerských projektů v České republice**

Bakalářská práce

Praha 2023

Autor práce: David Velner

Studijní program: Ekonomie a finance

Vedoucí práce: PhDr. Michal Hlaváček Ph.D.

Rok obhajoby: 2023

Prohlášení

1. Prohlašuji, že jsem předkládanou práci zpracoval samostatně a použil jen uvedené prameny a literaturu.
2. Prohlašuji, že práce nebyla využita k získání jiného titulu.
3. Souhlasím s tím, aby práce byla zpřístupněna pro studijní a výzkumné účely.

V Praze dne 29. 7. 2023

David Vělnr

Abstrakt

Cílem této práce bylo zpracování analýzy vývoje cen a postupu prodeje rezidenčních developerských projektů v České republice. Popisuje aktuální situaci na trhu s developerskými projekty. Kromě teoretického popisu problematiky developmentu, který se věnuje jednotlivým fázím vývoje rezidenčního developerského projektu, práce obsahuje také analytickou část, ve které byla popsána realita vývoje cen na trhu s rezidenčními jednotkami pro krajská města, včetně výnosnosti investic do koupě rezidenčních jednotek. V praktické práci byl použit koncept S-křivek, jejichž prostřednictvím byla popsána situace na trhu s rezidenčními developerskými projekty, včetně analýzy přívětivosti trhu pro jednotlivé roky 2020-2023. Tyto odhadnuté křivky byly porovnány s S-křivkami pro roky 2006-2010, které byly zpracovány v akademické práci České národní banky (Hlaváček et al., 2011). Závěrem práce je zhodnocení situace v obou sledovaných obdobích pomocí porovnání signifikantních ukazatelů S-křivek, které byly využity pro hodnocení trhu rezidenčních developerských projektů. Prostřednictvím tohoto popisu je tato práce vhodná pro analytické zhodnocení dané oblasti v časové periodě let 2020-2023. Obecně se dá říci, že obě sledovaná období vykazala mnoho společných znaků. Byla zasažena celosvětovou krizí a ochlazením trhu. Dřívější sledované období vyšlo po porovnání všech parametrů jako přívětivější pro developery.

Klíčová slova

developer, developerský projekt, fáze developerského projektu, financování, jednotka novostavby, secondhandová jednotka, S-křivka

Název práce

Analýza vývoje cen a postupu prodeje rezidenčních developerských projektů v České republice

Abstract

The aim of this thesis was to analyze development of prices and the sales process of residential development projects in the Czech Republic. The analysis describes situation on the market regarding residential development projects. In addition to the theoretical description of the development issue, which is devoted to the individual phases of the development process of a residential development project, the thesis also contains an analytical part, in which the reality of the evolution of prices on the market for residential units was described for regional cities, including the profitability of investments regarding the purchase of residential units. In the practical part of this thesis, the concept of S curves was used, through which the situation on the market with residential development projects was described, including an market analysis for individual years 2020-2023. Estimated curves were than compared with the S-curves for the years 2006-2010, which were estimated in the academic paper of the Czech national bank (Hlaváček et al., 2011). Conclusion of this thesis is an evaluation of the situation in both monitored periods by comparing significant S-curve indicators, which were processed into the form of S-curves and then used for market evaluation of residential development projects. Through this comparison, this thesis is suitable for analytical evaluation of the given area in the time period of 2020-2023. In general, both observed periods showed many common features. Both time periods were hit by global crisis and cooling of the market. After comparing all parameters, the earlier observed period came out as more favourable for developers.

Keywords

developer, development project, development project phase, financing, new construction unit, secondhand unit, S-curve

Title

An analysis of the price developments and progress with the sale of residential developments in the Czech Republic

Poděkování

Na tomto místě bych rád vyjádřil poděkování a uznání vedoucímu této práce PhDr. Michalu Hlaváčkovi Ph.D. za odbornou pomoc při vedení práce. Dále bych rád poděkoval panu doc. RNDr. Petru Tučníkovi, Ph.D. z Univerzity Hradec Králové za konzultační činnost a poskytnutí zpětné vazby při realizaci této práce. Mé poděkování patří také Ing. Marcelu Suralovi, předsedovi představenstva společnosti Trigema a.s. za odborné konzultace k teoretické části práce. Velké poděkování patří MSc. Vítu Suralovi, který je projektovým manažerem společnosti Flat Zone s.r.o., jehož prostřednictvím byla poskytnuta aktuální data, která byla stěžejní pro vypracování této bakalářské práce.

Bibliografický záznam

VELNER, David. Analýza vývoje cen a postupu prodeje rezidenčních developerských projektů v České republice. Praha, 2023. 89 s. Bakalářská práce (Bc). Univerzita Karlova Fakulta sociálních věd, Institut ekonomických studií. Vedoucí bakalářské práce PhDr. Michal Hlaváček Ph.D.

Obsah

SEZNAM POUŽITÝCH ZKRATEK	I
SEZNAM TABULEK	II
SEZNAM POUŽITÝCH GRAFŮ	III
SEZNAM POUŽITÝCH OBRÁZKŮ	V
1 ÚVOD	1
2 CHARAKTERISTIKA KLÍČOVÝCH POJMŮ PROBLEMATIKY DEVELOPMENTU	3
2.1 VÝZNAM POJMU „DEVELOPER“	3
2.1.1 VEŘEJNÝ DEVELOPER	4
2.1.2 SOUKROMÝ DEVELOPER	6
2.2 DEVELOPERSKÝ PROJEKT	7
2.2.1 POSTUP VÝVOJE DEVELOPERSKÉHO PROJEKTU	8
2.2.2 PŘÍPRAVNÁ FÁZE DEVELOPERSKÉHO PROJEKTU	9
2.2.3 REALIZAČNÍ FÁZE DEVELOPERSKÉHO PROJEKTU	11
2.2.4 ZÁVĚREČNÁ FÁZE DEVELOPERSKÉHO PROJEKTU	13
2.3 POSTUP PRODEJE REZIDENČNÍHO DEVELOPERSKÉHO PROJEKTU	14
2.4 PROBLEMATIKA LEGISLATIVY V ČESKÉ REPUBLICE VE VZTAHU K DEVELOPERŮM	15
3 FINANCOVÁNÍ DEVELOPERSKÉHO PROJEKTU	17
3.1 BANKOVNÍ FINANCOVÁNÍ	18
3.1.1 POSTAVENÍ BANKY V DEVELOPERSKÉM PROJEKTU	19
3.1.2 ÚROK A ÚROKOVÁ MÍRA	20
3.1.3 SPLÁCENÍ JISTINY ÚVĚRU	20
3.2 JOINT VENTURE FINANCOVÁNÍ	21
3.3 MEZANINOVÉ FINANCOVÁNÍ	21
3.4 CROWDFUNDINGOVÉ FINANCOVÁNÍ	22
4 ANALYTICKÁ ČÁST	24
4.1 POPIS DATOVÉHO ZDROJE	24
4.2 VÝNOSNOST NÁKUPU JEDNOTKY V KRAJSKÝCH MĚSTECH	25
4.3 VÝVOJ PRODEJNÍCH CEN NA PRIMÁRNÍM A SEKUNDÁRNÍM TRHU	28
4.3.1 HLAVNÍ MĚSTO PRAHA	29
4.3.2 BRNO	30
4.3.3 ČESKÉ BUDĚJOVICE	31
4.3.4 HRADEC KRÁLOVÉ	32
4.3.5 JIHLAVA	33
4.3.6 KARLOVY VARY	34
4.3.7 LIBEREC	35
4.3.8 OLOMOUC	36
4.3.9 OSTRAVA	37
4.3.10 PARDUBICE	38
4.3.11 PLZEŇ	39
4.3.12 ÚSTÍ NAD LABEM	40
4.3.13 ZLÍN	41
4.4 PROBLEMATIKA NÁJEMNÍHO BYDLENÍ	42
5 PRAKTICKÁ ČÁST	44
5.1 VÝZNAM S-KŘÍVEK	44
5.2 POPIS DAT POUŽITÝCH PRO TVORBU S-KŘÍVEK	46
5.3 METODOLOGIE	47
5.4 DVOUTÝDENNÍ REPO SAZBA	49
5.5 ODHADNUTÉ S-KŘÍVKY	50
5.5.1 OBDOBÍ PŘED KRIZÍ	52

5.5.2 ZAČÁTEK KRIZE	54
5.5.3 VRCHOL KRIZE	55
5.5.4 POSTUPNÉ ZMÍRNĚNÍ NÁSLEDKŮ KRIZE.....	57
5.5.5 CELKOVÉ ZHODNOCENÍ SLEDOVANÉHO OBDOBÍ.....	59
5.6 S-KŘIVKY ODHADNUTÉ HLAVÁČKEM, PROSTĚJOVSKOU A KOMÁRKEM V ROCE 2011	60
5.6.1 POROVNÁNÍ PŘEDKRIZOVÝCH OBDOBÍ	62
5.6.2 POROVNÁNÍ ZAČÁTKŮ KRIZÍ	63
5.6.3 POROVNÁNÍ KRIZOVÝCH OBDOBÍ	64
5.6.4 POROVNÁNÍ NÁSLEDKŮ KRIZOVÝCH LET.....	66
5.6.5 CELKOVÉ SROVNÁNÍ SLEDOVANÝCH OBDOBÍ	67
6 ZÁVĚR.....	70
7 POUŽITÉ ZDROJE	72

Seznam použitých zkratk

2T REPO SAZBA Dvoutýdenní úroková sazba České národní banky

APOD A podobně

ČNB Česká národní banka

ČR Česká republika

DSTI Debt-service-to-income

DTI Debt-to-income

IT Informační technologie

LTV Loan-to-value

P. B. Procentní bod

TZV Tak zvaný

VS Versus

Seznam tabulek

Tabulka č. 1 – Základní fáze developerského projektu

Tabulka č. 2 – Ukazatel yield pro krajská města v roce 2023

Tabulka č. 3 – Souhrnná data k novostavbám v krajských městech České republiky

Tabulka č. 4 – Ukázka kategorií vstupních dat použitých k vytvoření S-Křivek

Tabulka č. 5 – Parametry odhadnutých S-křivek pro roky 2020, 2021, 2022, 2023 a celkové období

Tabulka č. 6 – Vývoj průměrné prodejní ceny bytů v krajských městech České republiky

Tabulka č. 7 – Parametry odhadnutých S-křivek z roku 2011

Tabulka č. 8 – Parametry odhadnutých S-křivek celkově pro obě období

Seznam použitých grafů

Graf č. 1 – Průměrný roční yield jednotek novostaveb krajských měst v roce 2023

Graf č. 2 – Časový vývoj průměrných nabídkových cen za m² na primárním a sekundárním trhu nemovitostí v hlavním městě Praha

Graf č. 3 – Časový vývoj průměrných nabídkových cen za m² na primárním a sekundárním trhu nemovitostí v Brně

Graf č. 4 – Časový vývoj průměrných nabídkových cen za m² na primárním a sekundárním trhu nemovitostí v Českých Budějovicích

Graf č. 5 – Časový vývoj průměrných nabídkových cen za m² na primárním a sekundárním trhu nemovitostí v Hradci Králové

Graf č. 6 – Časový vývoj průměrných nabídkových cen za m² na primárním a sekundárním trhu nemovitostí v Jihlavě

Graf č. 7 – Časový vývoj průměrných nabídkových cen za m² na primárním a sekundárním trhu nemovitostí v Karlových Varech

Graf č. 8 – Časový vývoj průměrných nabídkových cen za m² na primárním a sekundárním trhu nemovitostí v Liberci

Graf č. 9 – Časový vývoj průměrných nabídkových cen za m² na primárním a sekundárním trhu nemovitostí v Olomouci

Graf č. 10 – Časový vývoj průměrných nabídkových cen za m² na primárním a sekundárním trhu nemovitostí v Ostravě

Graf č. 11 – Časový vývoj průměrných nabídkových cen za m² na primárním a sekundárním trhu nemovitostí v Pardubicích

Graf č. 12 – Časový vývoj průměrných nabídkových cen za m² na primárním a sekundárním trhu nemovitostí v Plzni

Graf č. 13 – Časový vývoj průměrných nabídkových cen za m² na primárním a sekundárním trhu nemovitostí v Ústí nad Labem

Graf č. 14 – Časový vývoj průměrných nabídkových cen za m² na primárním a sekundárním trhu nemovitostí ve Zlíně

Graf č. 15 – Vývoj 2T repo sazby 2020-2023

Graf č. 16 – Vývoj 2T repo sazby 2006-2010

Graf č. 17 – Odhadnuté S-křivky pro roky 2020, 2021, 2022, 2023 a celkové období

Graf č. 18 – Odhadnutá S-křivka za rok 2020

- Graf č. 19 – Odhadnutá S-křivka za rok 2021
- Graf č. 20 – Odhadnutá S-křivka za rok 2022
- Graf č. 21 – Odhadnutá S-křivka za rok 2023
- Graf č. 22 – Odhadnutá S-křivka za roky 2020-2023
- Graf č. 23 – Odhadnuté S-křivky popisující situaci na trhu v letech 2006-2010
- Graf č. 24 – Porovnání S-křivek za roky 2006, 2007 a 2020
- Graf č. 25 – Porovnání S-křivek za roky 2008 a 2021
- Graf č. 26 – Porovnání S-křivek za roky 2009 a 2022
- Graf č. 27 – Porovnání S-křivek za roky 2010 a 2023
- Graf č. 28 – Porovnání situace let 2006-2010 se situací v letech 2020-2023

Seznam použitých obrázků

Obrázek č. 1 – Přípravná fáze developerského projektu

Obrázek č. 2 – Realizační fáze developerského projektu

Obrázek č. 3 – Závěrečné fáze developerského projektu

Obrázek č. 4 – Postup prodeje rezidenčního developerského projektu

Obrázek č. 5 – Další způsoby financování developerského projektu

Obrázek č. 6 – Priority ve vypořádávání nároků na splácení pohledávek developera

Obrázek č. 7 – Ilustrace významu S-křivky v projektovém řízení

Obrázek č. 8 – Ilustrace způsobu odhadu S-Křivky

1 ÚVOD

Trh s rezidenčními nemovitostmi a jeho vývoj byl vždy téma, které si v průběhu moderní historie našlo cestu na přední stránky světových či tuzemských médií. Díky svému neustálému vývoji se celý proces neboli development objektů určených pro rezidenční bydlení stal oblíbeným a široce diskutovaným tématem nejen mezi odborníky, ale i v rámci širší veřejnosti. Vývoj tohoto trhu je ovlivněn mnoha faktory, ať už změnami v legislativě nebo v politické situaci daných států (Dykusova & Golovina, 2019), posunem v sociálním vnímání nebo vývojem nových technologií.

Tyto neustále se dějící změny nutí developery a developerské společnosti být konstantně ve střehu, jelikož musí být schopni přizpůsobit vedení své podnikatelské činnosti těmto vysoce dynamickým změnám. Trendem nejen tohoto desetiletí je velký rozvoj developerské činnosti, ale i postupné přibývání nových zajímavých developerských projektů.

Jako téma této bakalářské práce byla vybrána současná problematika vývoje cen na trhu s rezidenčními nemovitostmi. Pro vypracování analýzy byla použita proprietární databáze společnosti Flat Zone s.r.o., jejíž datové výstupy bývají často publikovány v rámci článků v odborných časopisech a médiích. Dle informací společnosti Flat Zone s.r.o. tato jedinečná databáze zatím nebyla použita pro vypracování bakalářské nebo jiné akademické práce. Detailní popis této databáze je zpracován v kapitole 5.2. Zároveň byl přidán popis postupu vzniku a následného prodeje developerského projektu. Bakalářská práce je rozdělena na tři tematické části, a to část teoretickou, analytickou a praktickou.

První část práce je zaměřena na popis klíčových pojmů spojených s developerskými projekty a zároveň i definici rezidenčního trhu a jeho specifik. V teoretické části je taktéž zpracován popis postupu vývoje developerských projektů a možností jejich financování.

Druhá část této práce se věnuje zhodnocení situace na trhu s developerskými projekty v posledních letech s důrazem na každé krajské město v České republice na základě aktuálních dat. Dále je v ní rozebrán ukazatel výnosnosti investice do nákupu rezidenční jednotky v daných lokalitách, včetně úvodu do problematiky nájemního bydlení v České republice.

Třetí část práce se zaměřuje na komplexní analýzu developerských projektů v České republice jako celku, konkrétně na segment developmentu rezidenčních objektů. Tato část se zabývá analýzou S-křivek, které jsou v praxi používány k projektovému řízení (Mann, 1999). V rámci této práce jsou použity tak, aby bylo možné zhodnotit situaci na trhu

s developerskými projekty pro jednotlivé roky ve sledovaném období. To je vymezeno na roky 2020-2023. Cílem práce je porovnání S-křivek z aktuálního sledovaného období s odhadnutými křivkami z let 2006-2010 a jejich vzájemné porovnání. Porovnání S-křivek z těchto dvou časových období je smysluplné, jelikož popisuje podobnou dobu na trhu s developerskými projekty. Navazuje na akademický článek ČNB (Hlaváček et al., 2011). Tento dokument je zaměřen na období 2006-2010, kdy probíhalo oživení trhu před finanční krizí a jeho následné ochlazení, včetně dopadů finanční krize. Tato bakalářská práce taktéž popisuje období oživení trhu před krizí, která byla spojena s pandemií COVID-19. Je v ní zaznamenán postupný náběh této krize a poté její dopady.

2 Charakteristika klíčových pojmů problematiky developmentu

Činnost developerů a developerských společností je v současnosti velmi diskutovaným tématem. S tímto známým pojmem je možné se setkat v mnoha odvětvích. Tato práce se bude zaměřovat na development v oblasti realizace rezidenčních developerských projektů. Developerským projektem je míněna forma podnikatelského záměru, který se bezprostředně týká výstavby či koupě a následné renovace nemovitosti, která je určena pro generování nějaké formy příjmů a výnosů jako je prodej či pronájem (Peiser & Hamilton, 2012).

2.1 Význam pojmu „developer“

Developer je označení pro fyzickou nebo právnickou osobu, která je v roli investora při výstavbě rezidenčních nebo komerčních budov, rodinných nebo bytových domů apod. Cílem developera je realizace vhodného projektu, který je zaměřen na výstavbu funkčního objektu za účelem zisku. Tato práce se zaměřuje pouze na development rezidenčních jednotek. Běžnou praxí v této oblasti bývá, že součástí vzniklého rezidenčního objektu je i několik komerčních jednotek. Činnost developera je velmi rozsáhlá a komplexní, jelikož musí projekt provést všemi jeho fázemi. Jedná se o počáteční stádium akvizice pozemků a nemovitých věcí, projektování a zajištění vhodného financování, samotnou realizaci až po konečný prodej nebo pronájem nově vzniklých rezidenčních jednotek koncovému zákazníkovi (Long, 2011).

Long (2011) zmiňuje, že základem úspěchu developera je zejména vysoká odbornost ve všech oblastech činností, které je potřeba v rámci realizace developerského projektu zajistit. Je potřeba vysoké zodpovědnosti za jednotlivá rozhodnutí, která nebývají vždy jednoduchá. Nepostradatelnou součástí je stabilní tým odborníků s jistou mírou zkušeností, nadšením, vizí a profesionálním přístupem ke své práci. Ta bývá provázána překážkami, které nevyhnutelně vznikají při každodenní náročné práci. V některých případech se jedná o vizionáře, kteří dokážou svojí činností pozitivně ovlivňovat společnost uskutečněním svých námětů, neotřelých nápadů a inovací. To vše v rámci rozvoje území pro potřeby veřejnosti a uspokojení jejich potřeb v oblasti bydlení. V některých případech dochází ze strany developerů k rozvoji celé infrastruktury daného území jako jsou výstavby mateřských škol, hřišť, chodníků a cyklostezek, náměstí, obchodů. Občanům tak zajišťují nejen možnost kvalitního bydlení, ale také podporu využití volnočasových aktivit na daném území.

Do procesu realizace developerského projektu patří činnost developerských společností. Developerská společnost bývá investorem projektu, avšak ne vždy musí být jeho konečným investorem. Nemusí však zajišťovat přímou výstavbu budovy, pro tyto potřeby je možné najmutí stavební společnosti. Může být zapojena do různých typů činností, kterými mohou být nákup půdy, projektování, zajištění financování apod. Ve většině případů nebývá ani jejím konečným obyvatelem, či uživatelem (Long, 2011). Některé developerské společnosti se zabývají také následnou správou objektu i po jeho vyprodání, toto je však spíše výjimkou. Developery aktuálně působící na trhu s rezidenčními nemovitostmi lze rozdělit do různých kategorií. Pro potřeby této práce byli rozděleni do dvou kategorií a to „veřejný developer“ a „soukromý developer“. Těmto kategoriím a jejich definici se budou věnovat kapitoly 2.1.1 a 2.1.2.

2.1.1 Veřejný developer

Růžička (2017) uvádí, že za veřejného developera lze považovat např. územní samosprávy (obce, města, kraje), stát jako celek, Evropskou unii a ostatní veřejné instituce či uskupení. Tyto subjekty bývají charakteristické tím, že obvykle mají ve svém vlastnictví rozsáhlé množství pozemků. Je to dáno jejich zákonným postavením jako subjektů veřejné správy. Mimo jiné jim náleží povinnost starat se o celkový rozvoj daného území k zajištění potřeb a služeb pro občany, kteří zde bydlí.

K developementu se tyto subjekty obvykle dostávají díky zájmu soukromých společností o výkup, či součinnost k realizaci developerského projektu. Za typický příklad se dá označit problematika „brownfieldů“. Slovem brownfield je tradičně označována nemovitost, která je málo využívána či vůbec nevyužívána, což má za následek její nedostatečnou údržbu, zanedbanost a chátrání (CzechInvest, b. r.). Obvykle to bývají rozsáhlé pozemky či komplexy, které jsou pozůstatky bývalých průmyslových nebo zemědělských podniků a továren. Tyto rozsáhlé majetky, které spadají pod subjekty veřejné správy zpravidla chátrají, neboť postrádají dostatek finančních prostředků na jejich pravidelnou a dostatečnou údržbu. Často se nacházejí na významných místech, co se polohy týká jako např. v centrech velkých měst a obcí, kde se již volné pozemky na výstavbu developerských projektů nevyskytují (Loures & Vaz, 2018). Zároveň subjekty veřejné správy často na tato území pobízejí investory či developery výhodnými investičními nabídkami, jelikož revitalizace takového území bývá často ve veřejném zájmu k zajištění jeho rozvoje a potřeb občanů. Tyto pobídky

většinou probíhají na úrovních krajských a obecních samospráv, avšak i na úrovni evropské. Obnova brownfieldů bývá mnohdy podporována dotačními výzvami. V současné době existuje národní databáze brownfieldů v České republice¹, která je spravována agenturou CzechInvest. Ta je státní příspěvkovou organizací Ministerstva průmyslu a obchodu, jejíž cílem je podpora podnikání a investic v České republice (CzechInvest, b. r.).

Není však pravidlem, že by veřejný developer figuroval pouze jako prodejce pozemků. V Evropské unii je praxí, že některá města patří mezi zřizovatele vlastních developerských společností. Některá mohou participovat v rámci projektů určených pro územní rozvoj jejich nemovitého majetku. V rámci této spolupráce vytvářejí strategie zaměřené na výstavbu v klíčových lokalitách, příkladem je město Vídeň (Novější, 2020). Ta mimo jiné testuje i nové technologie v rámci pilotních projektů, včetně propojení integrované energetiky do rezidenčních čtvrtí, upravuje otevřené veřejné prostory a zajišťuje sociální infrastrukturu, jako jsou zeleň a parky a jiné (Bárta, 2017). Města a obce často navazují finanční spolupráci s developery formou podílení se na finančních nákladech daného projektu. Toto je běžná praxe u developerských projektů, které jsou obsaženy v plánech územního rozvoje dané lokality. Za příklad se dají uvést strategické rozvojové plány měst, které nelze zcela financovat z městských rozpočtů. Proto je hledána součinnost se soukromým developerem, pro kterého by účast na takovém typu projektu měla smysl. Veřejné subjekty se obvykle finančně podílejí na realizaci infrastruktury k danému projektu, nejčastěji v podobě realizace a zprostředkování dopravní dostupnosti (stavba silnice, autobusové zastávky apod.), včetně následného zajištění dopravní obslužnosti pro občany, například formou autobusové dopravy (Muñoz Gielen & Van der Krabben, 2023). Ukázkou takové činnosti s účastí státu formou státních dotací a krajských finančních prostředků je rozsáhlý projekt pro rozvoj území tzv. rozšíření strategické průmyslové zóny Solnice-Kvasiny, což má za následek zlepšení veřejné infrastruktury v Královéhradeckém kraji (Datakhk, 2023). Součástí rozvoje tohoto území je i podpora dostupného bydlení, včetně výstavby bytových domů a obytných zón pro obyvatele tohoto území.

Veřejné subjekty se označují za developery při realizaci prakticky jakéhokoliv veřejného projektu, který se týká výstavby a je realizován daným subjektem. Na rozdíl od soukromých developerů však při investičním rozhodování není nejvyšší prioritou návratnost finančních prostředků.

¹ Online: <https://brownfieldy-dotace.czechinvest.org/Aplikace/bf-public-x.nsf/bfs.xsp>

2.1.2 Soukromý developer

V současné době je na tuzemském trhu mnoho soukromých developerů. Soukromí developeři se od sebe mohou lišit svým zaměřením, velikostí, finanční silou či organizační strukturou. Momentálně na českém trhu s rezidenčními nemovitostmi dominují velké tuzemské developerské společnosti jako např. Trigema a.s., Central Group a.s., Finep a.s. a další. Do kategorie soukromých developerů patří i menší společnosti, které se touto problematikou zabývají. Ty často realizují projekty, které nejsou na vysoké úrovni náročnosti, co se týče času a finančních prostředků. Společnosti tohoto typu se ve většině případů věnují svému developerskému projektu ve všech fázích, od počáteční akvizice pozemků až po prodej či pronájem konečnému zákazníkovi. Tyto společnosti však na rozdíl od velkých developerů ve většině případů využívají služeb externích stavebních firem, jelikož není v jejich kapacitě zajistit výstavbu svého projektu takzvaně „*in-house*“². Projekty realizované malými developerskými společnostmi bývají zpravidla zaměřeny na výstavbu a následný odprodej vzniklých jednotek, nikoliv na jejich pronájem (Peiser & Hamilton, 2012).

Pro soukromé developery je běžnou praxí financovat své developerské projekty pomocí úvěrů. Banky vnímají velké a renomované tuzemské developerské společnosti za skvělé klienty, a proto se mnohokrát může developer či developerská společnost dostat k výhodnému financování svého projektu. Pro banky jsou developerské projekty potenciál ke zhodnocení svých peněžních prostředků, proto jsou ochotné takové projekty financovat. Není však pravidlem, že by banky byly pouze spoluúčastníkem a spoluinvestorem developerského projektu (Achour, 2008). Jsou i situace, kdy se banka samotná stává developerem, dobrým příkladem tohoto jevu je leasingová divize Raiffeisen Bank (Raiffeisen Leasing, 2021) a její projekt Bydlení Studentská v Plzni. Dalším případem, kdy se z banky může stát developer je situace, kdy se developerský projekt finančně nepodaří a v důsledku toho propadne bance. Ta se poté může rozhodnout, zda daný projekt prodat nebo samostatně dokončit.

Z toho vyplývá, že kromě společností, které celou svoji činnost striktně zaměřují pouze na development, se lze na trhu setkat i s velkými finančními institucemi, většinou zahraničními. Ty mají v rámci své organizační struktury zřízeno oddělení či divizi, popřípadě dceřinou

² In-house: v rámci své vlastní organizační struktury, vnitropodnikově

společnost, která se developmentu věnuje. Výhoda těchto společností je, že obvykle mají k dispozici signifikantní množství finančních prostředků, které jim zajišťují určitou flexibilitu ve vztahu k finanční náročnosti a časovému horizontu projektu. Na druhou stranu tyto instituce obvykle nerealizují projekty, které jsou spojeny s významným rizikem (Mlejnek, 2020). Pro tento druh soukromého developera bývá nejčastějším typem činnosti akvizice již existujících projektů nebo již stojících nemovitostí, které jsou poté rekonstruovány a později prodány nebo pronajímány za účelem zisku. Tyto společnosti si často budují své vlastní nemovitostní portfolio. Tato portfolia se mohou skládat jak z podílů v nemovitostech, tak z nemovitostí, které jsou vlastněné danou institucí celé. Tradičně tyto velké finanční instituce investují do projektů, které jsou po jejich dokončení určeny k pronájmu. Ty realizují investice s relativně dlouhým časovým horizontem. Příkladem výše zmíněného developera je společnost REICO, která je dceřinou společností České spořitelny³ a mimo aktivity v České republice tato společnost spravuje nemovitosti i v Polsku a na Slovensku.

Dalším typem soukromého developera jsou velké stavební společnosti, které často bývají i zároveň společnostmi developerskými. Tyto společnosti provozují takzvanou „investiční výstavbu“, jelikož kromě investorské role zastávají i roli zhotovitele výstavby (Poláková, 2016). Tento způsob developmentu je označován za efektivní, jelikož nedochází k zdlouhavé komunikaci mezi více společnostmi a vše probíhá takzvaně in-house.

Někdy se stává, že dojde k propojení soukromého a veřejného developera v rámci jednoho projektu. Tento postup je však v rámci ČR neobvyklý, tyto skutečnosti častěji nastávají v Rakousku a Německu. Tato práce je zaměřena na oblast soukromého developmentu.

2.2 Developerský projekt

„Developerským projektem se zpravidla rozumí podnikatelský záměr, jehož předmětem je výstavba nemovitostí za účelem jejího pronájmu nebo prodeje. Popřípadě se může jednat o projekt, který předpokládá koupi existující nemovitosti, její rekonstrukci nebo modernizaci a následně její pronájem či prodej“ (Achour & Dančišin 2006).

Developerské projekty, které jsou spojeny s výstavbou rezidenčních nemovitostí, bývají zpravidla realizovány ve formě investic za účelem dosažení nejvyššího finančního zisku

³ Online: www.reico.cz

(Miles et al., 2015). Do projektů rezidenčního typu patří výstavby bytových bloků, rodinných domů nebo jiných typů obytných jednotek, například nebytových prostor. Kromě rezidenční výstavby nebo rekonstrukcí, se developerské projekty mohou týkat i nemovitostí komerčních. Tento typ nemovitostí je určen výhradně pro obchodní účely, čímž je myšleno generování kapitálového zisku nebo příjmu z pronájmu, případně obojí (Kwan, 2015).

V současné době je stále populárnější pojem „*city development*“. Je to proces, jehož cílem je podpora rovnoměrného rozvoje a růstu výstavby ve městech a jejich okolních regionech za účelem zlepšení kvality života všech občanů. Mimo výstavby budov a infrastruktury, kterými mohou být silnice a mosty, se rozvoj území týká i dalších oblastí. Patří sem například podpora podnikání a vytváření pracovních míst nebo dostupnost zdravotní péče a sociálních služeb. Zároveň je kladen důraz na výstavbu ekologicky udržitelných měst. Lidé, kteří žijí v aglomeracích, se zajímají o podmínky, které jsou jim nabízeny. Jelikož chtějí žít na místě, které dokáže nabídnout vysokou kvalitu života s dostatečnou dopravní dostupností, kvalitním vzděláním a s možností zábavy, včetně veřejných prostorů pro setkávání (Cities Alliance, 2022). Z tohoto důvodu se dnes mnoho silných developerů věnuje komplexním a rozsáhlým projektům, jako jsou výstavby celých rezidenčních bloků, ale i menších městských částí jako celku. Příkladem je projekt tuzemského developera Sekyra Group a.s. „Rohan City“. V případě výstavby projektu takového rozsahu musí developer nebo developerská společnost pečlivě konzultovat svoji budoucí činnost se zastupitelstvem daného územního celku. Realizace projektů tohoto typu je obvykle rozdělena do několika etap, přičemž každá z nich může trvat i několik let. Je možné se setkat i s případem, kde je developerem takového projektu samotná obec, v takovém případě by se jednalo o development veřejný.

2.2.1 Postup vývoje developerského projektu

Každý developerský projekt, který se zabývá rezidenční výstavbou, musí projít několika fázemi. Každý projekt je svým způsobem jedinečný, odlišuje se svou geografickou polohou, typem projektu, jeho rozsahem a požadavky stanovenými zákonem (Fotr, 2010). Nicméně hlavní fáze projektu lze rozdělit na přípravnou, realizační a závěrečnou, viz tabulka č. 1. Do oblasti přípravné fáze patří veškeré aktivity související s pozemkem, včetně finančních a právních analýz na jeho využití a zhodnocení. Součástí této fáze je zvážení možností financování celého projektu. Nákup pozemku, včetně vytvoření studie a projektové

dokumentace architektky a projektanty, opatření řady povolení, samotná výstavba a uzavření potřebných smluv je nejnáročnější tzv. realizační fází a etapou v rámci životního cyklu developerského projektu. V závěrečné fázi dochází k dokončení výstavby, kolaudaci, prodeji nebo pronájmu a předání bytových jednotek, popřípadě správě nemovitosti a hodnocení projektu (Pravenský, 2007). Podrobnějšímu vysvětlení jednotlivých fází vývoje rezidenčních developerských projektů se věnují kapitoly 2.2.2 až 2.2.4

Tabulka č. 1 – Základní fáze developerského projektu

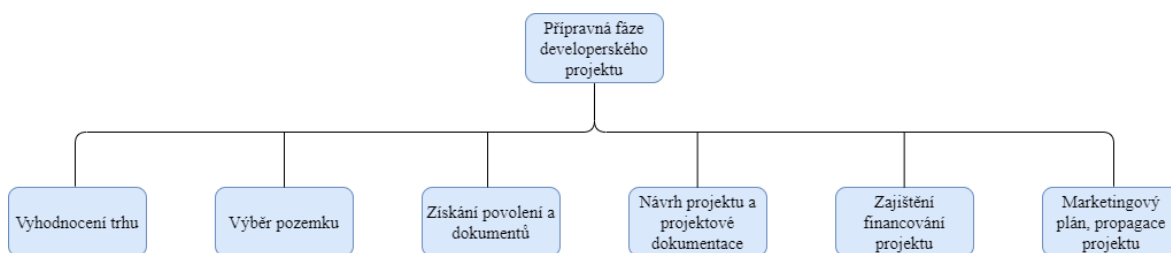
Přípravná fáze	Realizační fáze	Závěrečná fáze
Vyhodnocení trhu a konkurenčních nabídek pro danou lokalitu, ve které má projekt vzniknout	Úprava terénu a založení základů	Revize a schválení stavby
Výběr pozemku	Konstrukční práce	Získání kolaudačního rozhodnutí
Získání potřebných povolení a dokumentů	Vnitřní práce	Předání nové nemovitosti zákazníkům
Návrh projektu a vytvoření projektové dokumentace	Výstavba fasády	Závěrečné úkony a administrativa
Zajištění financování projektu	Dokončovací práce	Správa budovy
Marketingový plán a propagace projektu		Vyhodnocení úspěšnosti projektu

Zdroj: Achour (2020), vlastní zpracování

2.2.2 Přípravná fáze developerského projektu

Přípravná fáze developerského projektu je velmi důležitým krokem před samotnou realizací projektu (Long, 2011). Tato fáze zahrnuje několik kroků a klíčových rozhodnutí, která jsou důležitá pro úspěšnost celého procesu, viz obrázek č. 1.

Obrázek č. 1 – Přípravná fáze developerského projektu



Zdroj: Achour (2004), vlastní zpracování

Dle Achoura (2004) je prvním krokem v této fázi vyhodnocení trhu pro danou lokalitu, ve které má projekt vzniknout. To zahrnuje zjištění aktuální poptávky po bydlení ze strany obyvatel daného regionu, celkových trendů životního stylu a preferencí typu bydlení. Zároveň je potřeba provést analýzu cen nemovitostí existujících v dané lokalitě, včetně průměrné ceny nejen prodávaných jednotek, ale i těch, které jsou určeny k pronájmu. Je dobré přihlédnout k vývoji dlouhodobého potenciálního růstu celkové hodnoty pozemku. Díky těmto krokům je developer schopen identifikovat potenciální mezery na daném trhu, které může svou nabídkou vyplnit a zajistit tak předpoklad konkurenceschopnosti, ziskovosti a celkového úspěchu daného projektu.

Po vyhodnocení trhu je nutné vybrat vhodný pozemek či stavební parcelu pro výstavbu plánované nemovitosti v rámci rezidenčního developerského projektu. Je třeba zohlednit mnoho faktorů, ke kterým patří geografická poloha pozemku a jeho celková dostupnost. Tím je myšleno dobré napojení na infrastrukturu, dostupnost dopravy, blízkost služeb, dostupnost škol a školek. Celkově je potřebné zajistit dobrou dostupnost veškerých služeb pro budoucí obyvatele tak, aby bydlení v nově postavené rezidenční nemovitosti nebylo pro budoucí majitele a nájemníky překážkou a komplikací v jejich běžném životě.

Velice důležitým krokem je získání potřebných povolení a dokumentů pro výstavbu nemovitosti v souladu s právními předpisy a případnými omezeními. Mezi tyto dokumenty se řadí například stavební povolení, územní rozhodnutí, geotechnický průzkum ke zjištění geologických rizik. Prověřují se rizika možného znečištění půdy nebo blízkost ekologicky citlivých lokalit, souhlas sousedů a další. Tento proces je většinou velmi časově náročný a může trvat až několik let. Proto je nejlepší s touto fází přípravy projektu začít co nejdříve. Návrh projektu a vytvoření projektové dokumentace je pokračováním těchto činností. V této

fázi se připravuje návrh projektu a zároveň je připravena projektová dokumentace, která obsahuje plány budovy, výkazy výměr, technické výkresy, popisy použitých materiálů a další.

V přípravné fázi je potřeba zajistit financování realizace projektu. Je to velice důležitá etapa, jelikož se developer nesmí dostat do stavu, ve kterém by svůj projekt nezvládl ufinancovat (Long, 2011). Pokud by se tak stalo, mohla by se celá společnost dostat do konkurzu. To by mohlo vést až k případnému bankrotu. Další možností by mohl být odprodej projektu jinému developerovi, který je finančně silnější nebo jeho postoupení bance. Aby se této situaci předešlo, je potřeba zajistit kvalitní a výhodné financování buďto od investora nebo bankovní instituce. Možnostem financování se bude věnovat kapitola 3.

Marketing je nedílnou součástí každého rezidenčního developerského projektu, proto do přípravné fáze patří také vytvoření marketingového plánu a propagace projektu. Cílem této iniciativy je upoutat a případně získat potenciální zákazníky a zajistit úspěšnost prodejů.

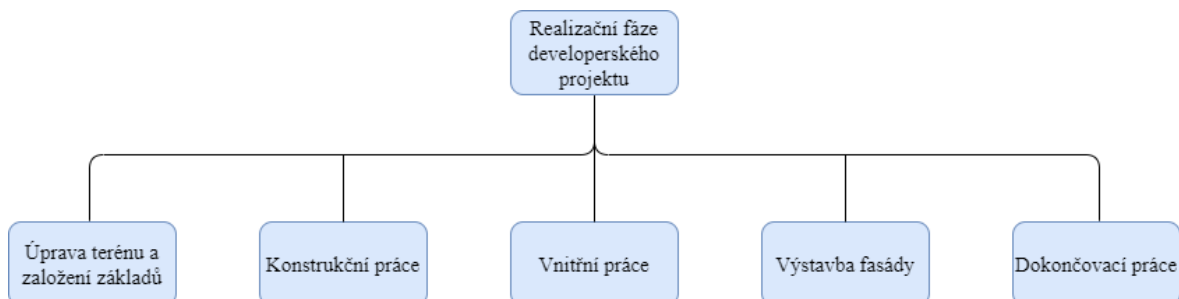
V rámci přípravné fáze celého developerského projektu je definován základ pro jeho úspěšnou realizaci. Slouží k naplnění cílů a celkové úspěšnosti, v ideálním případě i k zajištění profitability projektu. Všechna rozhodnutí učiněná v této fázi projektu je nutno pečlivě zvažovat a nedopouštět se příliš ambiciózních rozhodnutí, která by mohla případně projekt ohrozit a vést k jeho neúspěchu (Achour, 2004).

2.2.3 Realizační fáze developerského projektu

Po dokončení přípravné fáze následuje proces realizace rezidenčního developerského projektu. Realizační fáze se týká samotné výstavby rezidenční nemovitosti, viz obrázek č. 2. Ta je klíčovým obdobím, ve kterém se plány a strategie vypracované během minulé fáze mění v realitu.

V první fázi se provádí úprava terénu, včetně přípravy staveniště k výstavbě. Jedná se o úpravy okolního prostředí, které zahrnují vyklizení pozemku, tak aby bylo umožněno použití potřebné stavební techniky. S tím souvisí příprava přístupových cest k pozemku, včetně instalace zařízení určených pro realizaci stavby. Po těchto přípravných pracích může být zahájena hrubá stavba, zároveň také výkopy pro založení základů budovy.

Obrázek č. 2 – Realizační fáze developerského projektu



Zdroj: Achour (2004), vlastní zpracování

Dalším krokem jsou konstrukční práce. Roušar (2008) zmiňuje, že tato fáze zahrnuje budování základů, stěn, stropů a střechy. Základy musí být pevné a stabilní, aby budova splňovala všechny stavební normy a byla odolná vůči zemětřesení a jiným přírodním katastrofám. Po realizaci výkopů a položení základů se začínají provádět konstrukční práce. Postupně se staví nosné zdi, sloupy, stropy a další konstrukce. Během tohoto procesu je nutná profesionální koordinace odborníků, kteří se na stavbě podílejí. Mezi ně patří stavební inženýři, statici, stavbyvedoucí, betonáři, tesaři a další. Pro zajištění celkové kvality stavby je důležité provést tuto etapu precizně, jelikož ovlivňuje i budoucí bezpečnost budovy.

Jakmile jsou hotovy konstrukční práce, začíná se s pracemi uvnitř hrubé stavby. Součástí těchto prací jsou elektroinstalace, zavedení vodovodního a kanalizačního potrubí, zajištění vytápění a klimatizace, přidání bezpečnostních prvků atd. Dále se pracuje na zkompletování interiérů, například nanášení omítky, instalace podlah, dveří a oken.

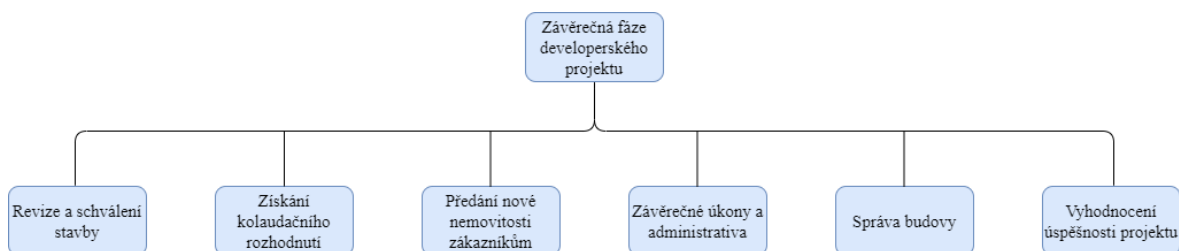
Po dokončení vnitřních prací se začíná s výstavbou fasády budovy. Fasáda musí zajistit, aby budova splňovala všechny požadavky na energetickou účinnost a případně i líbivý vzhled pro klienty a okolí. Po dokončení fasády se provádějí dokončovací práce. Ty zahrnují instalaci výtahu, pokládku dlažeb a dlaždic, dokončení interiéru, instalaci osvětlení, vybavení kuchyní a koupelen, včetně dalších prací pro dokončení budovy. Ty mají vliv na její finální vzhled a celkovou funkčnost.

Jakmile je realizační fáze hotová a budova či komplex budov je postaven, může se pokračovat do fáze závěrečné (Achour, 2004). Ta bude kromě kontroly stavby a její kolaudace zahrnovat zajištění prodeje nebo pronájmu jednotek pro budoucí vlastníky či nájemníky.

2.2.4 Závěrečná fáze developerského projektu

Závěrečná fáze developerského projektu následuje po realizační fázi a je posledním krokem ve vývoji developerského projektu (Achour, 2004). Cílem těchto kroků je celkové dokončení projektu, jeho kolaudace a následný odprodej novým majitelům. Trendem poslední doby se stává, že se developer rozhodne pro ponechání projektu ve svém vlastnictví a bude ho využívat například jako nájemní bydlení. K tomuto kroku je předpoklad vysoké míry finanční síly daného developera, jelikož návratnost tohoto druhu investice bývá obvykle v poměrně dlouhém časovém horizontu.

Obrázek č. 3 – Závěrečné fáze developerského projektu



Zdroj: Achour (2004), vlastní zpracování

Po dokončení stavebních prací je nutné provést revizi stavby a zkontrolovat, zda jsou všechny práce provedeny správně a v souladu se stavebním povolením. Je nutné získat potvrzení od orgánu státní stavební kontroly o tom, že stavba byla provedena v souladu se zákony a předpisy.

Po dokončení revize a schválení stavby je třeba získat kolaudační rozhodnutí, které potvrzuje, že stavba je dokončena v souladu se stavebním povolením a všemi předpisy. Po kontrole odborníky z příslušného stavebního úřadu, je za předpokladu splnění všech podmínek udělen kolaudační souhlas.

Po získání uvedeného kolaudačního rozhodnutí je nemovitost oficiálně připravena pro předávání do rukou zákazníka a developer může prodat nebo pronajmout jednotky. To probíhá na základě uzavření smlouvy o koupi nebo pronájmu nemovitosti. Tento proces může začít již během výstavby, a to prostřednictvím předprodeje.

Posledním krokem je provedení závěrečných úkonů a administrativy. Sem patří předání

jednotek novým majitelům a přenos vlastnických práv, vypsání dokladů o dokončení stavby a další (Fotr, 2010).

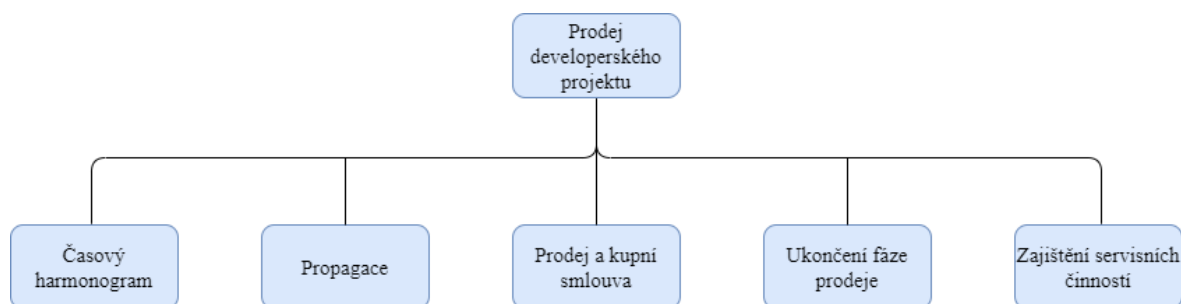
Některé developerské společnosti se nadále věnují správě svého projektu i po jeho kompletním vyprodání. Je to však spíše výjimkou. Převážně se správy budovy či komplexu následně ujme jiná společnost, která se na tuto problematiku specializuje. Ta zahrnuje péči o společné prostory, zajištění služeb pro uživatele jednotek, včetně jejich společné komunikace.

Po ukončení uvedeného procesu bývá běžnou praxí provést evaluaci úspěšnosti realizace projektu. Tento proces je důležitým přínosem pro daného developera a jeho budoucí projekty. Developer dále může vyhodnotit, zda projekt splnil své cíle a dosáhl své plánované ziskovosti. Každý projekt je však specifický, a proto se jednotlivé části všech fází mohou lišit v časovém horizontu v závislosti na okolnostech spojených s konkrétním projektem. Projekt je koncem této fáze dokončen.

2.3 Postup prodeje rezidenčního developerského projektu

Základem úspěšného dokončení rezidenčního developerského projektu je prodej realizované jednotky koncovému zákazníkovi. Z tohoto důvodu je potřeba jednotlivé kroky prodeje patřičně naplánovat. Časový harmonogram určí, jak postupovat dílčími etapami a prodej cíleně řídit. Úspěšný prodej takového projektu vyžaduje jednak pečlivé plánování, efektivní a cílenou propagaci. Posledním krokem je vynikající zákaznický servis. Prodej lze realizovat v základních etapách, dle obrázku č. 4.

Obrázek č. 4 – Postup prodeje rezidenčního developerského projektu



Zdroj: Domy Chloumek (2016), vlastní zpracování

Pro plánování je nutné vytvořit harmonogram prací, který připraví projekt nebo jeho konkrétní jednotky na prodej. Základem je určit správný čas pro zahájení prodeje a stanovení nabídkové ceny. Nedílnou součástí je příprava propagačních materiálů a doprovodných akcí k propagaci daného prodeje. Pro tuto etapu se stává klíčové rozhodnutí, zda developer jednotlivé jednotky bude prodávat samostatně, popřípadě prodá celý projekt najednou.

Po těchto zahajovacích krocích nastává etapa propagace prodeje pro budoucí majitele. Propagace může probíhat formou upoutávek a reklam na webových stránkách a sociálních sítích, billboardech. Také v tisku, publikováním v odborných člancích nebo pomocí marketingových brožur. Organizují se prohlídky pro potenciální klienty. Cílem těchto činností je přilákat potenciální zájemce a předat jim co nejvíce informací. Ty jim dokážou pomoci s rozhodnutím pro nákup nemovitosti. Nejčastěji se jedná o obecné představení projektu, včetně předání detailnějších informací o jednotkách určených k prodeji, popřípadě může jít o virtuální prohlídku. První schůzka probíhá zpravidla v kanceláři společnosti. V případě, kdy se jednotka nachází v realizační fázi, která již umožňuje osobní prohlídku, je možné ji uskutečnit přímo v nemovitosti určené k prodeji.

Následným krokem je zahájení prodeje konečným zákazníkům prostřednictvím kupní smlouvy. Ta je jeho nepostradatelnou součástí. Smlouvou je dána cena nemovitosti, datum převzetí, způsob financování ze strany kupujícího a další důležité detaily, které je potřeba jednoznačně pro obě strany určit. Celý prodej probíhá v jednotlivých na sebe navazujících cyklech. Příkladem je návrh a podpis rezervační smlouvy, smlouva o smlouvě budoucí kupní, kupní smlouva a další (Domy Chloumek, 2016).

Po prodeji jednotek konečným zákazníkům je nutné, aby developer zajistil předání jednotek novým majitelům. Patří sem několik důležitých činností, jako je finální kontrola stavby, odstranění případných nedodělků a závad, předání klíčů a dokončení všech formalit, které s touto činností souvisí.

Po realizaci prodeje je často nutné zajištění servisu a celkové péče a podpory pro nové majitele jednotky. Patří sem oblast provozu a celkové údržby budovy, řešení nově vzniklých problémů a reklamací, poskytování služeb pro majitele nových nemovitostí. Tím je třeba zprovoznění dobíjecích stanic pro elektromobily.

2.4 Problematika legislativy v České republice ve vztahu k developerům

V současné době je z úst developerů nebo zástupců developerských společností slyšet názor,

že problematická legislativa je jeden z hlavních problémů, který brání developerům v rychlejším rozletu a lepšímu pokrytí poptávky po bydlení. Délka stavebního řízení v České republice je ve srovnání s ostatními státy velice zdlouhavá. Jedná se o dlouhodobý problém, jehož řešením by mohlo být zjednodušení stavebního řízení. Toto by mohlo vést ke zrychlení výstavby. Tím pádem k lepšímu a rychlejšímu pokrytí poptávky po nových rezidenčních nemovitostech (Břešťan, 2022).

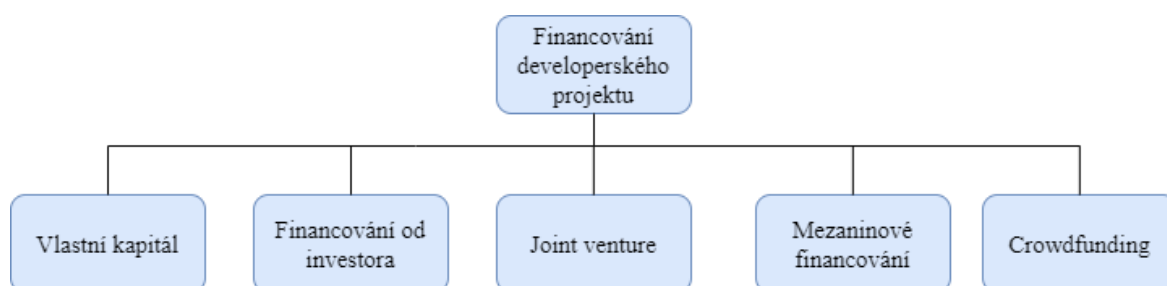
V současné době se chystá novela nového stavebního zákona, která bude plně účinná od července 2024. Tato novela, která se zabývá změnou stavebního zákona prosazeného v roce 2021, by měla vést k vyšší efektivnosti a celkovému zrychlení. Původním záměrem bylo vytvoření nového organizačního uspořádání krajských stavebních úřadů, v jehož čele měl stát Nejvyšší stavební úřad (Flat Zone, 2022). Tato novela by měla ponechat stavební úřady ve městech a obcích s tím, že pro zvláštní typy staveb bude vytvořen „Dopravní a energetický stavební úřad“ (Flat Zone, 2023, a).

V současné době probíhá projekt „Digitalizace stavebního řízení“, který je realizován Ministerstvem pro místní rozvoj. Cílem tohoto projektu je vybudování digitálního systému, který má sloužit k usnadnění celého procesu stavebního řízení pro všechny účastníky (Ministerstvo pro místní rozvoj, b. r., a). V rámci tohoto projektu budou vytvořeny tři nové informační systémy k podpoře digitalizace stavebního řízení a územního plánování. Jeden z nich je integrační platforma, která se bude skládat ze dvou subsystémů. Jedná se o „Portál stavebníka“ a „Informační systém identifikačního čísla stavby“. Další informační systém zajistí evidenci územních a stavebních řízení a jiných postupů. Poslední bude sloužit pro evidenci elektronické dokumentace (Ministerstvo pro místní rozvoj, b. r., b).

3 Financování developerského projektu

Zajištění kvalitního financování developerského projektu je jedním z hlavních hnacích motorů celého projektu (Long, 2011). Pojí se k němu pečlivá analýza a příprava developera, který ve svém zájmu prozkoumá dostupné možnosti financování, aby pro něj byl projekt co možná nejvýhodnější. V České republice je nejčastějším způsobem financování rezidenčního developerského projektu bankovní půjčka. Banky nabízejí různé typy stavebních úvěrů, které jsou speciálně navrženy pro financování developerských projektů. Tyto úvěry jsou zpravidla zajištěny zástavou nemovitosti a mají přísné podmínky pro poskytnutí, včetně doložení dostatečného zajištění a splnění požadavků na úvěruschopnost (Premiot, 2022). Podrobnostem bankovního financování se bude blíže věnovat kapitola 3.1. Existuje však mnoho dalších způsobů financování projektů mimo bankovní cestu, viz obrázek č. 5.

Obrázek č. 5 – Další způsoby financování developerského projektu



Zdroj: Achour (2020), vlastní zpracování

Developerská společnost může financovat projekt z vlastního kapitálu. Za vlastní zdroje se považuje zisk z běžného roku, nerozdělený zisk z minulých účetních období, odpisy a případné vklady vlastníků do obchodní společnosti (Marková, 2015). Tento způsob financování je nejvýhodnější pro developera, který disponuje dostatečným objemem kapitálu a nemusí hledat externí zdroje financování. Zároveň eliminuje jakékoliv poplatky bankovním institucím, složitý proces schvalování a plnění podmínek pro poskytnutí úvěru. Tento typ financování je sice méně běžnou praxí, avšak má stále nezanedbatelný podíl na trhu. Týká se financování především menších projektů.

Developer může hledat investory, kteří jsou ochotni se finančně podílet na realizaci projektu (Abultaif, 2018). Investoři mohou být jednotlivci, soukromé společnosti nebo institucionální investoři, kterými mohou být banky, podílové fondy nebo pojišťovny. Investor si poté nárokuje úměrnou část na zisku z projektu.

Další možností financování projektu je tzv. „joint venture“. Jedná se o společné podnikání, kdy se dvě společnosti spojí a společně investují do projektu. Tento způsob financování může být výhodný pro developerskou společnost, která nemá dostatek kapitálu nebo zkušeností na zvládnutí projektu sama. Řešením je spojení s finančně stabilnější a renomovanější společností. Společně dovedou projekt do zdárného konce (Běhounek, 2021). Mezaninové financování je hybridní formou financování projektu, které kombinuje vlastnosti dluhového a akciového kapitálu. Tento typ financování poskytuje investorům možnost vysokého výnosu, ale zároveň s ním je spojeno vyšší riziko. Mezaninové financování poskytuje kapitál, který není zajištěn zástavou nemovitostí. Toho je obvykle využíváno pro vyplnění finanční mezery mezi primárním úvěrem a vlastním kapitálem developera. Výhodou mezaninového financování je výrazně rychlejší proces schvalování v porovnání se schválením a poskytnutím financování od bankovní instituce (Akrman, 2019).

Dalším způsobem financování developerského projektu crowdfunding. Tento přístup je v České republice velmi vzácný. Jedná se o způsob získání finančních prostředků od velkého počtu lidí, případně příznivců projektu prostřednictvím crowdfundingové platformy na internetu. Využití tohoto způsobu financování by mohlo být vhodné u drobnějších projektů s relativně malými rozpočty, například rekonstrukce malého objektu (Roklen24, 2018).

3.1 Bankovní financování

Achour (2020) popisuje bankovní financování rezidenčního developerského projektu v rámci České republiky jako nejčastější, a tudíž i nejtradičnější způsob, jak zajistit potřebné finanční zdroje pro realizaci developerského projektu. Banky nabízejí různé druhy úvěrů a finančních produktů speciálně navržených pro rezidenční developery, kteří potřebují financovat výstavbu a prodej nových bytů nebo domů. Důvodem tohoto speciálního režimu je především velký objem úvěrů, které jsou developery čerpány. Každý developerský projekt je specifický. To představuje častý individuální přístup bank k zajištění financování projektů, včetně posouzení všech kritérií. Výsledkem tohoto mnohdy časově náročného

procesu je nastavení individuálních podmínek čerpání úvěru. Banky se vždy snaží o co největší zajištění projektů. Zástavní právo zřízené na nemovitostech, které jsou předmětem developerského projektu, a zástavní právo na podílu ve společnosti, která developerský projekt realizuje, jsou základními formami zajištění developerského projektu. (Kolbe et. al., 2020). Zpravidla se bankovní financování poskytuje ve formě stavebního úvěru, který pokrývá náklady na výstavbu projektu včetně nákupu pozemku, stavebních prací, nákupu materiálu a dalších nákladů. Při této formě financování banky hodnotí rizika při poskytování úvěrů dle různých faktorů, jako je stabilita trhu s nemovitostmi, očekávané výnosy z projektu, zkušenosti a historický výkon developerů apod.

Developerské úvěry, stejně jako ty běžné, jsou regulovány hranicemi úvěrových ukazatelů České národní banky (dále ČNB). Tyto ukazatele jsou blíže specifikovány v praktické části této práce.

3.1.1 Postavení banky v developerském projektu

Banka hraje v rezidenčním developerském projektu klíčovou roli jako poskytovatel financí a investiční partner, který působí především v sektoru finančních služeb. Pozice banky v tomto sektoru je mimo jiné následující:

- poskytovatel dluhového financování (úvěry)
- ručitel dokumentárních plateb (garance, atd.) při prodejkách nemovitostí a jejich pronájmech
- zprostředkovatel transakčních služeb (platby, vklady a výběry)
- zhodnotitel dočasně volných prostředků

Hlavním a zároveň nejčastějším způsobem, jakým banka do developerského projektu vstupuje, je zajištění formy dluhového financování daného projektu neboli poskytnutí vhodného úvěru. Volba vhodného úvěru a jeho podmínek je podřízena analýze rizik projektu (Achour, 2020).

3.1.2 Úrok a úroková míra

Developer si kapitál potřebný k realizaci svého projektu půjčuje od bankovní instituce za určitou cenu, kterou je úrok. Úroková míra je procentuálním vyjádřením úroku. Úrok jako takový je vypočten jako násobek úrokové míry, času a jistiny. Výše úroku má významný vliv na celkové náklady na financování projektu a ziskovost developera (Achour, 2020).

Kromě úrokových sazeb, které jsou mimo jiné výrazně ovlivněny 2T Repo sazbou ČNB mohou banky také účtovat různé poplatky, jako jsou poplatky za zpracování úvěrové žádosti, poplatky za otevření a vedení účtu, poplatky za poskytnutí záruky a další.

3.1.3 Splácení jistiny úvěru

Kromě úrokové míry je dalším důležitým faktorem, který může zásadně ovlivnit průběh poskytnutého úvěru, nastavení splátek jistiny. Nebývá vždy pravidlem, že by developer splácel úvěr anuitně během domluvené doby ve stejně vysokých splátkách a nevyužil možnosti mimořádné splátky nebo dalších možností ke snížení dlužné částky. Obvyklými metodami, které jsou často využívány v praxi splácení úvěrů na developerský projekt, jsou dle Achoura (2020) následující:

- Anuitní splácení: Tento typ splácení úvěru je specifický tím, že má neměnnou měsíční splátku. Jedná se také o nejčastější typ splácení hypotečních úvěrů.
- Lineární splácení: Splácení úvěru je založeno na splácení jistiny po stejně vysokých částkách, ke kterým jsou přičteny úrokové náklady. Ve výsledku to znamená, že dlužník platí poskytovateli úvěru každý měsíc jinou částku, jelikož se úrok vypočítává vždy z nové hodnoty nesplacené jistiny.
- Jednorázová splátka: Klient může využít možnosti splacení úvěru pomocí jednorázových splátek, buďto průběžně během doby poskytnutí úvěru nebo také uhrazením celé dlužné částky, jakmile úvěru skončí doba splatnosti.

Co se rezidenčních developerských projektů týče, dochází často ke zvolení anuitního nebo lineárního typu splácení, které je ve svém průběhu kombinováno s jednorázovou splátkou, či splátkami.

3.2 Joint venture financování

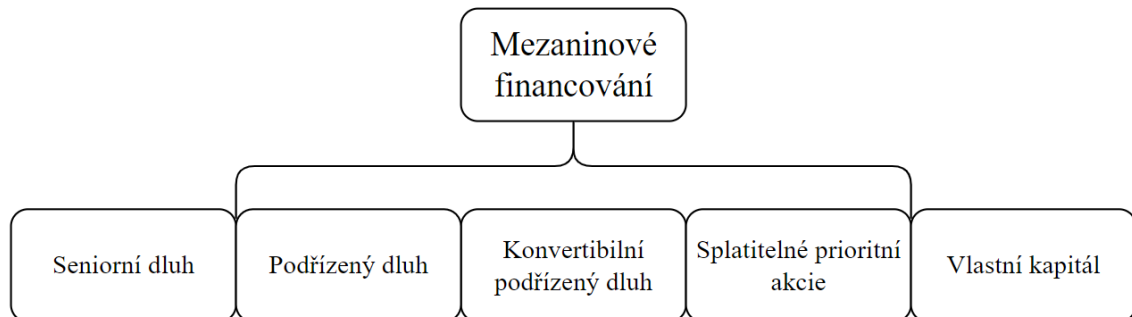
Pojem „Joint venture“ rozebírá Běhounek (2021) a dá se definovat jako forma spolupráce, v rámci které se spojí dvě nebo více stran za účelem společné tvorby, koordinace a následně i společného rozdělení zisku z developerského projektu. Poměr rozdělení zisku odráží počáteční investici a příspěvek k projektu všech partnerů, v horším případě i rovný podíl na ztrátě vygenerované projektem. Tento typ financování bývá používán v situacích, kde je potřeba značného finančního kapitálu a zároveň expertních znalostí pro realizaci projektu. Nejčastější praxí bývá spojení developera nebo developerské společnosti se stabilní a kapitálově silnou finanční skupinou. Developer si obvykle nechává vedoucí roli v projektu. Pro developera je to výhodné ve smyslu rychlosti získání finančních prostředků oproti bankovnímu financování. Pro finanční skupinu tento druh spolupráce představuje atraktivní možnost zhodnocení svých finančních prostředků. Jedná se o dlouhodobou spolupráci participantů, kde je smluvně definována spolupráce mezi účastníky joint venture.

3.3 Mezaninové financování

V oboru developmentu rezidenčních developerských projektů bývá častým zvykem, že banka je ochotná poskytnout financování jen na část nákladů projektu. Developer je nucen zbylé prostředky sehnat jiným způsobem, jako je např. financování z vlastních zdrojů. Pokud to není možné, dá se tato situace vyřešit pomocí mezaninového financování. Tímto způsobem je developer schopný získat zbývající finance, které chybí pro zahájení nebo dokončení projektu. Mezaninové financování není běžnou praxí a dá se označit za vcelku ojedinělé.

Mezaninové financování stojí v prioritách jako druhé v pořadí, jelikož seniorní (bankovní) dluh má vždy přednost. Vzhledem k rizikovější povaze mezaninového financování je jeho úroková sazba vyšší než u tradičního bankovního úvěru. Poskytnutí mezaninového financování je předcházeno důkladnou analýzou rizika, která je provedena poskytovatelem kapitálu. Na obrázku č. 6 je znázorněno schéma priorit ve vypořádávání nároků na splácení pohledávek developera.

Obrázek č. 6 – Priority ve vypořádávání nároků na splácení pohledávek developera



Zdroj: Sedláček (2020), vlastní zpracování

Poskytovatelé mezaninových úvěrů se často orientují na developery, kteří se dají označit za úspěšné a zkušené, jelikož disponují nemalým portfoliem úspěšně zakončených projektů. K výhodám tohoto typu financování na straně developera je to, že se stále jedná o typ úvěru a v důsledku toho si developer stále uchovává plnou kontrolu nad řízením a vývojem projektu. Toto je výhoda oproti využívání financí kapitálových investorů, jelikož investor tohoto typu by si mohl nárokovat vliv na vedení projektu. Další výhodou může být flexibilita, která je zpravidla ve vyšší míře, než u tradičního bankovního úvěru a je možné toto financování lépe přizpůsobit konkrétnímu projektu. Pro poskytovatele mezaninového financování je tento způsob výhodný zejména z hlediska vysokého zhodnocení finančních prostředků. Jelikož se jedná o rizikovější způsob, jsou jejich investice zhodnocovány relativně vysokou úrokovou sazbou. Běžnou praxí ve splácení těchto úvěrů je splacení až po vypořádání seniorního dluhu, což bývá obvykle těsně po splatnosti bankovního úvěru (Akrman, 2019).

3.4 Crowdfundingové financování

Tento typ financování není zcela klasický k získávání kapitálu pro developerské projekty. Většinou se crowdfunding týká financování startupových projektů, avšak poslední dobou si našel cestu i na trh s developerskými projekty. S vysokou úrokovou sazbou tradičních bankovních úvěrů dochází k popularizaci crowdfundingu. Developer zadá poptávku na zisk

financí firmě, která umí zorganizovat crowdfundingovou kampaň. Finanční prostředky je schopen mít v řádu týdnů nebo nižších jednotek měsíců. Samozřejmě záleží na velikosti projektu. Tento postup se spíše hodí pro projekty menšího rozsahu. Kromě rychlosti zisku financí, což je výhodou pro developera, má toto financování i nespornou výhodou pro investory. Výměnou za poskytnutí svých finančních prostředků je poskytnuto relativně vysoké zhodnocení (Vogel & Moll, 2014). Další výhodou je možnost investování do projektu ve velmi nízkých částkách, které mnohdy startují i v nižších jednotkách tisíců korun. Stejně jako u předchozího typu financování je však nutné podrobit projekt důkladné analýze rizik, aby se potvrdila nízká pravděpodobnost neúspěchu (Roklen24, 2018). Projekt „G Residence“ od společnosti Getberg je příkladem využití crowdfundingového financování.

4 Analytická část

V analytické části této práce je zpracován popis aktuální situace na trhu s rezidenčními nemovitostmi v České republice. Toto srovnání zahrnuje zpracování dat, poskytnutých z aplikace Flat Zone studio. Přístup k těmto datům je zpoplatněn měsíčním poplatkem, avšak pro potřeby této bakalářské práce byla data poskytnuta v aktuální podobě zcela zdarma. Na trhu existuje více podobných databází, jako je například „Registr stavebních projektů“⁴, který je taktéž zpoplatněn. Anebo databáze, které shromažďují data k developerským projektům, většinou bez možnosti přístupu k uceleným souborům dat, jakou je například dostupnost pouze ve vizuální podobě. Ne vždy jsou data zcela aktuální, jelikož jedna z variant jejich získání je formou vyplnění formuláře od návštěvníků webu bez záruky správnosti poskytnutých dat. Data z aplikace Flat Zone studio jsou získávána automatickým denním sběrem prostřednictvím nástroje k tomu určenému, který pracuje s aktuálními informacemi v rámci České republiky. Součástí analytické části je zpracování zmíněných souborů dat s následnou vizualizací i popisu vývoje prodejních cen na primárním a sekundárním trhu v jednotlivých krajských městech ČR. Dále popisuje výnosnost nákupu jednotky v krajských městech, která je zanalyzována na základě dalšího parametru, kterým je tzv. „yield“. Zhodnocení aktuální situace na trhu s nemovitostmi v České republice zahrnuje taktéž téma nájemního bydlení, které je v současné době čím dál tím více aktuální. Popisu a vyhodnocení uvedených parametrů se věnují následující kapitoly.

4.1 Popis datového zdroje

Zdrojem dat byla proprietární databáze údajů spjatých s developerskými projekty v rámci České republiky, vyvinutá společností Flat Zone s.r.o., která je dceřinou společností renomované developerské firmy Trigema a.s.

Flat Zone s.r.o. je technologickým startupem, jehož činnost spočívá v analýze dat, která mapuje celý tuzemský trh s nemovitostmi. Společnost vyvinula vlastní digitální nástroj ke sběru dat. Tento nástroj získává data automatickým denním sběrem a následnou aktualizací všech informací z webů a ceníků developerů. Zpracované výstupy dat mají vysokou detailní úroveň tzv. granularitu, jelikož se jedná o zpracované týdenní výstupy. Tento postup je na

⁴ Online: <https://registr-stavebnich-projektu.cz/>

českém trhu unikátní, jelikož podobné datově orientované společnosti publikují své výstupy s mnohem nižší podrobností. Nejčastěji se jedná o měsíční nebo čtvrtletní intervaly. Mimo jiné disponuje daty z dalších veřejných datových zdrojů o občanské vybavenosti jednotlivých území, o vývoji cen i nabídky nemovitostí, o poptávkových trendech ze strany občanů, vývoji nájmu v rámci území České republiky. Tím umožňuje firemním klientům uskutečnit klíčová rozhodnutí na základě aktuálních propojených dat, která vedou k jejich následným efektivním krokům (Flat Zone, b. r.). Na ni navazující developerská firma Trigema a.s. se v rámci svých projektů developmentu rezidenčních nemovitostí zabývá celým procesem jejich vzniku. V rámci této firmy se projekt vyvíjí již od volby a následné koupě vhodného stavebního pozemku, či koupě již připraveného projektu. Dále se zabývá výstavbou budov a jejich následného prodeje konečnému zákazníkovi, včetně zajištění potřebné infrastruktury daného území. V neposlední řadě se společnost zabývá i správou postaveného objektu. Jedním z nejnovějších projektů této společnosti je projekt Fragment, který na sebe po svém dokončení vezme podobu nájemního bydlení.

4.2 Výnosnost nákupu jednotky v krajských městech

Lidé, kteří kupují jednotky v developerských projektech pro vlastní bydlení, nejsou již dávno jedinou skupinou zákazníků developerů. Čím dál více se rozmáhá trend investování do nemovitostí, které nemusí být jen v developerských projektech, nýbrž to také mohou být nemovitosti secondhandové.

Výnosnost nákupu jednotky lze hodnotit dle ukazatele yield. V kontextu nemovitostí tento ukazatel znázorňuje návratnost investice. Pro výpočet yieldu stačí provést následující operaci, pomocí údaje o kupní ceně nemovitosti a hrubém ročním výnosu. Hrubým ročním výnosem ve vzorci je míněna výše nájemného za celý rok.

$$YIELD = \frac{\text{Hrubý roční výnos}}{\text{Kupní cena nemovitosti}} * 100$$

Tato jednoduchá kalkulace vyústí ve výsledek, který je vyjádřen v procentech. Poté se číslo 1 vydělí číselnou reprezentací výsledné procentuální hodnoty. Výsledek této jednoduché kalkulace ukáže, za kolik let se investice vrátí (Flat Zone, 2019).

Procentuální vyjádření hodnoty yieldů pro jednotlivá krajská města je zaznamenáno v tabulce č. 2. Tabulka je rozdělena na jednotky v novostavbách a secondhandové jednotky.

Tabulka č. 2 – Ukazatel yield pro krajská města v roce 2023

Město	Průměrný hrubý roční yield (novostavby)	Průměrný hrubý roční yield (secondhand)	Průměrný hrubý roční yield
Praha	4,00%	4,60%	4,30%
Brno	3,70%	4,70%	4,20%
České Budějovice	3,50%	5,30%	4,40%
Hradec Králové	2,90%	4,40%	3,65%
Jihlava	5,80%	5,50%	5,65%
Karlovy Vary	4,60%	5,40%	5,00%
Liberec	3,80%	5,30%	4,55%
Olomouc	4,30%	4,60%	4,45%
Ostrava	4,10%	6,10%	5,10%
Pardubice	4,40%	5,10%	4,75%
Plzeň	3,80%	4,80%	4,30%
Ústí nad Labem	-	7,10%	7,10%
Zlín	3,80%	5,50%	4,65%
Průměr	4,06%	5,26%	4,66%

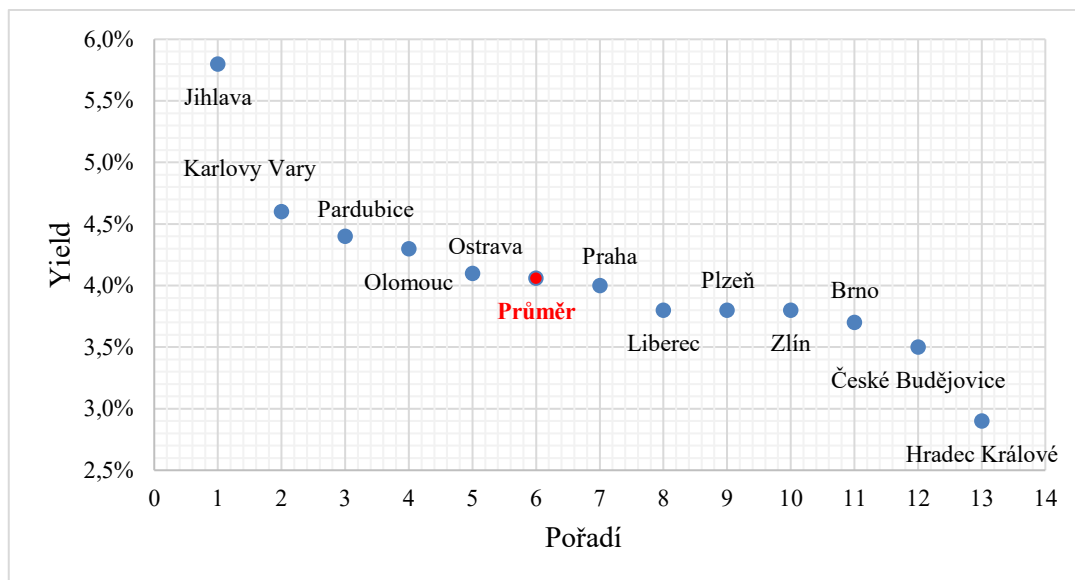
Zdroj: Flat Zone Studio, vlastní zpracování

Smyslem této tabulky je ukázat, v jakém krajském městě je investice do koupě jednotky nejvýhodnější, anebo naopak nevýhodná.

Druhý sloupec v tabulce č. 2 reprezentuje procentuální yield z jednotek v novostavbách. Nejvyšší hodnota, a tím pádem i nejvýhodnější investice může být realizována v krajském městě Kraje Vysočina, a to v Jihlavě. V tomto městě dosahuje průměrný hrubý roční yield hodnoty 5,8 %, z čehož vyplývá, že se v průměru investice do jednotky v novostavbě vrátí za 17,24 let. Nejhorší yield, co se týče novostaveb, je pozorován v Hradci Králové. Zde yield, který je aktuální ke dni 14. 6. 2023, dosahuje hodnoty pouze 2,9 %. Z toho vyplývá, že se investice do koupě jednotky v novostavbě v tomto městě vrátí za přibližně 34,5 let. Tato skutečnost dělá z Hradce Králové nejhorší město pro nákup jednotky v novostavbě.

Bodové znázornění výše průměrného ročního yieldu u novostaveb v roce 2023 je zobrazeno v grafu č. 1.

Graf č. 1 – Průměrný roční yield jednotek novostaveb krajských měst v roce 2023



Zdroj: Flat Zone Studio (2023), vlastní zpracování⁵

Třetí sloupec tabulky č. 2 je zaměřen na secondhandové jednotky a hodnotu yield. Na první pohled je zřejmé, že nejvyšší hodnota průměrného ročního yieldu je 7,1 %. Tím je v Ústí nad Labem dosaženo návratnosti investice v horizontu přibližně 14 let. Ústí nad Labem je známo svou relativně nízkou průměrnou pořizovací cenou jednotek, jak je patrné v grafu č. 13. Tato skutečnost vynáší Ústí nad Labem na první příčku, co se výnosnosti koupě secondhandové jednotky týče. Na druhou stranu nejnižší yield poskytují secondhandové jednotky v Hradci Králové, kde dosahuje hodnoty pouze 4,4 %, což reprezentuje návratnost investice v horizontu 22,73 let. Krajské město Královéhradeckého kraje je tedy ze všech sledovaných měst investičně nejméně atraktivní, jelikož yields jsou zde v obou kategoriích nejnižší.

Tabulka č. 2 poskytuje cenné informace o výnosnosti investic mířených ke koupi jednotek. V případě investice do nákupu jednotky v developerském projektu, je nejlepší sledovat nabídku jednotek v Jihlavě. Pokud má být investice zaměřena do secondhandové jednotky,

⁵ Ústí nad Labem není součástí grafu z důvodu nedostupnosti dat

měl by být zvažena koupě jednotky, která se nachází v Ústí nad Labem. Nejlepší celková průměrná investice do nákupu jednotky v jednotlivých krajských městech je město Jihlava, které je opět na vrcholu s průměrnou výnosností 5,65 %. Naopak nejhorší investiční lokalitou je město Hradec Králové, které má nejnižší yield jak z novostaveb, tak ze secondhandových jednotek. Průměrný yield investice do jednotky v krajském městě Královéhradeckého kraje je 3,65 %.

Další zajímavou skutečností, kterou lze vyčíst z tabulky č. 2 je fakt, že investice do secondhandové jednotky se z hlediska návratnosti vyplatí více. To vyplývá z faktu, že průměrný hrubý roční yield jednotky v novostavbě je 4,06 %, zatímco stejný ukazatel pro secondhandové jednotky dosahuje hodnoty 5,26 %. Největší rozdíl mezi výnosností jednotek je zaznamenán v Ostravě, kde jsou novostavby oproti secondhandům pozadu o celé 2 procentní body (dále p. b.).

4.3 Vývoj prodejních cen na primárním a sekundárním trhu

Tato kapitola bakalářské práce je věnována časovému vývoji nabídkových cen rezidenčních jednotek za m² na primárním a sekundárním trhu nemovitostí. Primárním trhem je označován trh s novostavbami a developerskými projekty, sekundární trh se zabývá secondhandovými nemovitostmi. Data pro tuto kapitolu byla získána z aplikace „Flat Zone studio“, pomocí které byl zpracován report vývoje cen pro krajská města v rámci České republiky. Data reprezentují časové období v horizontu od 14. 6. 2020 do 14. 6. 2023.

V tabulce č. 3 je vypracován seznam základních atributů, které jsou v rámci dat hodnoceny a budou dále rozebírány v této kapitole. Pro každé krajské město tabulka obsahuje následující údaje: počet nabízených developerských projektů, meziroční procentuální změna nabídky developerských projektů, počet nabízených jednotek novostaveb, meziroční procentuální změna nabídky jednotek v novostavbách, průměrná nabídková cena jednotky v novostavbě, meziroční procentuální změna celkové průměrné ceny jednotky v novostavbě, průměrná nabídková cena za m² jednotky v novostavbě, meziroční procentuální změna ceny za m² jednotky v novostavbě a v neposlední řadě průměrný hrubý roční yield (výnos) jednotky novostavby. Všechna data v tabulce jsou získána z aplikace Flat Zone studio a jsou aktuální ke dni 14. 6. 2023. Níže je popsána situace vývoje nabídkových cen jednotek pro každé krajské město v ČR.

Tabulka č. 3 – Souhrnná data k novostavbám v krajských městech České republiky

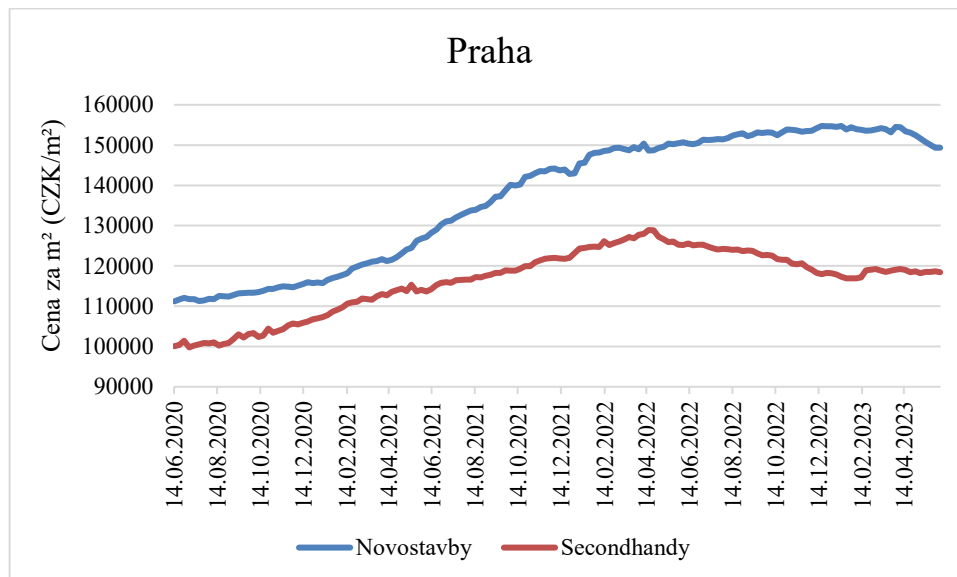
Město	Počet projektů	Meziroční nárůst/pokles projektů	Počet jednotek	Meziroční nárůst/pokles jednotek	Průměrná nabídková cena (Kč)	Meziroční nárůst/pokles ceny	Průměrná nabídková cena Kč/m ²	Průměrný hrubý roční yield (novostavby)
Praha	267	15,1%	5387	34,7%	9 831 838	-2,7%	150 037	4,0%
Brno	59	25,5%	1565	20,3%	6 657 767	-4,5%	130 145	3,7%
České Budějovice	14	0%	303	-9,0%	6 371 932	4,7%	94 850	3,5%
Hradec Králové	7	75%	150	500,0%	7 405 483	19,2%	97 614	2,9%
Jihlava	2	0%	6	-60,0%	6 383 500	16,7%	83 799	5,8%
Karlovy Vary	8	33,3%	155	76,1%	5 190 024	3,4%	65 969	4,6%
Liberec	11	120%	144	17,1%	5 999 643	-16,3%	83 930	3,8%
Olomouc	13	30%	264	92,7%	5 343 780	-14,1%	94 264	4,3%
Ostrava	15	87,5%	289	129,4%	6 155 408	-14,7%	85 958	4,1%
Pardubice	7	0%	114	-2,6%	7 334 235	-20,5%	90 527	4,4%
Plzeň	25	66,7%	560	29,6%	5 949 547	5,0%	88 163	3,8%
Ústí nad Labem	0	0%	0	0,0%	-	-	-	-
Zlín	8	60%	148	169,1%	6 470 444	-8,5%	98 436	3,8%

Zdroj: Flat Zone Studio, vlastní zpracování

4.3.1 Hlavní město Praha

V hlavním městě České republiky je momentálně v nabídce 267 developerských projektů, což představuje 15,1% meziroční nárůst oproti minulému roku. V tomto relativně vysokém celku projektů je momentálně nabízeno celkem 5387 jednotek. Co se týče cen, dosahuje průměrná nabídková cena jednotky v novostavbě v hlavním městě 9 831 838 Kč, při ceně 150 037 Kč/m². To je patrné z grafu č. 2, který zobrazuje dostupná data společnosti Flat Zone s.r.o. z období od 14. 6. 2020 do 14. 6. 2023. Dle zmiňovaných dat je průměrná cena secondhandové jednotky 10 265 650 Kč, při ceně 117 855 Kč/m². Je zřejmé, že průměrná nabídková cena secondhandové jednotky je vyšší než cena té, která je nabízena v rámci novostavby. To je zapříčiněno tím, že secondhandové jednotky bývají mnohdy větší, co se týče rozlohy v m². Tato skutečnost je viditelná i z porovnání cen Kč/m². Graf č. 2 znázorňuje zmíněné tříleté období, ve kterém je možné sledovat vývoj nabídkových cen jednotek nejen v developerských projektech.

Graf č. 2 – Časový vývoj průměrných nabídkových cen za m² na primárním a sekundárním trhu nemovitostí v hlavním městě Praha

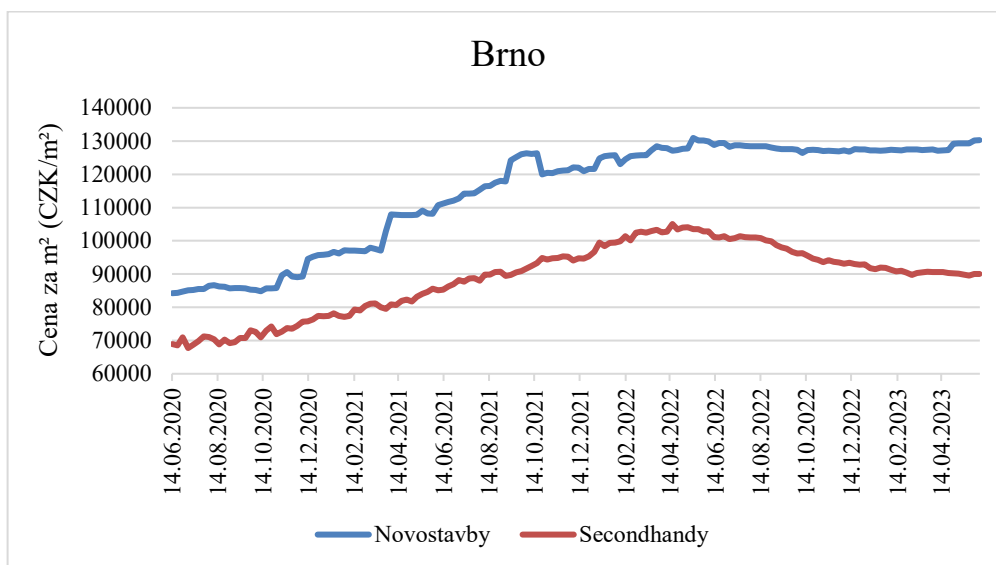


Zdroj: Flat Zone Studio, vlastní zpracování

4.3.2 Brno

Brno je druhé největší město v České republice a zároveň krajským městem Jihomoravského kraje. Oproti hlavnímu městu je zde však momentálně nabízeno pouze 59 developerských projektů, což však stále ale představuje meziroční nárůst o 25,5 %. V těchto developerských projektech je ke dni 14. 6. 2023 nabízeno 1565 jednotek novostaveb, což značí meziroční nárůst o 20,3 %. Průměrné nabídkové ceny jednotek jsou zde o poznání nižší než v Praze. Jednotka v novostavbě je v Brně nabízena za průměrnou cenu 6 657 767 Kč, při ceně 130 145 Kč/m². Stejný trend jako v hlavním městě zaznamenáváme i zde, jelikož průměrná nabídková cena secondhandové jednotky dosahuje hodnoty 7 763 456 Kč, při ceně 89 848 Kč/m². Brněnský trend je tedy stejný jako ten pro hlavní město Prahu a celkově je možno podotknout, že nabízené secondhandové jednotky mají v průměru větší metráž než jednotky v novostavbách. Graf č. 3 zobrazuje vývoj nabídkových cen jednotek v tomto městě.

Graf č. 3 – Časový vývoj průměrných nabídkových cen za m² na primárním a sekundárním trhu nemovitostí v Brně

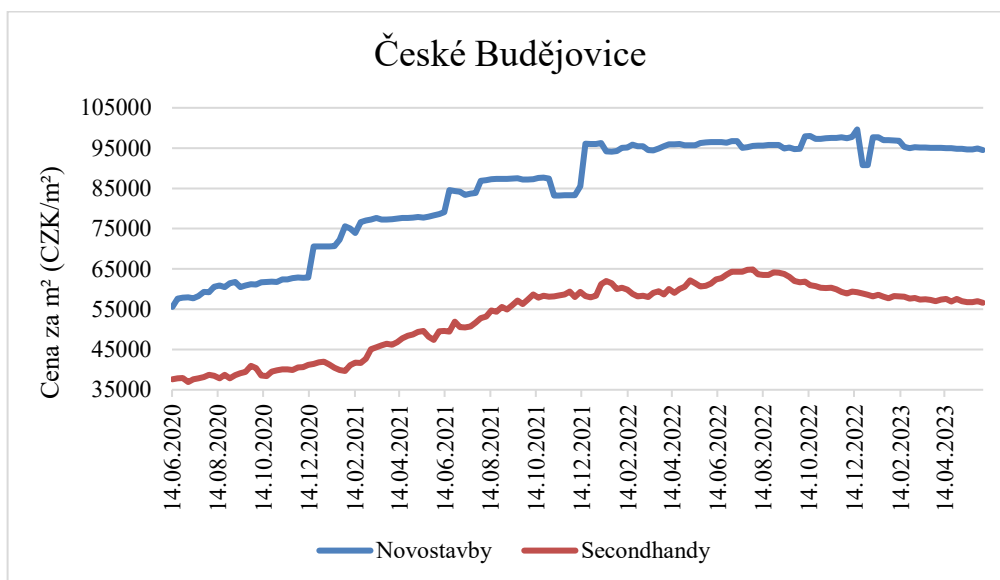


Zdroj: Flat Zone Studio, vlastní zpracování

4.3.3 České Budějovice

V krajském městě Jihočeského kraje je momentálně v nabídce 14 developerských projektů, kde je nabízeno celkem 303 jednotek, což představuje meziroční pokles o 9 %. Průměrná nabídková cena jednotky novostavby je 6 371 932 Kč, při ceně 94 850 Kč/m². Za poslední rok tudíž došlo k vzrůstu nabídkové ceny v Českých Budějovicích o 4,7 %. Dle dat Flat Zone studia je průměrná cena secondhandové jednotky 6 419 929 Kč, při ceně 56 550 Kč/m². Z těchto dat je patrné, že průměrná secondhandová jednotka je sice nepatrně dražší než jednotka novostavby, nicméně secondhandy dostupné ve sledovaném období mají v této lokalitě nižší cenu za m² o více než třetinu. Graf č. 4 zobrazuje vývoj nabídkových cen jednotek v tomto městě.

Graf č. 4 – Časový vývoj průměrných nabídkových cen za m² na primárním a sekundárním trhu nemovitostí v Českých Budějovicích



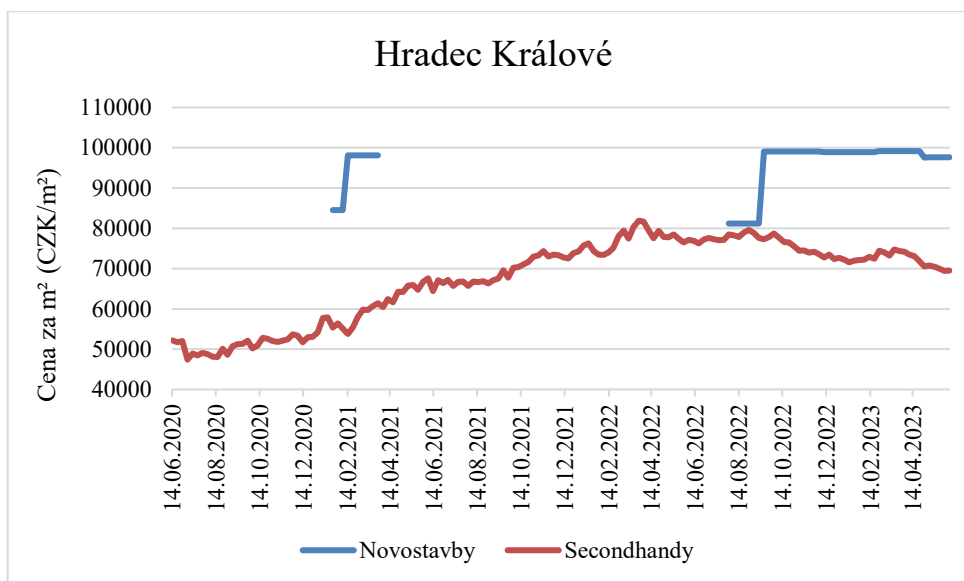
Zdroj: Flat Zone Studio, vlastní zpracování

4.3.4 Hradec Králové

Krajské město Královéhradeckého kraje Hradec Králové nepatří k těm, ve kterých by bylo realizováno mnoho developerských projektů, což je patrné z tabulky č. 3. Momentálně je zde nabízeno pouze 7 developerských projektů, což představuje meziroční růst o celkových 75 %. S vysokým nárůstem developerských projektů je spojen i vysoký meziroční nárůst počtu nabízených jednotek v novostavbách, který se zvedl o celých 500 %, s tím, že je v Hradci Králové momentálně nabízeno celkem 150 jednotek novostaveb. Průměrná nabídková cena jednotky v hradecké novostavbě je 7 405 483 Kč, při ceně 97 614 Kč/m². Z dostupných dat také vyplývá průměrná nabídková cena secondhandové jednotky, která je v tomto městě 5 764 191 Kč k 14. 6. 2023, při průměrné ceně 69 207 Kč/m². Hradec králové je prozatím prvním městem, kde je průměrná nabídková cena jednotky v novostavbě vyšší než cena jednotky secondhandové. To může být dáno tím, že je zde realizován malý počet developerských projektů, které se staví spíše do role poskytovatele luxusního bydlení a zároveň tím, že nabídka secondhandových jednotek zde více než 2,5krát převyšuje nabídku v novostavbách. Graf č. 5 zobrazuje vývoj cen za m² v Hradci Králové. V obdobích, kde

chybí data v grafu, společnost Flat Zone s.r.o. nezaznamenala v nabídce žádné developerské projekty, které by měly zveřejněné ceny jednotek.

Graf č. 5 – Časový vývoj průměrných nabídkových cen za m² na primárním a sekundárním trhu nemovitostí v Hradci Králové



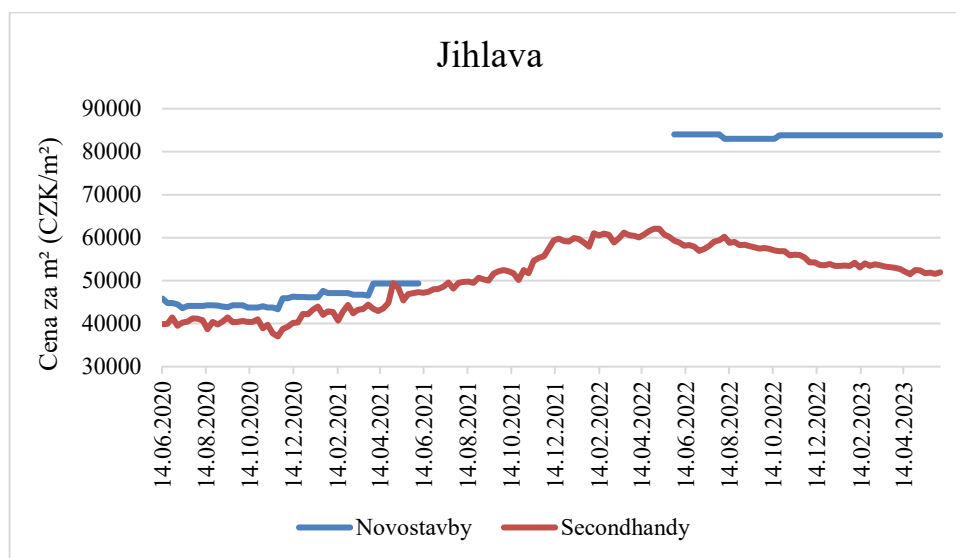
Zdroj: Flat Zone Studio, vlastní zpracování

4.3.5 Jihlava

Jihlava je krajské město Kraje Vysočina a zároveň nejmenší město, co se počtu obyvatel týče, které bylo doposud hodnoceno. V Jihlavě jsou aktuálně aktivně nabízeny pouze 2 developerské projekty, ve kterých je momentálně dostupných pouze 6 jednotek. Naráží se zde na podobný problém jako v případě Hradce Králové, jelikož se v Jihlavě realizuje málo developerských projektů. Data, která se týkají této problematiky, jsou znázorněna v grafu č. 6 omezeně z důvodu jejich nedostupnosti. Je z něj však vidět vysoký skok v ceně jednotek novostaveb mezi lety 2021 a 2022. Tento skok mohl být způsoben realizací projektu, který je zaměřen na nadstandardní bydlení. I přes chybějící pozorování v čase je možno zmínit průměrnou nabídkovou cenu jednotek v novostavbách, která činí 6 383 500 Kč, při průměrné ceně 83 799 Kč/m². Výrazně nižší průměrnou nabídkovou cenu mají v tomto městě secondhandové jednotky, které se zde nabízejí v průměru za 4 656 062 Kč, při ceně

51 709 Kč/m². Město Jihlava je však zajímavé tím, že dle dat Flat Zone studia vykazuje nejvyšší výnosnost investice do koupě jednotky v novostavbě v rámci všech krajských měst v České republice.

Graf č. 6 – Časový vývoj průměrných nabídkových cen za m² na primárním a sekundárním trhu nemovitostí v Jihlavě

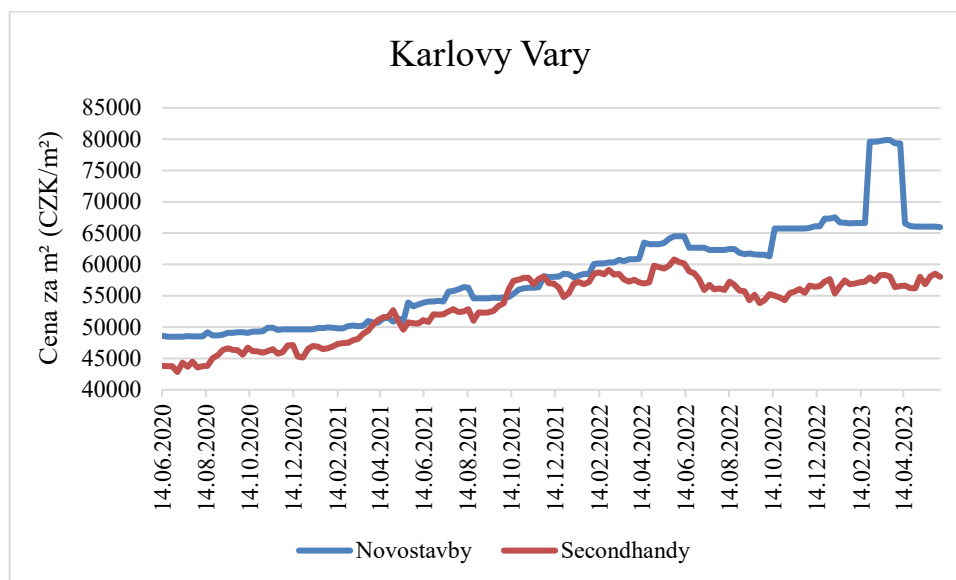


Zdroj: Flat Zone Studio, vlastní zpracování

4.3.6 Karlovy Vary

V Karlových Varech, hlavním městě Karlovarského kraje, je ke dni 14. 6. 2023 v nabídce 8 developerských projektů, což je meziroční nárůst o 33,3 %. V těchto 8 projektech je nabízeno celkem 155 jednotek, to reprezentuje značný meziroční nárůst o celých 76,1 %. Jednotka, nabízená v rámci novostavby v Karlových Varech, má průměrnou nabídkovou cenu 5 190 024 Kč, při průměrné ceně 65 969 Kč/m². Secondhandová jednotka je v průměru nabízena za 6 518 957 Kč, při ceně 58 888 Kč/m². Opět se zde opakuje to, že cena secondhandu je vyšší než cena novostavby, což má však opět jednoduché vysvětlení v podobě vyššího počtu m² nabízených secondhandových jednotek. Na grafu č. 7 je znázorněn vývoj cen za m² pro novostavby i secondhandy.

Graf č. 7 – Časový vývoj průměrných nabídkových cen za m² na primárním a sekundárním trhu nemovitostí v Karlových Varech

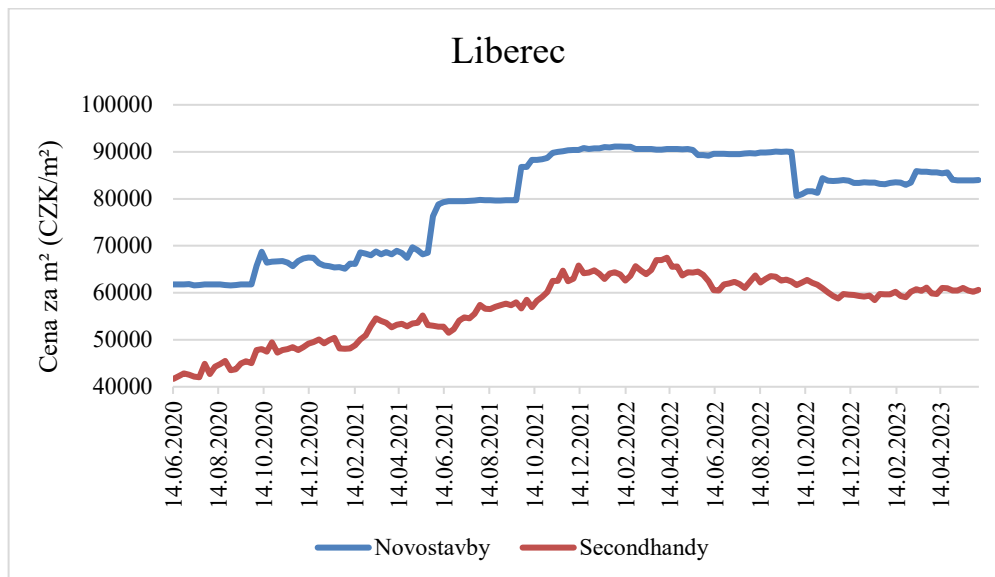


Zdroj: Flat Zone Studio, vlastní zpracování

4.3.7 Liberec

Dalším krajským městem je Liberec. V krajském městě Libereckého kraje je v nabídce celkem 11 developerských projektů. Toto značí signifikantní nárůst oproti minulému roku, který dosahuje hodnoty 120 %. Ve zmíněných projektech je zároveň nabízeno 144 jednotek, což představuje meziroční nárůst o 17,1 %. Jednotky novostaveb dosahují průměrné nabídkové ceny 5 999 643 Kč, při průměrné ceně 83 930 Kč/m². Průměrná nabízená secondhandová jednotka stojí 6 878 403 Kč, při průměrné ceně 60 568 Kč/m². Na grafu č. 8 je znázorněn vývoj cen za m² pro novostavby i secondhandy.

Graf č. 8 – Časový vývoj průměrných nabídkových cen za m² na primárním a sekundárním trhu nemovitostí v Liberci

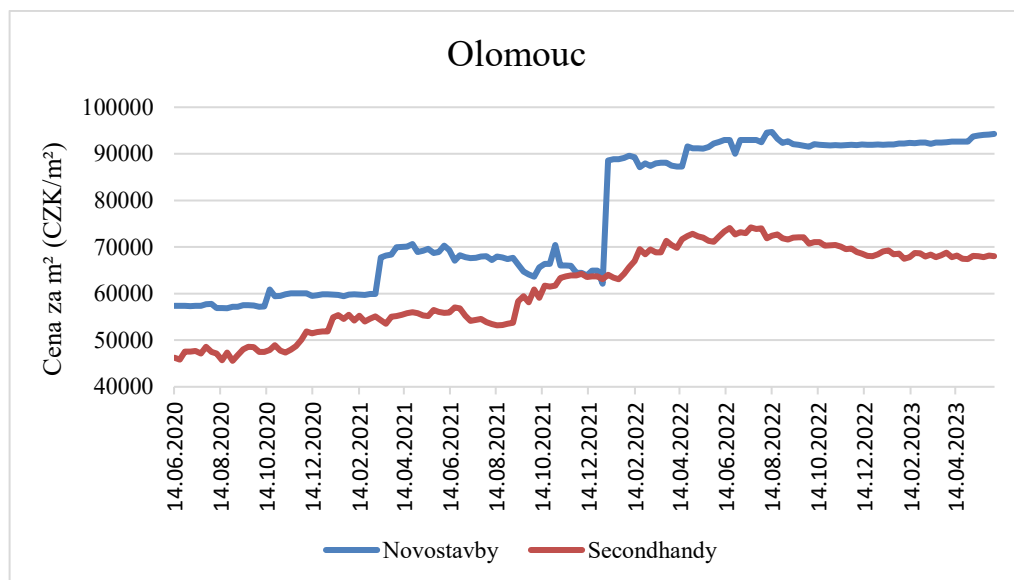


Zdroj: Flat Zone Studio, vlastní zpracování

4.3.8 Olomouc

Olomouc je krajským městem Olomouckého kraje a je v ní ke dni 14. 6. 2023 nabízeno 13 developerských projektů. Toto značí meziroční nárůst o 30 %. Dalším sledovaným ukazatelem je počet jednotek nabízených v rámci těchto projektů. Takových jednotek je v Olomouci celkem 264, toto číslo meziročně vzrostlo o 92,7 %. Průměrná jednotka ze zmíněného počtu 264 má nabídkovou cenu 5 343 780 Kč, při ceně 94 264 Kč/m². Zajímavou skutečností ve městě Olomouc je průměrná cena secondhandových jednotek, která se od ceny v novostavbách liší pouze o 3 769 Kč a dosahuje hodnoty 5 347 549 Kč, při ceně 67 785 Kč/m². Další neobvyklý jev je vizualizován v grafu č. 9, kde mezi pozorováními ze dne 2. 1. 2022 a 9. 1. 2022 došlo k vzrůstu průměrné nabídkové ceny jednotky v novostavbě o necelých 43 %. Toto značí příchod nového developerského projektu nebo více projektů, které byly výrazně dražší než projekty realizované doposud. Tyto projekty udávaly nadále trend a průměrnou výši nabídkové ceny v novostavbách.

Graf č. 9 – Časový vývoj průměrných nabídkových cen za m² na primárním a sekundárním trhu nemovitostí v Olomouci

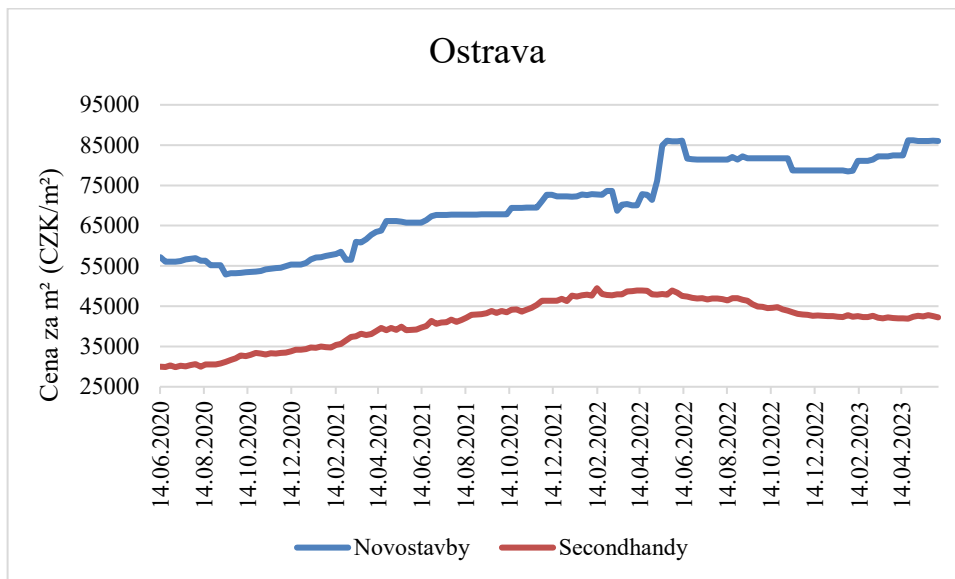


Zdroj: Flat Zone Studio, vlastní zpracování

4.3.9 Ostrava

Ostrava je krajské město Moravskoslezského kraje a také třetím nejlidnatějším městem České republiky. V tomto městě je nabízeno 15 developerských projektů, v kterých je nabízeno 289 jednotek. To je meziroční růst o 129,4 %. Průměrná jednotka novostavby v Ostravě má hodnotu 6 155 408 Kč, při ceně 85 958 Kč/m². Secondhandová jednotka má průměrnou nabídkovou cenu 3 929 718 Kč, při ceně 42 115 Kč/m². Ostrava je zajímavá vysokým poměrem nabízených secondhandových jednotek k těm v novostavbách. Secondhandových jednotek je nabízeno více než 5,5krát více. Zároveň je tento vysoký rozdíl vidět i v průměrných cenách, novostavby jsou v Ostravě nedostatkovým zbožím, a proto je jejich cena za m² více než 2krát vyšší.

Graf č. 10 – Časový vývoj průměrných nabídkových cen za m² na primárním a sekundárním trhu nemovitostí v Ostravě

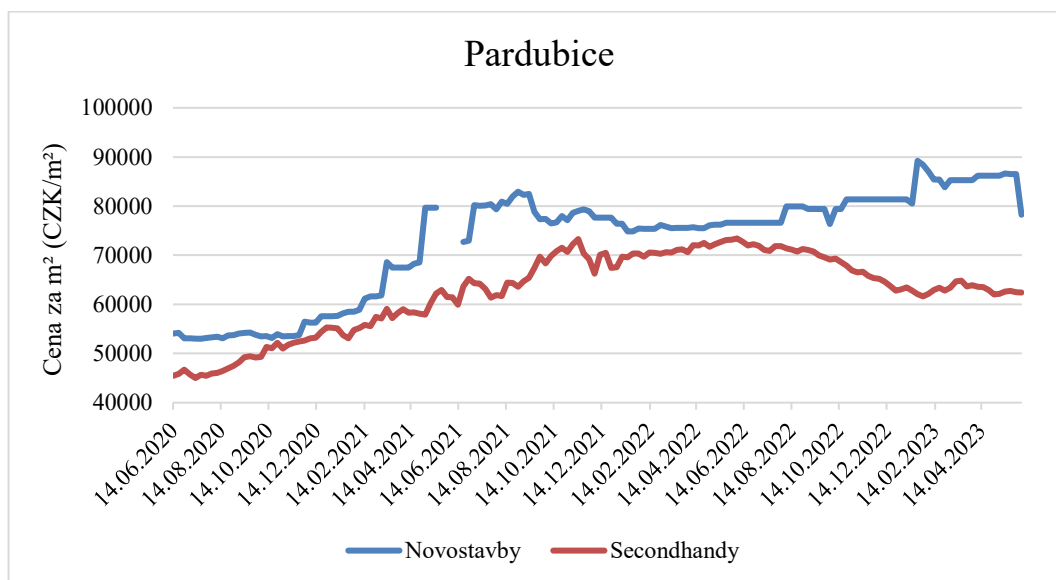


Zdroj: Flat Zone Studio, vlastní zpracování

4.3.10 Pardubice

Krajským městem Pardubického kraje jsou Pardubice. Je zde nabízeno pouze 7 developerských projektů, které celkově čítají 114 dostupných jednotek, což je meziroční pokles o 2,6 %. Průměrná jednotka v pardubické novostavbě dosahuje hodnoty 7 334 235 Kč, při ceně 90 527 Kč/m². Na druhou stranu průměrná secondhandová jednotka má nabídkovou cenu 5 387 470 Kč, při ceně 63 569 Kč/m². V Pardubicích je nabízeno 405 secondhandů, což je meziroční pokles o 21,5 %. V grafu č. 11 je patrný pokles cen secondhandových jednotek, čímž může být tato skutečnost zapříčiněna.

Graf č. 11 – Časový vývoj průměrných nabídkových cen za m² na primárním a sekundárním trhu nemovitostí v Pardubicích

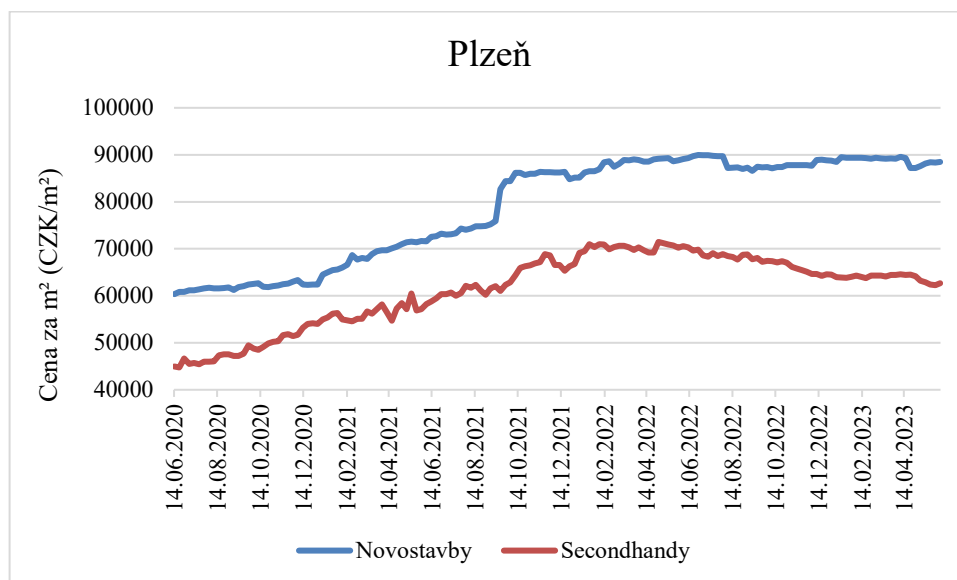


Zdroj: Flat Zone Studio, vlastní zpracování

4.3.11 Plzeň

Krajské město Plzeňského kraje disponuje nabídkou celkem 25 developerských projektů. To je 66,7% meziroční nárůst. V rámci těchto projektů je nabízeno 560 jednotek, což představuje nárůst o 29,6 %. V Plzni je průměrná nabídková cena jednotky v novostavbě 5 949 547 Kč, při ceně 88 163 Kč/m². Flat Zone studio uvádí, že průměrná nabídková cena secondhandové jednotky je 5 234 340 Kč, při ceně 62 290 Kč/m². V grafu č. 12 je znázorněn vývoj cen za m² pro novostavby i secondhandy.

Graf č. 12 – Časový vývoj průměrných nabídkových cen za m² na primárním a sekundárním trhu nemovitostí v Plzni

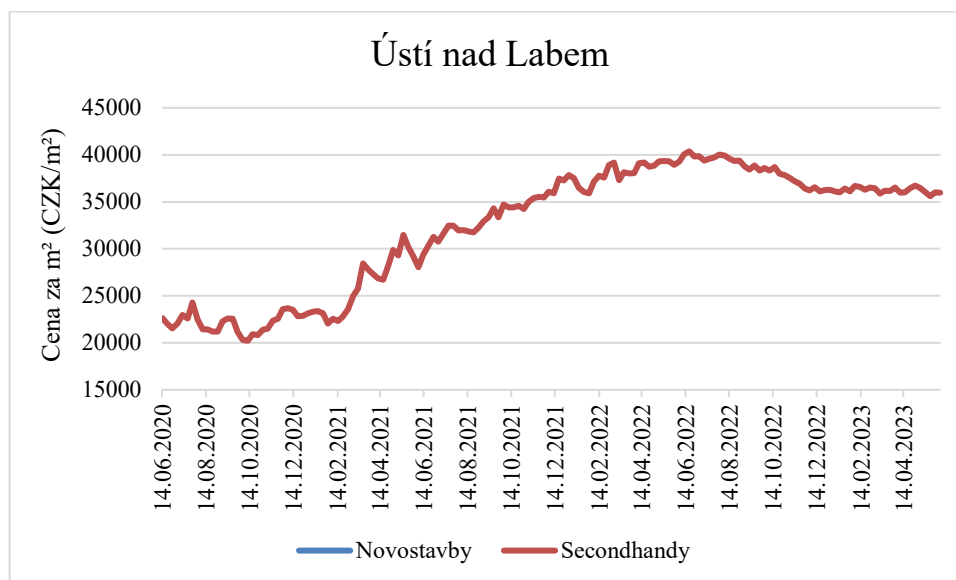


Zdroj: Flat Zone Studio, vlastní zpracování

4.3.12 Ústí nad Labem

Ústí nad Labem je krajským městem Ústeckého kraje. Toto město je zajímavé tím, že zde za celé sledované období nevzniknul a nepřišel do nabídky ani jeden developerský projekt, jak je vidět v grafu č. 13. Ten, z tohoto důvodu, znázorňuje pouze data s vývojem ceny secondhandových jednotek. Z toho vyplývá, že toto krajské město nebylo ve sledovaném období pro developery a developerské společnosti investičně zajímavé. Ústí nad Labem však investičně zajímavé být může z důvodu velmi nízké pořizovací ceny nemovitostí. Tato skutečnost je potvrzena faktem, že ke dni 14. 6. 2023 byl průměrný hrubý roční yield ze secondhandových jednotek 7,1 %, jak vyplývá z níže uvedené tabulky č. 2 v kapitole 4.2. Průměrná nabídková cena secondhandové jednotky je 2 961 557 Kč, při ceně 36 136 Kč/m². Tato celková průměrná cena jednotek ještě meziročně poklesla o 6,8 %.

Graf č. 13 – Časový vývoj průměrných nabídkových cen za m² na primárním a sekundárním trhu nemovitostí v Ústí nad Labem

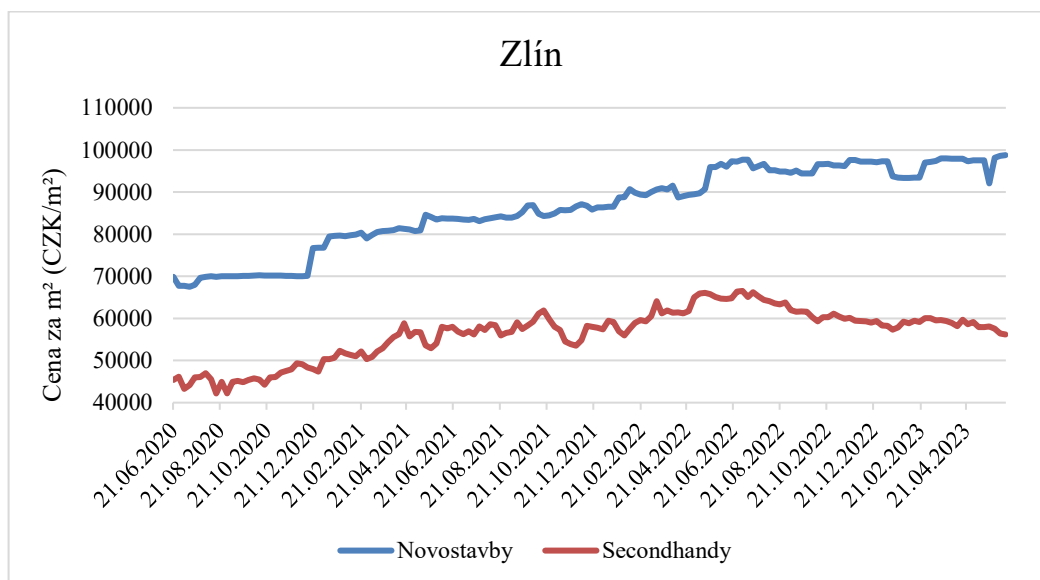


Zdroj: Flat Zone Studio, vlastní zpracování

4.3.13 Zlín

Posledním popisovaným městem je krajské město Zlínského kraje Zlín. V nabídce je zde celkem 8 developerských projektů, což je 60% meziroční nárůst. S tím je spojený i nárůst počtu nabízených jednotek v novostavbách, který vzrostl o 169,1 % na 148 jednotek. Průměrná jednotka nabízená v novostavbě má cenu 6 470 444 Kč, při ceně 98 436 Kč/m². Průměrná secondhandová jednotka má cenu 5 433 121 Kč a průměrná cena za m² je 56 458 Kč. V grafu č. 14 je znázorněn vývoj cen za m² pro novostavby i secondhandy.

Graf č. 14 – Časový vývoj průměrných nabídkových cen za m² na primárním a sekundárním trhu nemovitostí ve Zlíně



Zdroj: Flat Zone Studio, vlastní zpracování

4.4 Problematika nájemního bydlení

V současné době v České republice roste zájem ze strany obyvatel o částečně nebo plně vybavené nájemní byty. Dle dostupných dat společnosti Creditas Real Estate (2023), zájem o tuto formu bydlení souvisí s věkem a vzdělaností obyvatel. Týká se to převážně části mladých lidí ve věku do 25 let a také těch, kteří dosáhli vyššího vzdělání. Forma nájemního bydlení koresponduje s vyšší mírou urbanizace, kterou poskytují větší města. Jako například v Praze, ve které je zájem značně výraznější v porovnání s ostatními lokalitami. Dle statistik v současnosti využívá pronájem 22 % Čechů. Toto se pojí s vysokým podílem vlastnického bydlení, které je typické pro Českou republiku.

Většina, tj. 88 % nájemníků bydlí v bytech. Rodinný dům má pronajato pouze 12 % nájemníků. Tento trend je podporován vysokými cenami nemovitostí a zároveň je způsoben i vysokými úrokovými sazbami hypotečních úvěrů (Flat Zone, 2023, b).

Z důvodu současného nízkého zájmu kupujících o hypoteční úvěry, část developerů přechází z původních záměrů svých projektů k transformaci na projekty nájemního bydlení. Převážná část developerů stále koncipuje své developerské projekty za účelem prodeje. Projektů, které

jsou zaměřeny výhradně na nájemní bydlení, je prozatím pomálu. Developéři by přivítali možnost spolupráce s obcemi právě při výstavbě nájemních bytů. Obce se do těchto aktivit snaží zapojit převážně s dotační podporou ze strany státu se souběžným zapojením investorů (Flat Zone, 2023, c).

Stát podporuje tuto formu bydlení dotačním programem „Nájemní bydlení“, který je financován ze Státního fondu podpory investic částkou 800 milionů korun. Tento program je primárně určen pro obce, k žádosti o dotaci se mohou přihlásit i spolky, charity a soukromí investoři. Postavené bytové jednotky budou využívány k nájemnímu bydlení po dobu minimálně 20 let. Tyto byty by měly být primárně určeny pro občany, kteří nejsou vlastníci nemovitosti. Zejména se to týká seniorů nebo matek samoživitelek. Případně mohou být určeny i pro zdravotníky, hasiče a další vykonavatele veřejně prospěšných profesí (Ministerstvo pro místní rozvoj, b. r., c)

5 Praktická část

Praktická část této bakalářské práce je věnována analýze grafického znázornění dat, pomocí metody S-křivek, kterou lze použít k zobrazení trendů a vývoje projektu. Na jejich základě je popsána a interpretována aktuální situace na trhu s rezidenčními developerskými projekty s čtyřletou historií. Hlavní inspirací pro použití této metody popisu situace na trhu byla práce „Analýza postupu prodeje rezidenčních developerských projektů“, která byla vypracována autory Hlaváčkem, Prostějovskou a Komárkem v roce 2011 pod záštitou ČNB (Hlaváček et al., 2011). V tomto akademickém článku je popsán postup použití S-křivek k identifikaci situace na trhu s rezidenčními developerskými projekty v letech 2006-2010. Výsledky zaznamenané v tomto článku, ke kterým uvedení autoři dospěli, jsou porovnány s vypracovanými S-křivkami, které popisují situaci na trhu v letech 2020-2023. Flat Zone studio je datovým zdrojem kompletní a aktuální datové sady pro vypracování S-křivek ke zmapování situace na trhu s rezidenčními developerskými projekty pro Českou republiku, stejně jako v analytické části práce, kde se zdroj dat osvědčil. Data jsou v současné době nevěřejná, přesto pro potřeby této bakalářské práce a jejich následné zpracování do podoby S-křivek byla poskytnuta zcela zdarma se zárukou aktuality pro uvedené období. Jiné datové zdroje, jako je například Český statistický úřad, pro analyzované období až do Q1/2023 v této chvíli těmito daty nedisponují. Jedinečnost těchto dat je dána formou jejich sběru, který probíhá prostřednictvím digitálního nástroje. Po dokončení sběru dat a jejich následného zpracování do jednotné podoby je vytvořen základ pro jednotnou datovou základnu Flat Zone studia.

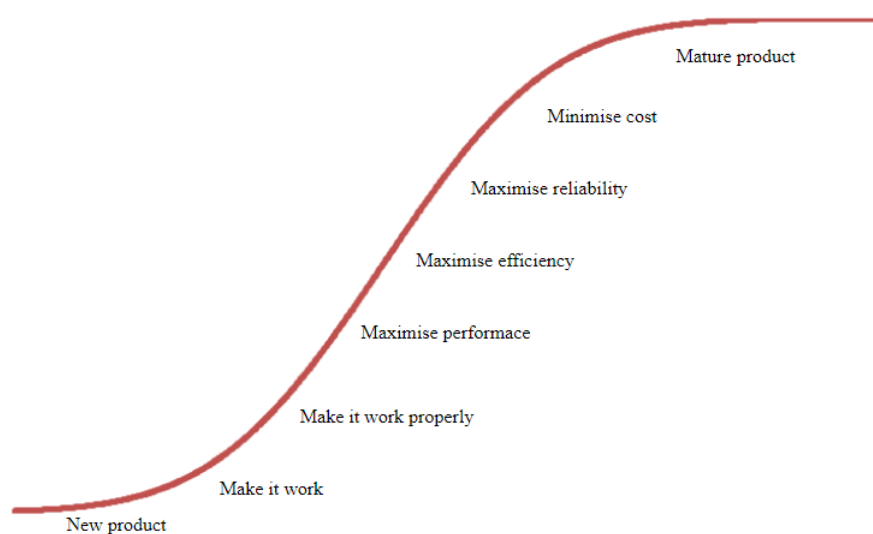
Součástí praktické části je popis konceptu S-křivky, tak jak ji definoval Mann (1999), popis dat a jejich atributů, které jsou součástí zmíněné datové sady určené ke zpracování. Metodologie postupu odhadu S-křivek je součástí další podkapitoly, která je úvodem pro praktickou vizualizaci dat. Dále následuje popis situace na trhu za pomoci S-křivky pro každý ze zmíněných let z aktuálního období, včetně následného porovnání všech křivek mezi sebou. Součástí výstupu je i srovnání S-křivek z aktuálního období s těmi z minulé časové periody. Závěrem je poté srovnání a vyhodnocení situace na trhu pro obě sledovaná období.

5.1 Význam S-křivek

S-Křivka je koncept, který je často užitečný pro projektové manažery pro zjišťování trendů a činění rozhodnutí na základě relevantních dat tak, aby mohli svůj projekt posunout směrem

k úspěšnému zakončení. S-Křivka je graf, který je používán k zobrazování relevantních dat, týkajících se projektu. Mohou to být náklady nebo v případě IT projektů člověkohodiny nebo člověkodny. Prostřednictvím této vizualizace si manažeři mohou ověřit, jestli jde jejich projekt podle plánu, což je více než důležité pro jeho koncový úspěch. Na obrázku č. 7 je znázorněn teoretický postup vývoje projektu reprezentovaný S-Křivkou, kterou popsal ve své práci Mann (1999).

Obrázek č. 7 – Ilustrace významu S-křivky v projektovém řízení



Zdroj: Mann (1999), vlastní zpracování

Mann (1999) uvádí, že tvar písmene S tato křivka obvykle zaujímá z důvodu, že růst projektů je ve většině případů na jejich počátku velmi pomalý. V této fázi se projektový tým teprve seznamuje s prostředím a pomalu se pouští do realizace produktu, který by měl být výstupem projektu. Zobrazuje, jak projekt postupuje dále v čase a jeho růst směrem k dokončení. V této fázi se vytváří první signifikantní rostoucí trend, který se nazývá „bod inflexe“. Ten je bodem, od kterého dochází k maximálnímu růstu. V této fázi projektový tým intenzivně pracuje na jeho realizaci a obvykle v tomto čase vzniká i největší množství nákladů spojených s projektem. Po tomto kroku se růst S-Křivky zpravidla ustálí a vytvoří se horní část křivky, která se nazývá „horní asymptota“. Ta označuje zralou fázi projektu. V této etapě je obvykle projekt prakticky dokončen a zbývají pouze finální úkoly, jako jsou dokončovací práce nebo konečné schválení (Wrike, b. r.). S-Křivky se v ekonomických

oblastech obvykle využívají pro projektové řízení nebo studium cyklů a inovací výzkumu a vývoje (Mann, 1999). Tato metoda se dá využít i pro sledování postupu developerských projektů, jejichž fáze vývoje byly popsány v kapitole 2.

5.2 Popis dat použitých pro tvorbu S-křivek

Databáze Flat Zone studia je velmi detailní a obsáhlá v plném přístupu, pro potřeby této bakalářské práce byla použita její relevantní část pro vytvoření S-křivek. Níže je uvedena ilustrační část databáze.

Tabulka č. 4 – Ukázka kategorií vstupních dat použitých k vytvoření S-Křivek

	2020	2021	2022	2023
Developer	Název developera	Název developera	Název developera	Název developera
Projekt	Název projektu	Název projektu	Název projektu	Název projektu
Prodaných jednotek	X	X	X	x
Změna počtu prodaných jednotek za období (v%)	X %	X %	X %	X %
Celkem jednotek	X	X	X	X
Celkem budov	X	X	X	X
Cena (CZK)	X CZK	X CZK	X CZK	X CZK
Cena/m ² (CZK)	X CZK/m ²	X CZK/m ²	X CZK/m ²	X CZK/m ²
Změna ceny za období (v%)	X %	X %	X %	X %
Cena bez parkování (CZK)	X CZK	X CZK	X CZK	X CZK
Cena/m ² bez parkování (CZK)	X CZK/m ²	X CZK/m ²	X CZK/m ²	X CZK/m ²
Dispozice	1+kk...	1+kk...	1+kk...	1+kk...
Stavba od	Datum od	Datum od	Datum od	Datum od
Prodej od	Datum od	Datum od	Datum od	Datum od
Kolaudace	Datum	Datum	Datum	Datum

Zdroj: Flat Zone Studio, vlastní zpracování

V tabulce č. 4 je uveden vzorek dat vyextrahovaných z databáze. Společnost Flat Zone s.r.o. požádala o anonymizaci dat, jelikož je jejich databáze používána pro komerční účely. Z tohoto důvodu nejsou ve vzorku dat uvedeny konkrétní hodnoty.

Tabulka obsahuje následující údaje: Název developera, Projekt – název projektu, Prodaných jednotek – toto značí počet jednotek v projektu, které jsou prodané, změna počtu prodaných jednotek za období (v%) – procentuální změna počtu prodaných jednotek za poslední rok, Celkem jednotek – celkový počet jednotek v projektu, Celkem budov – počet budov, ze kterých se celý projekt skládá, Cena (CZK) – průměrná cena jednotky v projektu (bez parkovací plochy)⁶, Cena/m² (CZK) – průměrná cena za m² užité plochy v projektu (bez parkovací plochy), změna ceny za období (v%) – tento řádek indikuje procentuální změnu ceny za m² v projektu za poslední rok, Cena bez parkování (CZK) – průměrná cena jednotky bez parkovací plochy, Cena/m² bez parkování (CZK) – průměrná cena za m² v projektu bez parkovací plochy, Dispozice – dispozice jednotek (1+kk, 2+kk, 3+kk, 4+kk, 5+kk, atypické), Stavba od – datum, kdy byla zahájena výstavba projektu, Prodej od – datum od kterého se daný projekt začal nabízet zákazníkům, Kolaudace – datum kolaudace projektu.

Po vyextrahování potřebných dat z databáze je dalším krokem příprava potřebných ukazatelů pro vytvoření S-Křivek. K tomu slouží metodologie, která je popsána v následující kapitole.

5.3 Metodologie

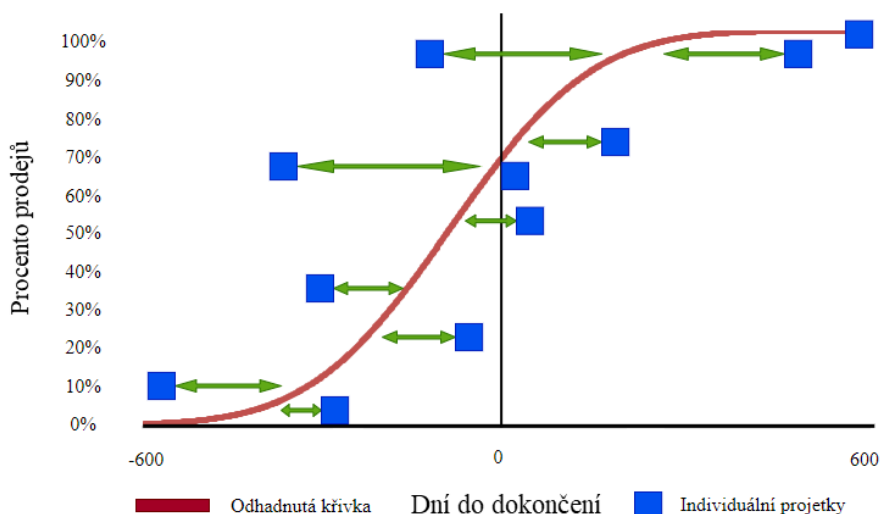
Uvedená data pro jednotlivé rezidenční developerské projekty jsou aktuální k 1. 3. 2023. Prvním krokem k vytvoření S-Křivek v bakalářské práci byl spočítán počet dnů po dokončení projektu. Tento údaj je vypočítán odečtením datumu dokončení projektu od datumu, ke kterému jsou data aktuální (1. 3. 2023). Dalším důležitým ukazatelem byla informace o procentu prodaných jednotek v konkrétním projektu. Tento ukazatel je získán vydělením počtu prodaných jednotek celkovým počtem jednotek v projektu. Tyto dvě hodnoty byly následně vneseny do grafu. Výslednými body byla, pomocí kumulované distribuční křivky normálního rozdělení, proložena S-Křivka postupu prodejů. Jelikož byly v této fázi S-Křivky klesající, byla převrácena znaménka u počtu dní po dokončení projektu, což vyprodukovalo rostoucí křivky.

Proložení S-Křivky probíhalo takovým způsobem, aby byl minimalizován součet druhých mocnin⁷ vzdálenosti jednotlivých bodů, které jsou od S-Křivek vzdáleny horizontálně – zelené šipky na obrázku č. 8.

⁶ V rámci databáze je počítáno s jedním parkovacím místem na jednu jednotku

⁷ Toho bylo dosaženo použitím excelové funkce „řešitel“

Obrázek č. 8 – Ilustrace způsobu odhadu S-Křivky



Zdroj: Hlaváček et al. (2011), vlastní zpracování

Minimalizován je součet druhých mocnin rozdílu reálného sledovaného počtu dní do dokončení rezidenčního developerského projektu a „projektovaného“ počtu dní do dokončení projektu, za pomoci dosazení sledovaného procenta prodejů do inverzní funkce kumulovaného normálního rozdělení. Hodnota, kterou reprezentuje inverzní funkce ve vztahu k normálnímu rozdělení, v našem případě ukazuje, v jaké fázi by se měl nacházet projekt, který postupuje přesně podle odhadnuté křivky. Pro výpočet, provedený tímto způsobem je však ještě nutné vyřazení projektů, které měly procento prodejů rovno buďto 100 nebo 0 procentům. Pro tyto pozorování není inverzní funkce definována (Hlaváček et al., 2011).

Pro odhad S-Křivek bylo použito kumulované normální rozdělení, ve kterém parametry optimalizace byly jeho střední hodnota a směrodatná odchylka. Za použití této metody a dat z Flat Zone studia se podařilo odhadnout S-křivky postupu prodejů pro roky 2020, 2021, 2022, 2023 a pro celé období 2020-2023.

Pro lepší porozumění situací na trhu, které jsou reprezentovány odhadnutými S-křivkami je potřeba zmínit i vývoj 2T repo sazby ČNB, které se věnuje kapitola 5.4.

5.4 Dvoutýdenní repo sazba

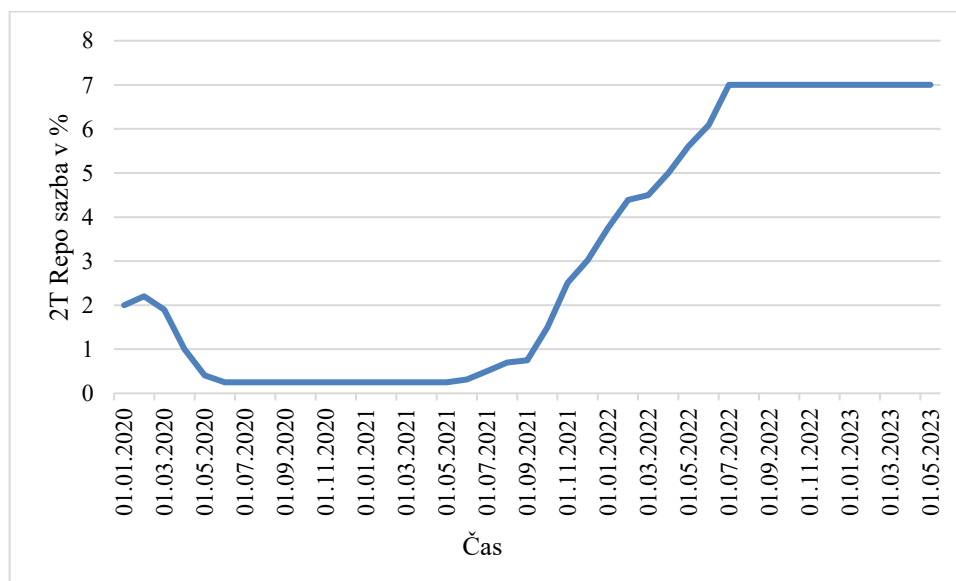
Dvoutýdenní repo sazba (2T) je klíčovou úrokovou sazbou ČNB, na jejímž základě jsou ovlivňovány krátkodobé tržní úrokové sazby. Tím je stanovena úroková sazba, za kterou je centrální banka schopna poskytnout krátkodobé financování komerčním bankám na tuto dobu prostřednictvím tzv. repo operací.

Jedná se o dohody mezi centrální bankou a komerčními bankami, kdy se centrální banka zavazuje prodat krátkodobé cenné papíry, které poté v budoucnu zpětně odkoupí za vyšší cenu. Rozdíl těchto cen je úroková míra, kterou centrální banka získává.

Jakmile je 2T repo sazba na nízké úrovni, dochází ze strany centrální banky k poskytnutí levného financování směrem ke komerčním bankám. Z toho vyplývá snížení úrokových sazeb pro celý finanční trh. Tím se podpoří všeobecně možnost půjčování a ekonomický růst. V případě vysoké 2T repo sazby může dojít ke zvýšení úrokových sazeb na finančním trhu. S tím pak koresponduje i snížení možnosti půjček (ČNB, b. r.).

V současné době je 2T repo sazba na svém dlouhodobém maximu, které dosahuje hodnoty 7 %. 2T repo sazba před rokem 2022 naposledy přesáhla 7 % hranici v roce 1999. Průběh vývoje 2T repo sazby v letech 2020-2023 je znázorněn v grafu č. 15.

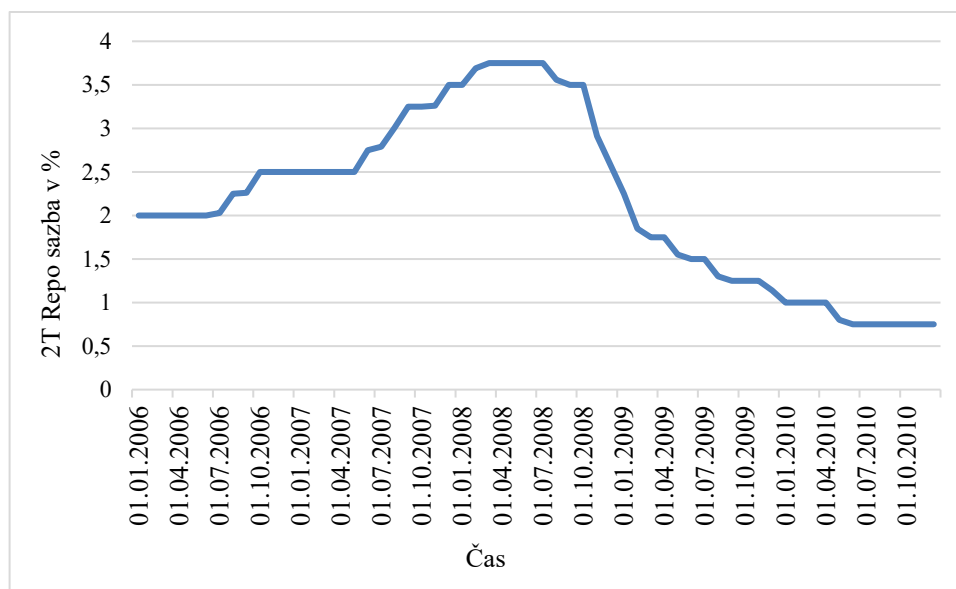
Graf č. 15 – Vývoj 2T repo sazby 2020-2023



Zdroj: ČNB (2023), vlastní zpracování

Jelikož je aktuální období srovnáváno s obdobím v letech 2006-2010 je v grafu č. 16 zobrazen vývoj 2T repo sazby pro toto období.

Graf č. 16 – Vývoj 2T repo sazby 2006-2010

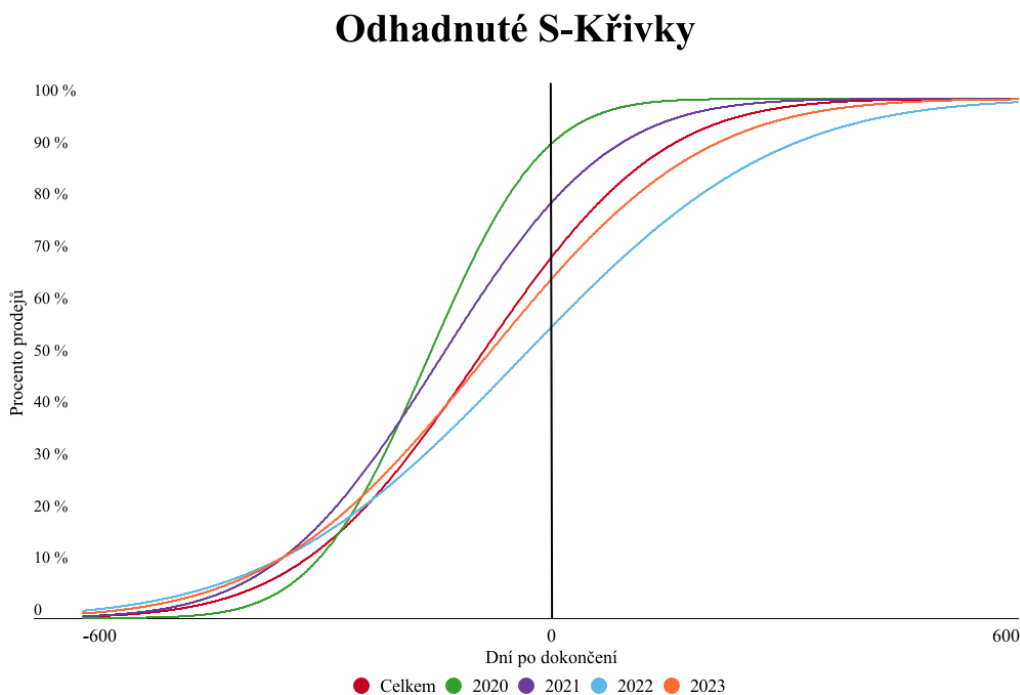


Zdroj: ČNB (2023), vlastní zpracování

5.5 Odhadnuté S-křivky

Po provedení postupu, uvedeného v kapitole „Metodologie“ byl vytvořen graf č. 17, který vypadá následovně:

Graf č. 17 – Odhadnuté S-křivky pro roky 2020, 2021, 2022, 2023 a celkové období



Zdroj: Flat Zone Studio, vlastní zpracování

S-křivky byly odhadnuty pro roky 2020, 2021, 2022, 2023 a celkové období. Parametry zobrazených S-křivek jsou uvedeny v tabulce č. 5.

Tabulka č. 5 – Parametry odhadnutých S-křivek pro roky 2020, 2021, 2022, 2023 a celkové období

Ukazatel	2020	2021	2022	2023	Celé období 2020–2023
Prodaných před dokončením (v %)	89,5	79,4	53,1	62,9	68,8
Střední hodnota rozdělení (dny)	-157	-141	-37	-84	-92
Směrodatná odchylka rozdělení (dny)	116	169	256	217	183
Počet projektů	67	138	70	35	310
Normalizovaná odchylka skutečnosti od odhadnuté křivky (dny)	20,3	26,7	33,7	26,3	15,3

Zdroj: Flat Zone Studio, vlastní zpracování

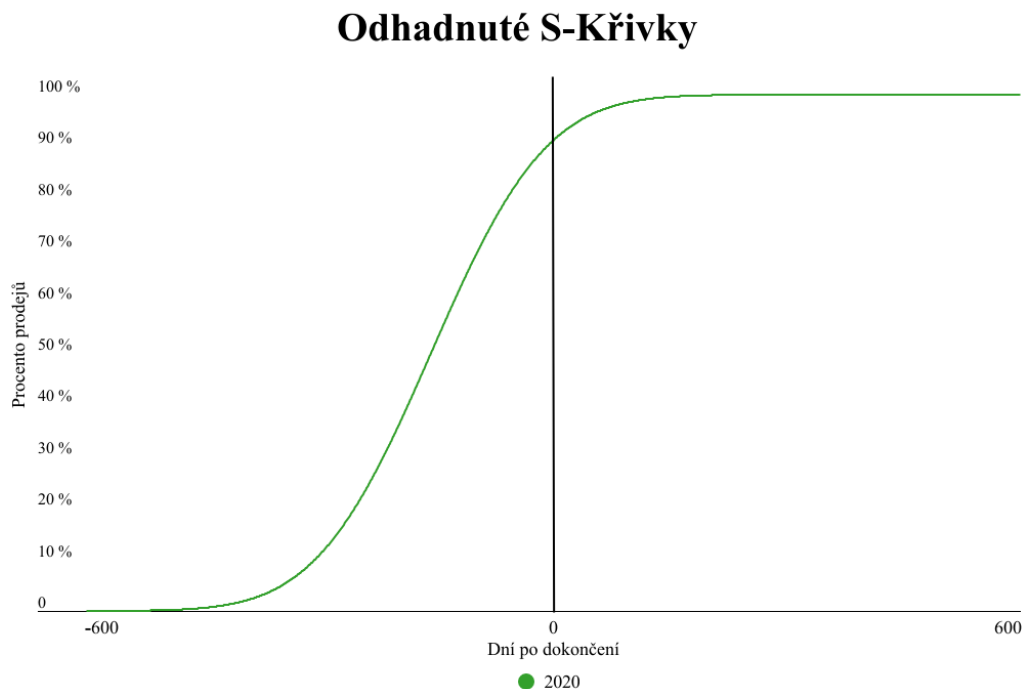
Odhadnuté S-křivky se dají použít k rychlému vyhodnocení situace, v jaké se nachází trh

s rezidenčními developerskými projekty v každém z uvedených roků v grafu. S-křivky, které jsou v grafu posazené více „nalevo“, mají nižší odhadnutou střední hodnotu. Ta znázorňuje počet dní po dokončení projektu, kdy je vyprodáno nejvíce jednotek v projektu. V tomto případě byla odhadnutá střední hodnota v každém ze zmíněných roků záporná, což znázorňuje, že byla většina jednotek v developerském projektu vyprodána ještě před jeho dokončením. Dalším ukazatelem, který zobrazuje průsečík S-křivky s osou y, je podíl prodaných jednotek před dokončením projektu („Prodaných před dokončením (v %)“ v tabulce č. 5). Developer nebo developerská společnost preferuje situaci, kdy je tento průsečík reprezentován co nejvyšší hodnotou. To je také důvodem, proč jsou při záporné střední hodnotě, což je tento případ, preferovány S-křivky, jejichž hodnota směrodatné odchylky je nízká. Jakmile S-křivka zaujímá vyšší hodnoty směrodatné odchylky, indikuje to, že je vyšší podíl jednotek v projektu prodán dlouho před dokončením celého projektu. Na druhou stranu v okamžiku, kdy je projekt dokončen, počet jednotek, které jsou v tomto momentu prodány, je nízký. Dalším ukazatelem S-křivek je normalizovaná odchylka skutečnosti od odhadnuté křivky („Normalizovaná odchylka skutečnosti od odhadnuté křivky (dní)“ v tabulce č. 5). Tento ukazatel reprezentuje průměrnou vzdálenost jednotlivých projektů, které jsou zobrazovány body (modré čtverce v obrázku č. 10) od odhadnuté S-křivky a tím způsobem odráží reprezentativnost křivky, která byla odhadnuta pro konkrétní rok (Hlaváček et al., 2011). Jak je vidět na grafu č. 17, graf S-křivek vcelku trefně zobrazuje situaci na trhu pro každý ze zmíněných roků.

5.5.1 Období před krizí

Srovnání ve sledovaném období od roku 2020-2023 začíná grafem č. 18, ze kterého je zřejmé, že situace na trhu byla pro developery nejlepší právě v roce 2020.

Graf č. 18 – Odhadnutá S-křivka za rok 2020



Zdroj: Flat Zone Studio, vlastní zpracování

Procento prodaných bytů v okamžiku dokončení projektu bylo 89,5 %. Projekt se v průměru prodal o 157 dní dříve, než byl konkrétní developerský projekt dokončen. Směrodatná odchylka v roce 2020 zaujímá hodnotu 116, což je nejnižší hodnota ze všech pozorovaných let. To znamená, že rok 2020 byl pro developery nejpriznivějším, což bylo mimo jiné způsobeno tím, že v tomto roce bylo na trh uváděno velké množství projektů. Zároveň se díky příznivým podmínkám jejich nabídka značně vyčerpávala. To vedlo k urychlení prodeje, které je patrné v odhadnuté S-křivce. V roce 2020 došlo také k výraznému poklesu 2T repo sazby z počáteční hodnoty 2 %, která byla na začátku roku. Ta se dostala až na hodnotu 0,25 %, které 2T repo sazba dosáhla v červnu 2020. S propadem úrokových sazeb na „dno“ se propadla i hodnota peněz a na hypotéku v tomto roce bylo velmi snadné dosáhnout. To bylo mimo jiné zapříčiněno relativně mírnými požadavky na žadatele o hypoteční úvěry, jelikož od 1. 4. 2020 ČNB vyhlásila hodnoty ukazatele „Loan-to-value“ (dále LTV) – 90 %. Tento ukazatel doporučuje, kolik procent celkové hodnoty nemovitosti může být maximálně poskytnuto hypotečním úvěrem (ČNB, b. r., a). Hodnota ukazatele

„Debt-service-to-income“ (dále DSTI) byla stanovena na 50 %. Tento ukazatel procentuálně reprezentuje poměr celkové výše veškerých měsíčních splátek k žadatelovu čistému měsíčnímu příjmu (ČNB, b. r., b). Poslední ukazatel „Debt-to-income“ (dále DTI), který reprezentoval maximální násobek čistého ročního příjmu, který mohla banka žadateli o hypoteční úvěr půjčit (ČNB, b. r., c), byl zrušen. Bankovní podmínky v tomto roce byly tedy vcelku příznivé. Tyto ukazatele jsou kromě běžných hypotečních úvěrů aplikovány i na ty developerské. Blíže se problematice bankovního financování věnovala kapitola 3.1. V roce 2020 se však udála i velice nepříznivá událost, a to začátek pandemie viru COVID-19. Tato skutečnost však téměř neochromila poptávku po rezidenčních nemovitostech, naopak ji ještě více zrychlila. Proto se v roce 2020 zachovala i růstová tendence cen jednotek. To bylo způsobeno stabilní poptávkou investorů a cena jednotek se tedy nejen v hlavním městě, ale i ve zbytku země zvyšovala (Sousedé.cz, 2021). Všechna tato fakta vedla k úspěšnému roku na trhu s rezidenčními developerskými projekty.

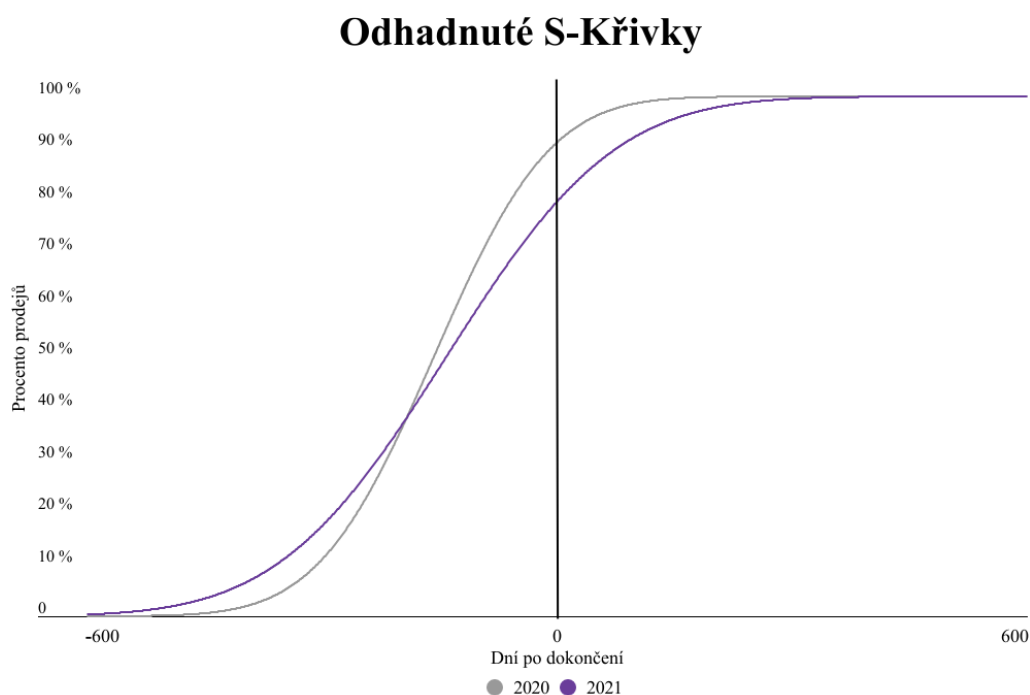
5.5.2 Začátek krize

V roce 2021 se situace na trhu s rezidenčními developerskými projekty mírně zhoršila, jak je zřejmé z grafu č. 19.

S-křivka se v tomto roce posunula lehce „vpravo“. Je to patrné i prostřednictvím hodnoty procentuální reprezentace počtu prodaných jednotek před dokončením projektu. Oproti roku 2020 tato hodnota klesla o 10,1 p. b. na novou hodnotu 79,4 %. Toto mohlo být způsobeno rostoucím trendem cen novostaveb. Pokles však není drakonický, jelikož během téměř celého roku 2021 byla 2T repo sazba na poměrně nízké hodnotě a to 0,25 %. To je znázorněné v grafu č. 15, který se nachází na straně č. 49. Od konce června 2021 však ČNB začala úrokovou sazbu zvedat až do svého maxima v prosinci roku 2021, kdy sazba dosáhla hodnoty 3,02 %. Tento rostoucí trend se zastavil až v červenci roku 2022, kdy 2T repo sazba dosáhla hodnoty 7 % a od té doby jí ČNB nechává konstantní. Dalším indikátorem zhoršení situace na trhu je i nárůst směrodatné odchylky pro pozorování v roce 2021, jelikož se z loňské směrodatné odchylky zvýšila až na hodnotu 169. Rok 2021 byl sice pro developery o něco horší než rok 2020, ale stále se o něm dá mluvit jako o příznivém. Ukazatel ČNB LTV zůstal stejný jako minulý rok. Ukazatele DTI a DSTI byly v tomto roce neregulovány. Bankovní rada ČNB sice dne 25. 11. 2021 rozhodla o nových hodnotách všech tří ukazatelů, ale toto nařízení vešlo v platnost až od 1. 4. 2022. V roce 2021 bylo celkově na trhu

s nemovitostmi nižší množství transakcí, což naznačuje mělkost trhu. Kromě vysokých úrokových sazeb zároveň vzrostly významně ceny energií. Zároveň došlo i k výraznému růstu cen stavebních materiálů a s tím i spojených stavebních prací (Dolák, 2022). Všechny tyto faktory zapříčinily zvýšení nedostupnosti bydlení pro české občany a tím pádem vysvětlují zhoršení parametrů odhadnuté S-křivky, včetně jejího posunu „vpravo“.

Graf č. 19 – Odhadnutá S-křivka za rok 2021

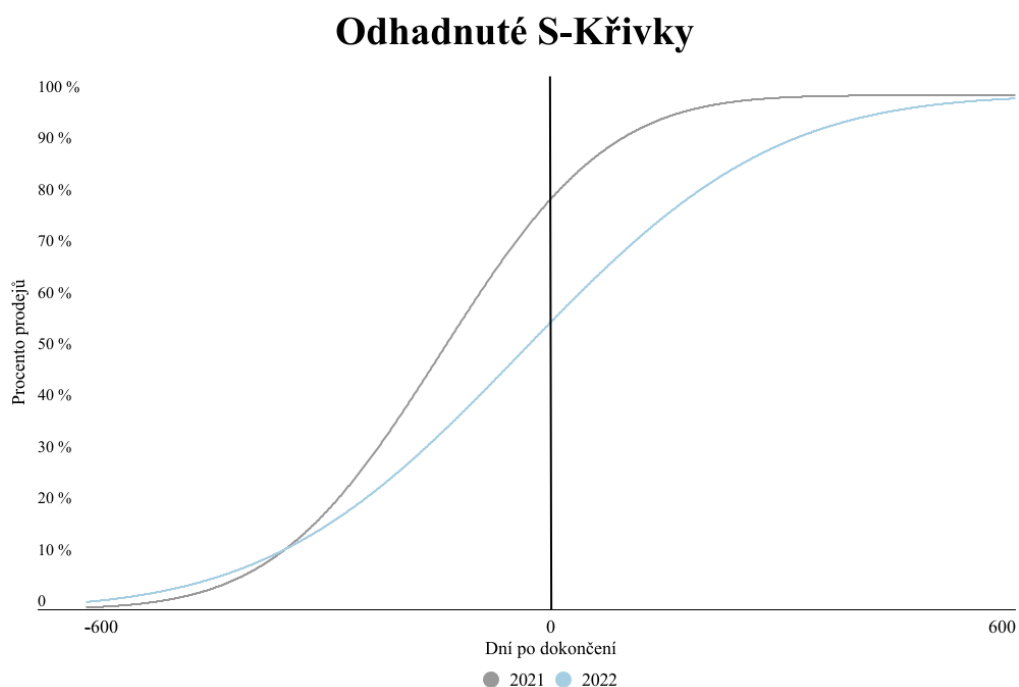


Zdroj: Flat Zone Studio, vlastní zpracování

5.5.3 Vrchol krize

Rok 2022 byl ze všech sledovaných let v rámci tohoto výzkumu celkově nejhorší. Jak je patrné z grafu č. 20, tento rok sebou přinesl signifikantní pokles v procentuální hodnotě prodaných jednotek před dokončením projektu, jelikož od roku 2021 je pokles o 26,3 p. b. na celkovou hodnotu 53,1 %.

Graf č. 20 – Odhadnutá S-křivka za rok 2022



Zdroj: Flat Zone Studio, vlastní zpracování

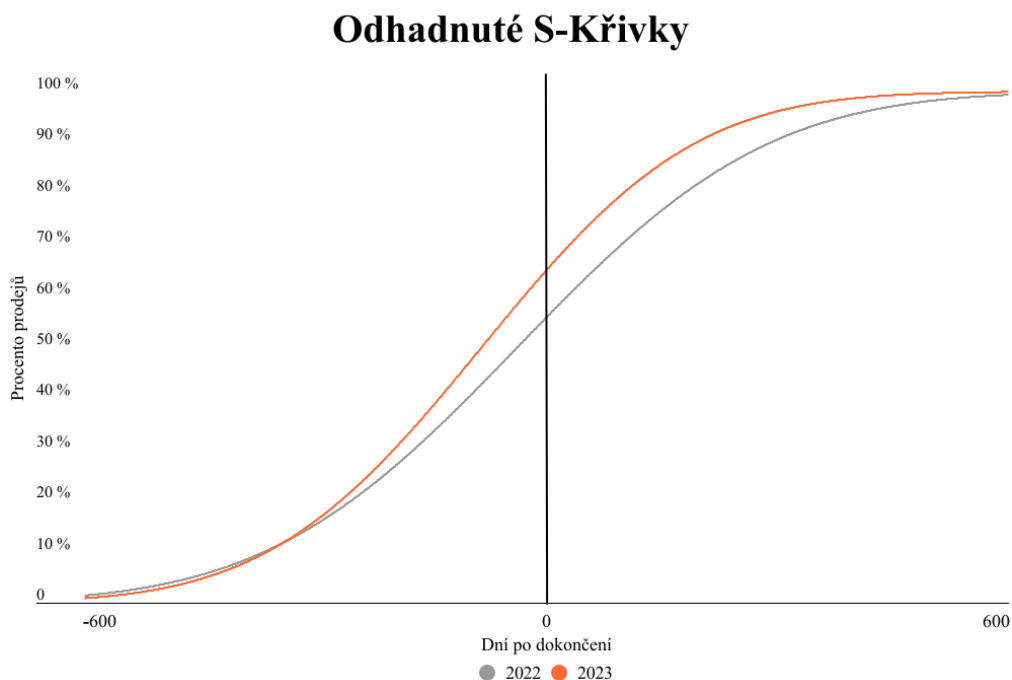
Toto může být způsobeno již zmíněnou vysokou hodnotou úrokových sazeb hypoték. České banky v roce 2022 poskytly úvěry v objemu dosahující jen zhruba 40 % objemu, který byl poskytnut v roce 2021 (Buřínková, 2023). V lednu 2022 byla hodnota 2T repo sazby zvýšena na 3,75 %, v červenci se opět zvýšila na 7 % a od té doby zůstává stejná až do současnosti. Tento prudký nárůst úrokových sazeb způsobil významné ochlazení trhu s nemovitostmi celkově a dá se říci, že tento rok byl ze všech 4 zmíněných let nejhorší dobou pro koupi nemovitosti. V roce 2022 se spojily vysoké úrokové sazby s vysokým nárůstem cen nejen jednotek v developerských projektech, ale i růstem cen secondhandových obytných prostor. Stejně jako v roce 2021 docházelo zejména vlivem pandemie viru COVID-19 k růstu cen stavebních materiálů, pohonných hmot. Kromě pandemie je však dalším důležitým faktorem konflikt na Ukrajině, který ke skokovému zdražení zmíněných komodit výrazně přispěl. Dále k ochlazení trhu přispěla také vysoká inflace v České republice, která dosáhla nejvyšší hodnoty od roku 1998. Takto vysoká hodnota inflace způsobila prudký pokles reálné kupní síly domácího obyvatelstva a zároveň také odrazovala zahraniční investory (Bytčanek et. al, 2023). Dalšími důležitými faktory, které ovlivnily posun S-křivky „vpravo“, jsou již

zmíněné ukazatele LTV, DTI, a DSTI. Ukazatel LTV byl s platností od 1. 4. 2022 snížen z předchozích 90 % na 80 % (pro uchazeče o hypotéku, kteří byli mladší než 36 let, zůstal na původních 90 %). Změna tohoto ukazatele učinila hypoteční úvěry signifikantně složitější na získání pro většinu obyvatelstva, což zapříčinilo nižší prodeje nemovitostí. Ukazatel DTI, byl nastaven na hodnotu 8,5 (9,5 pro uchazeče mladší než 36 let) a ukazatel DSTI byl nastaven na maximum 45 % (50 % pro uchazeče mladší než 36 let). Tato fakta způsobila signifikantní ztížení zisku hypotéky a tím pádem způsobili odliv klientů, kteří by nemovitost za jiných okolností koupili na hypotéku. Všechny tyto skutečnosti a opatření přispěly k tomu, že je S-křivka, která byla odhadnuta pro rok 2022, posunutá nejvíce „vpravo“ a tím pádem se jedná o nejnepríznivější rok pro developery.

5.5.4 Postupné zmírnění následků krize

Rok 2023, který je znázorněn v grafu č. 21, sebou přinesl alespoň mírnou tendenci k návratu na úroveň let 2020 a 2021.

Graf č. 21 – Odhadnutá S-křivka za rok 2023



Zdroj: Flat Zone Studio, vlastní zpracování

Procentuální hodnota prodaných jednotek v době dokončení projektu se oproti roku 2022 zvedla o 9,8 p. b. na novou hodnotu 62,9 %. Jak je zřetelné z uvedeného grafu č. 21, jedná se o opětovný posun zpět „vlevo“, což značí mírné zlepšení situace. Sice je hodnota 2T repo sazby stále stejná a drží se na 7 % procentech, na druhou stranu momentálně dochází k celkovému poklesu cen nemovitostí, jak těch v rezidenčních developerských projektech, tak secondhandových. Ukazatele ČNB jsou v letošním roce následující: LTV – 80 % (90 % pro uchazeče mladší než 36 let), DTI – 8,5 (9,5 pro uchazeče mladší než 36 let) a DSTI – 45 % (50 % pro uchazeče mladší než 36 let), horní hranice tohoto ukazatele však byla ČNB zrušena s platností od 1. 7. 2023 (ČNB, 2023).

Tabulka č. 6 reprezentuje vývoj průměrné prodejní ceny bytů (novostaveb i secondhandových). V této tabulce je znázorněna tendence trhu ke snižování cen pro každé krajské město v rámci České republiky. Jedinými výjimkami, kde se ceny bytů oproti roku 2022 nepropadly, byla krajská města Karlovy Vary a Olomouc.

Tabulka č. 6 – Vývoj průměrné prodejní ceny bytů v krajských městech České republiky

Město	Cena k 1.6.2022 (CZK/m ²)	Cena k 1.4.2023 (CZK/m ²)	Cena k 1.5.2023 (CZK/m ²)	Cena k 1.6.2023 (CZK/m ²)	červen 2023 vs červen 2022
Praha	125 266	118 229	117 472	116 323	-7,1%
České Budějovice	78 224	71 491	71 667	70 666	-9,7%
Brno	109 504	97 810	98 258	97 781	-10,7%
Karlovy Vary	57 328	59 127	58 858	59 245	3,3%
Hradec Králové	76 305	69 545	69 746	71 192	-6,7%
Liberec	65 132	55 525	56 281	57 314	-12%
Ostrava	48 328	42 522	43 792	44 477	-8,0%
Olomouc	67 007	73 731	74 177	74 792	11,6%
Pardubice	77 660	66 053	65 028	65 060	-16,2%
Plzeň	80 071	71 724	72 377	71 784	-10,3%
Ústí nad Labem	40 056	34 034	33 070	32 651	-18,5%
Jihlava	56 582	56 618	54 756	53 898	-4,7%
Zlín	74 084	70 837	70 389	70 334	-5,1%

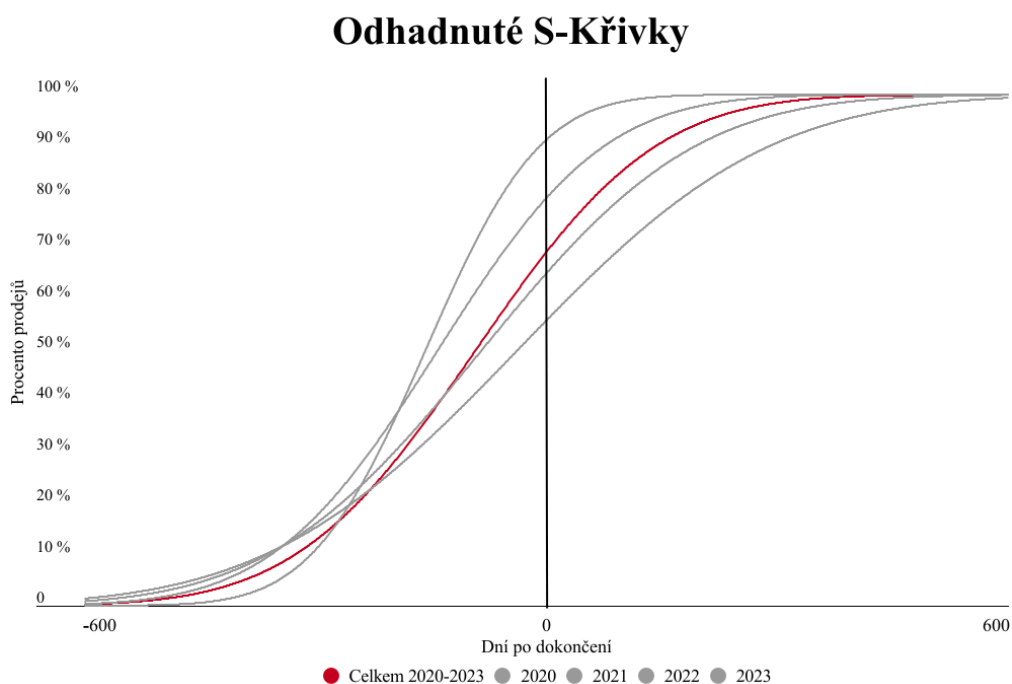
Zdroj: Realitymix (2023), vlastní zpracování

Kombinace vysokých úrokových sazeb hypoték a dále s tím spojené stále ještě poměrně vysoké ceny rezidenčních nemovitostí, i když již spíše s klesající tendencí, vytvářejí prostředí, ve kterém se developeři musí obzvlášť snažit, aby své projekty vyprodali. Momentálně již situace není taková, že by developer byl schopen postavit průměrný projekt a vyprodat jej s minimálním úsilím. V dnešní době se stává čím dál tím častějším to, že developer musí pro zdárné vyprodání svého projektu poskytnout koncovým zákazníkům nějakou další formu přidané hodnoty. Běžnou praxí je větší benevolentnost developerských společností k vyjednávání ohledně ceny nebo například poskytnutí nějaké formy voucheru, který zákazníkovi jako odměnou za jeho koupi dané nemovitosti poskytne třeba slevu na vybavení kuchyně, koupelny nebo na bytový nábytek. Celkově se rok 2023 dá označit za příznivější pro developery. I když v letech 2020 a 2021 bylo lépe, je tento rok postupem k lepší situaci pro developerské společnosti.

5.5.5 Celkové zhodnocení sledovaného období

Poslední křivkou je S-křivka pro všechny 4 roky, 2020-2023, viz graf č. 22. V této křivce je procentuální hodnota prodaných jednotek před dokončením projektu 68,8 %, Tato hodnota je vcelku nepříznivá. Příznivá situace pro developery v letech 2020 a 2021 se nepromítla dostatečně do celkové křivky, která je signifikantně ovlivněna roky 2022 a 2023. Ty jsou ve srovnání s předchozími lety o poznání horší. V celém sledovaném období bylo nejběžnější, že se jednotka v developerském projektu prodala přibližně 3 měsíce před jeho dokončením. Tato analýza byla prováděna na celkově 310 pozorováních. Každé z pozorování reprezentuje jeden individuální developerský projekt, který vyhovoval podmínkám, uvedených v metodologické části.

Graf č. 22 – Odhadnutá S-křivka za roky 2020-2023⁸



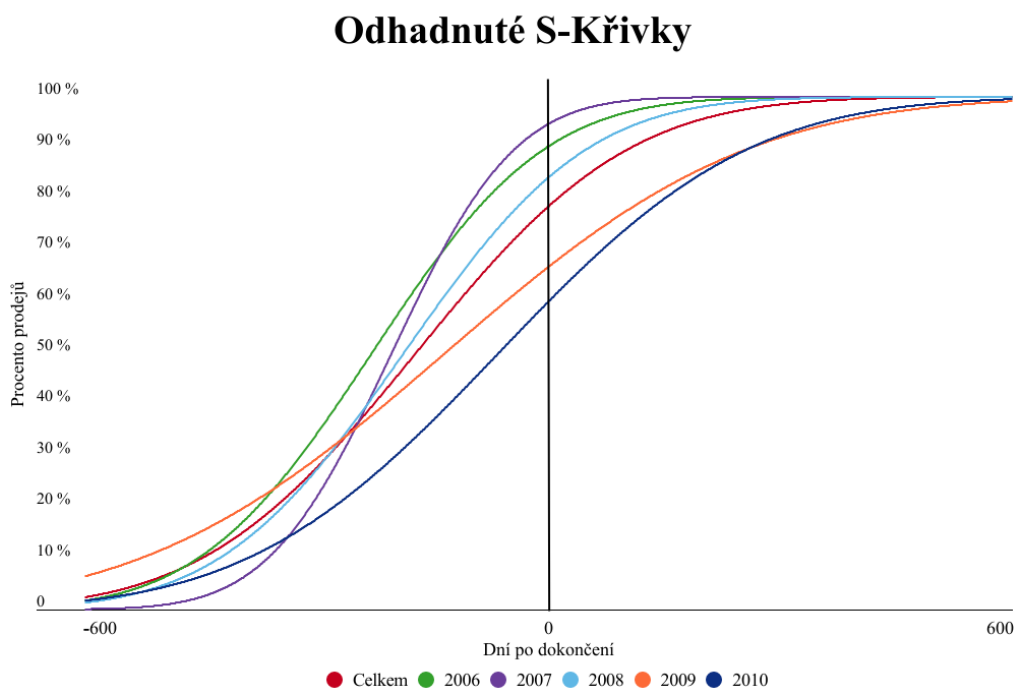
Zdroj: Flat Zone Studio, vlastní zpracování

5.6 S-křivky odhadnuté Hlaváčkem, Prostějovskou a Komárkem v roce 2011

Jak bylo již popsáno v úvodu do praktické části této bakalářské práce, metoda vypracování S-křivek je inspirována publikací „Analýza postupu prodeje rezidenčních developerských projektů“, která byla vypracována Michalem Hlaváčkem, Zitou Prostějovskou a Lubošem Komárkem v roce 2011 pod záštitou ČNB (Hlaváček et al., 2011). V této části bakalářské práce jsou interpretovány výsledky, ke kterým autoři studie v roce 2011 dospěli. Tato kapitola se bude věnovat porovnání odhadnutých S-křivek, které popisují situaci na trhu v letech 2020-2023 s S-křivkami, které byly odhadnuty v roce 2011 autory zmíněné studie. Metodologický postup byl v roce 2011 stejný, jako ten, který byl popsán v kapitole 5.3. Pomocí tohoto postupu autoři studie v roce 2011 odhadli následující S-křivky, zobrazené v grafu č. 23.

⁸ Graf č. 22 zobrazuje všechny S-křivky, stejně jako graf č. 17. Tento graf slouží pro zvýraznění souhrnné, křivky reprezentující celé období

Graf č. 23 – Odhadnuté S-křivky popisující situaci na trhu v letech 2006-2010



Zdroj: Hlaváček et al. (2011), vlastní zpracování

S-křivky byly odhadnuty pro roky 2006, 2007, 2008, 2009, 2010 a celkové období. Parametry zobrazených S-křivek jsou uvedeny v tabulce č. 7.

Tabulka č. 7 – Parametry odhadnutých S-křivek z roku 2011

Ukazatel	2006	2007	2008	2009	2010	Celé období 2006–2010
Prodaných před dokončením (v %)	90,4	94,8	84,3	66,9	60,1	78,7
Střední hodnota rozdělení (dny)	-229	-203	-188	-134	-64	-171
Směrodatná odchylka rozdělení (dny)	176	125	186	307	253	216
Počet projektů	59	49	29	45	40	222
Normalizovaná odchylka skutečnosti od odhadnuté křivky (dny)	29,4	33,6	72,9	44,5	64,4	21,7

Zdroj: Hlaváček et al. (2011), vlastní zpracování

Začátek období 2006-2010 byl pro developery a developerské firmy vcelku přívětivým. Dle

dat v tabulce č. 7 se v roce 2006 a 2007 před dokončením projektu prodalo více než 90 % vybudovaných jednotek. Tato pozitivní situace se však začala pomalu, ale jistě chýlit ke konci s rokem 2008, který zaznamenal lehký procentuální pokles. S tím se pojí i posun S-křivky pro tento rok více směrem „vpravo“. Roky 2009 a 2010 byly již plně ovlivněny probíhající světovou hospodářskou krizí, která byla spojena mimo jiné s pádem americké banky Lehman Brothers. Trh s developerskými projekty tuto krizi také silně pocítil, což je zřejmé z tabulky č. 7. Lze si povšimnout signifikantního poklesu v procentech jednotek prodaných před dokončením projektu, vyšší střední hodnoty rozdělení a zároveň velkého nárůstu směrodatné odchylky. Všechny tyto faktory způsobily posun křivek za roky 2009 a 2010 mnohem více „vpravo“.

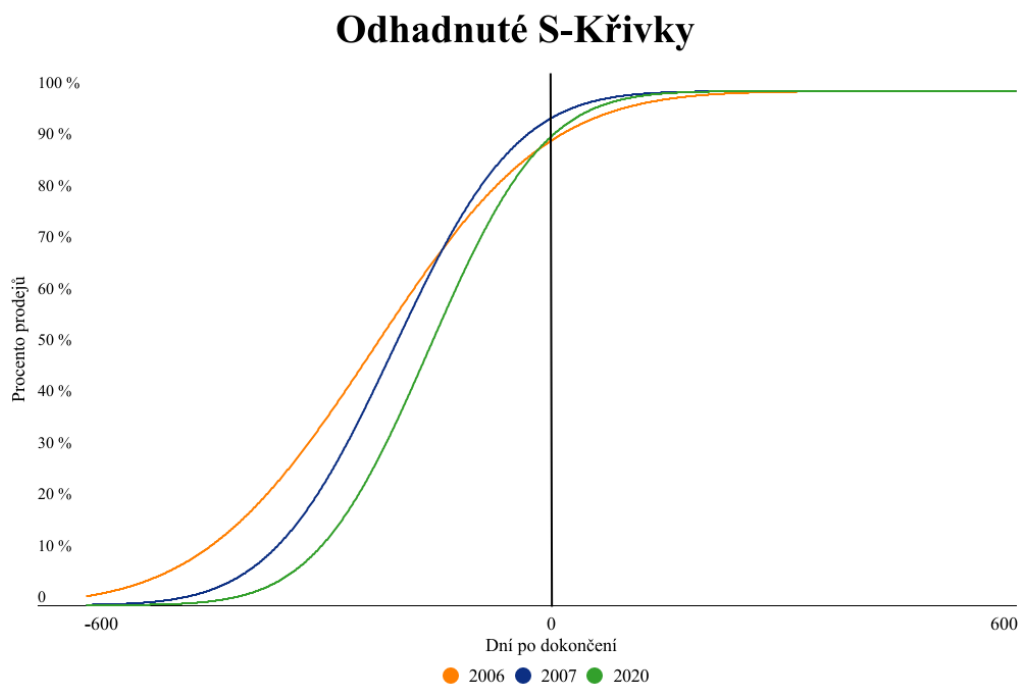
5.6.1 Porovnání předkrizových období

Situace v letech 2006 a 2007 se dá označit za velmi podobnou. V obou zmíněných letech byla situace na trhu s nemovitostmi příznivá pro developery a developerské společnosti. V roce 2006 se před dokončením projektu prodalo 90,4 % procent jednotek, což se v roce 2007 zvedlo až na 94,8 %. Co se směrodatné odchylky týče, ta byla v roce 2006 vyšší oproti roku 2007, dosahovala hodnoty 176. Tato hodnota je vyšší než v roce 2007, což značí, že oproti následujícímu roku bylo prodáno více bytů výrazně před dokončením projektu. Roky 2006 a 2007 jsou porovnány s rokem 2020, jelikož všechny 3 zmíněné roky sdílí podobné hodnoty. Situace na trhu byla v těchto letech nejpříznivější z celého sledovaného období. V roce 2020 se před dokončením projektu prodalo také téměř 90 % jednotek (89,5 %). Roky 2006 a 2020 jsou zároveň spojeny s relativně nízkou hodnotou 2T repo sazby, jak je zřejmé z grafu č. 15 pro rok 2020 a v grafu č. 16 pro rok 2006.

Ceny nemovitostí v letech 2006 a 2007 rostly, jelikož jim to bylo příznivou situací na trhu dovoleno. V roce 2020 byl taktéž zaznamenán růst cen nemovitostí, jak bylo popsáno v kapitole 5.5.1 a zároveň je zřejmé z grafů pro jednotlivá krajská města v kapitole 4.3. Celkově se však dá říci, že situace na trhu s developerskými projekty byla lepší v letech 2006-2007 než v roce 2020. Toto je viditelné například z hodnot ukazatele „Střední hodnota rozdělení“, který jasně indikuje příznivější situaci v letech 2006 a 2007 (2006 – (-229), 2007 – (-203), 2020 – (-157)). V grafu č. 24 je zaznamenáno porovnání S-křivek za roky 2006 a 2007 s rokem 2020. Z grafu je zřejmé, že rok 2020 je posunut nejvíce „vpravo“, což z něj z těchto tří sledovaných období dělá ten nejméně přívětivý pro developery. Na druhou

stranu, pokud se podíváme na graf č. 18, lze vidět, že rok 2020 je ze všech sledovaných roků nejpřívětivější. To značí, že v letech, které byly sledovány původní studií z roku 2010, byla situace okolo developerských projektů na trhu celkově lepší.

Graf č. 24 – Porovnání S-křivek za roky 2006, 2007 a 2020

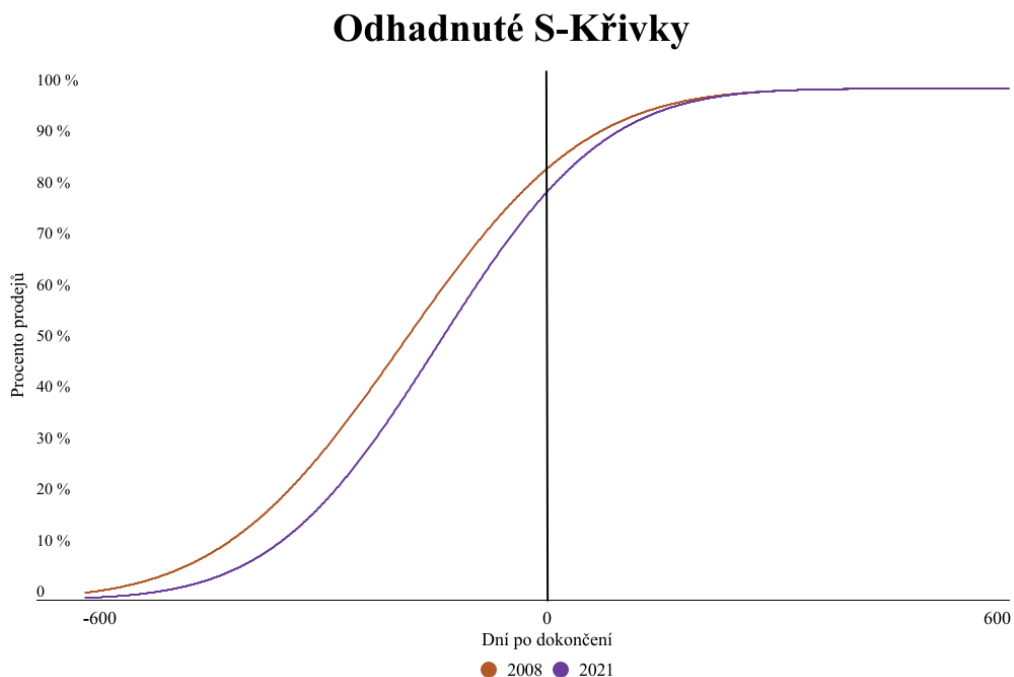


Zdroj: Hlaváček et al. (2011), Flat Zone Studio, vlastní zpracování

5.6.2 Porovnání začátků krizí

Rok 2008 byl oproti rokům 2006 a 2007 horší, jelikož se S-křivka pro tento rok zhoršila ve všech svých parametrech. Totéž se dá říci o křivce, která reprezentuje rok 2021, a proto budou tyto dvě křivky porovnány mezi sebou. V roce 2007 ceny nemovitostí stále rostly, hlavně těch secondhandových. Totéž platilo i v roce 2021. Co se týče procenta prodaných jednotek před dokončením projektu, tak rok 2007 vede nad rokem 2021 s hodnotou 84,3 % oproti 79,4 %. Tento procentuální ukazatel se zhoršil, stejně jako ostatní parametry křivek. Graf č. 25 ukazuje, jak bylo popsáno v metodice, že situace na trhu je pro developery lepší v případě, kdy je křivka posunutá více „vlevo“. Z toho vyplývá, že situace v roce 2021 byla o něco horší než situace v roce 2008.

Graf č. 25 – Porovnání S-křivek za roky 2008 a 2021



Zdroj: Hlaváček et al. (2011), Flat Zone Studio, vlastní zpracování

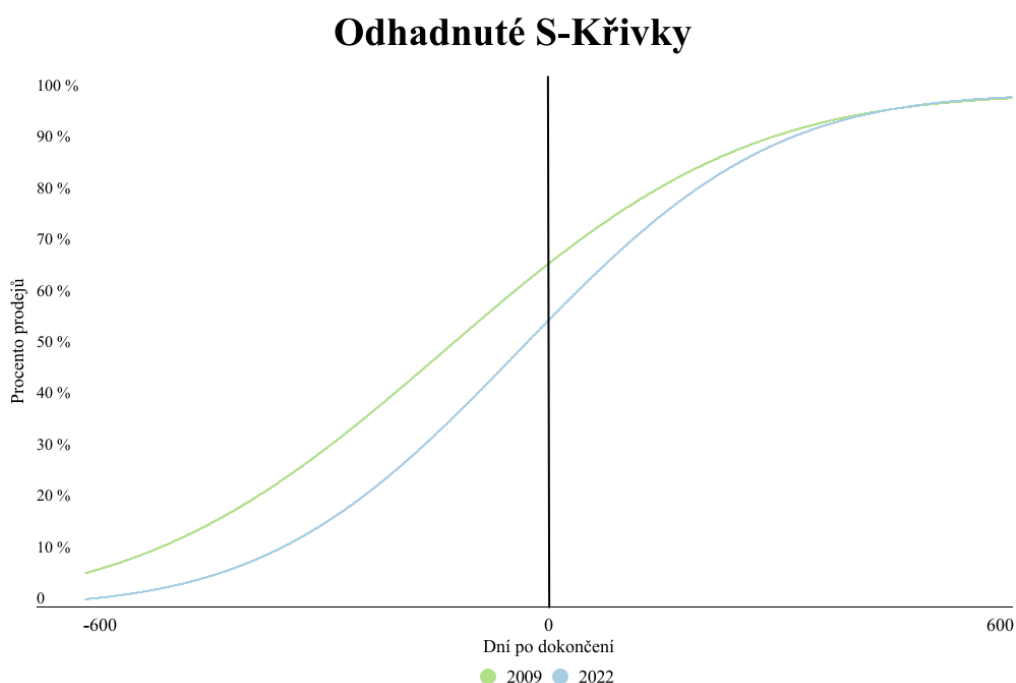
Kromě procentuálního vyjádření ukazatele, který se týká prodaných jednotek před dokončením projektu, je další skutečností, na kterou je třeba poukázat, a to hodnota směrodatné odchylky. V roce 2021 je tato hodnota 169, což je o 17 bodů nižší, než hodnota z roku 2008. Z tohoto vyplývá, že rok 2021 je, co se týče tohoto parametru, hodnocen příznivěji. Avšak v grafu č. 25 je znázorněno, že i přes tuto skutečnost je preferována S-křivka z roku 2008, která je díky vyššímu procentu prodaných jednotek před dokončením projektu posazena více „vlevo“.

5.6.3 Porovnání krizových období

Rok 2009 byl již silně ovlivněn světovou hospodářskou krizí. To se projevilo v poklesu cen jednotek. Z dnešního hlediska by se mohlo zdát nelogické, že když ceny jednotek poklesly, proč se tedy developerské projekty neprodávaly s mnohem vyšší rychlostí. Světová hospodářská krize přinesla nejen na trh s nemovitostmi vysokou nejistotu. To se projevilo i v rozdílném chování obyvatel, jelikož domácnosti začaly své finanční prostředky spíše šetřit

a nikoli investovat. I toto mělo vliv na pokles procenta prodaných jednotek před dokončením projektu na hodnotu pouhých 66,9 %. Situace v roce 2022 se dá označit za podobnou, jelikož hodnota stejného ukazatele dosahovala pouhých 53,1 %. Tento fakt je však způsoben řadou jiných faktorů, jak bylo popsáno v kapitole 5.5.3. Hlavními důvody nízkého zájmu o koupi jednotky z developerského projektu byly především vysoké nároky na žadatele o hypoteční úvěr a zároveň i vysoké ceny nemovitostí, které byly v roce 2022 vyhnány na své pomyslné maximum. Porovnání S-křivek pro roky 2009 a 2022 je znázorněno v grafu č. 26.

Graf č. 26 – Porovnání S-křivek za roky 2009 a 2022



Zdroj: Hlaváček et al. (2011), Flat Zone Studio, vlastní zpracování

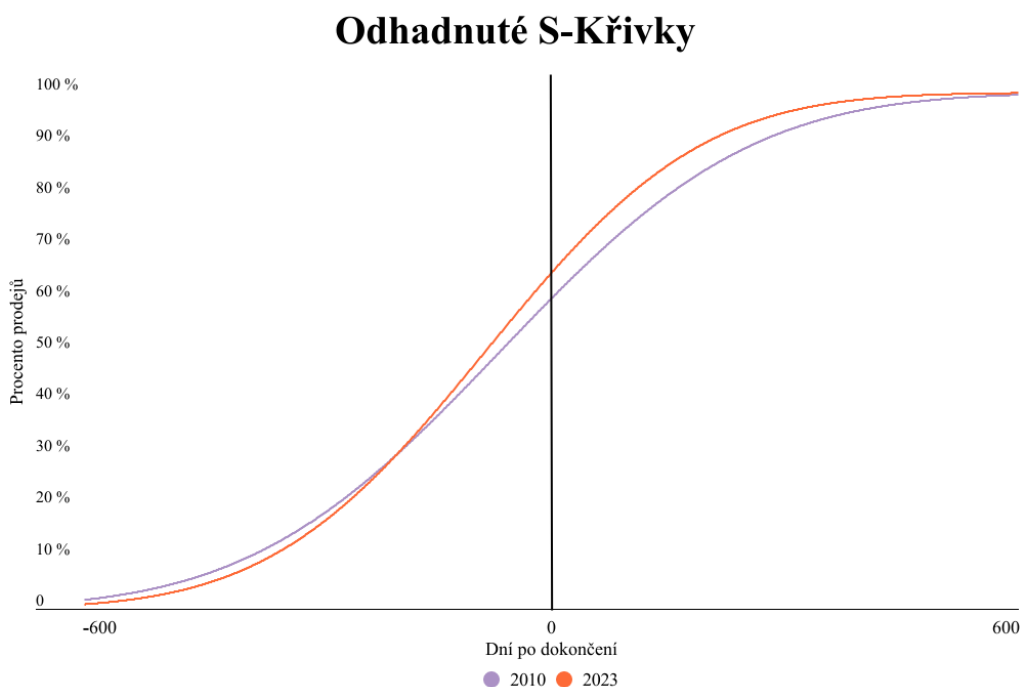
Odhadnuté S-křivky těchto dvou let mají velmi podobné charakteristiky. Jednak nižší procento prodeje a s tím spojenou nízkou střední hodnotu rozdělení. Ta indikuje, že prodej jednotek byl více rozložen v čase. Dále mají nejvyšší hodnoty směrodatných odchylek z obou sledovaných období, což opět indikuje pozvolný postup prodeje jednotek v čase. Roky 2009 a 2022 jsou si velmi podobné i tím, že byly oba ovlivněny nějakou formou krize. V případě roku 2009 to byla hospodářská celosvětová krize. V roce 2022 je to krize na trhu s nemovitostmi, včetně podmínek spojených s touto problematikou, jak je popsáno

v kapitole 5.5.3. Zajímavé je však porovnání křivek v grafu č. 26, ze kterého vyplývá, že dle dat dostupných pro tuto bakalářskou práci, byla situace v roce 2022 pro developery horší než v roce 2009, jelikož je S-křivka roku 2022 posunuta více „vpravo“ a zároveň „dolů“.

5.6.4 Porovnání následků krizových let

Poslední ze série porovnávání S-křivek pro obě sledovaná období je porovnání let 2010 a 2023. Rok 2010 byl stejně jako rok 2009 silně ovlivněn světovou hospodářskou krizí, což vede k nejhorším hodnotám pro odhadnutou S-křivku od roku 2006. Prodej jednotek před dokončením dosáhl hodnoty 60,1 % se směrodatnou odchylkou 253. Střední hodnota rozdělení v tomto roce dosáhla hodnoty -64, což je přibližně třikrát více než v roce 2006. Oproti předchozímu roku zaznamenáváme posun S-křivky ještě více „dolů“. Všechny tyto skutečnosti nám prozrazují, že situace v tomto roce pro developery byla opravdu nepřívětivá. Porovnání S-křivek pro roky 2010 a 2023 je znázorněno v grafu č. 27.

Graf č. 27 – Porovnání S-křivek za roky 2010 a 2023



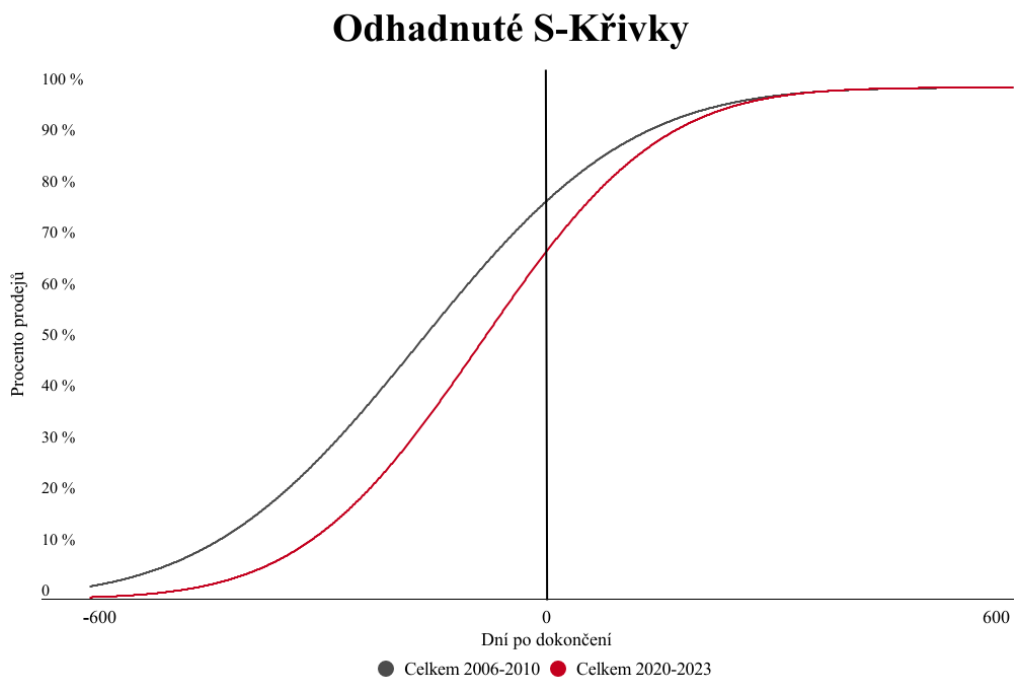
Zdroj: Hlaváček et al. (2011), Flat Zone Studio, vlastní zpracování

Druhým rokem v tomto porovnání je rok 2023. Letošní rok je, co se týče parametrů odhadnuté S-křivky, podobný roku 2010. V aktuálnějším sledovaném období se řadí k rokům, kdy došlo oproti minulému roku ke zlepšení. Kapitola 5.5.4 je věnována bližšímu popisu situace v tomto roce. Důležité je, že S-křivka se oproti roku 2022 posunula zase zpátky směrem „vlevo“, což značí zlepšení na trhu s nemovitostmi, jelikož mezi lety 2022 a 2023 došlo k poklesu jejich cen. V případě bytových jednotek je tento posun ceny znázorněn v tabulce č. 6. V tomto porovnání jsou srovnány roky, které jsou si charakteristicky podobné, avšak oba reprezentují úplně jinou situaci. Rok 2010 byl dobou, kdy se svět potýkal s drakonickými následky světové hospodářské krize. Tudíž se tyto zhoršující se podmínky projeví i na trhu s nemovitostmi poklesem prodejů, což stavělo developerské společnosti do nevýhodné situace. Rok 2023 je rokem, kdy jsou developerské společnosti opět v nevýhodné situaci, jelikož zájem o jejich projekty je o poznání nižší než na začátku sledovaného období. V grafu č. 17 lze vidět, že se jedná o posun „vlevo“, což značí mírné zlepšení situace.

5.6.5 Celkové srovnání sledovaných období

V grafu č. 28 je znázorněno srovnání celkové odhadnuté S-křivky za roky 2006-2010 s celkovou odhadnutou S-křivkou za roky 2020-2023. S-křivka, která reprezentuje období 2006-2010 je posunutá více „vlevo“, což indikuje, že první sledované období bylo pro developery celkově lepší. To se může jevit jako nestandardní, jelikož je toto období signifikantně ovlivněno světovou hospodářskou krizí. Začátek sledovaného období, tedy roky 2006 a 2007, reprezentují relativně dobrou situaci na trhu. To se projevuje vysokým procentuálním podílem prodaných jednotek před dokončením projektu, nízkou směrodatnou odchylkou a zároveň i nízkou střední hodnotou rozdělení. Poté však následuje rok 2008, ve kterém se situace na trhu začíná zhoršovat, což je zřejmé z tabulky č. 7, která zobrazuje parametry odhadnutých S-křivek v tomto sledovaném období. Situace se nezlepšuje ani v následujících dvou letech a sledované období končí v roce 2010 s nejhorsími hodnotami skoro všech zmíněných parametrů (výjimkou je směrodatná odchylka, která je pouze druhá nejhorsí). S-křivka, která zobrazuje celkovou situaci tohoto sledovaného období je posazená na čtvrtém místě, pokud křivky posuzujeme zmíněným způsobem tak, že ty, které jsou více „vlevo“, znázorňují lepší situaci pro developery.

Graf č. 28 – Porovnání situace let 2006-2010 se situací v letech 2020-2023



Zdroj: Hlaváček et al. (2011), Flat Zone Studio, vlastní zpracování

S-křivka, která zobrazuje aktuálnější sledované období je oproti té starší posunuta více „dolů a vpravo“, situace v tomto sledovaném období by se dala popsat jako vcelku podobná prvnímu sledovanému období, až na pár výjimek. Sledované období začíná rokem 2020, ve kterém je situace nejpriznivější pro developerské společnosti, před dokončením projektu se v tomto roce prodalo 89,5 % jednotek. Rokem 2021 počínaje však přichází značné ochlazení trhu, které se projevuje poklesem prodejů jednotek před dokončením a tím i celkové zpomalení prodeje developerských projektů. Důvody tohoto ochlazení byly popsány v kapitole 5.5. Odhadnutá S-křivka, která zobrazuje sledované období 2020-2023 jako celek, je posazena třetí „zleva“. Reprezentuje tedy situaci, která byla pozitivně ovlivněna lety 2020 a 2021, které byly relativně přívětivé, zároveň je negativně ovlivněna nejvíce rokem 2022. V tomto roce došlo k nejvyššímu propadu procentuální hodnoty prodeje jednotek před dokončením a s tím spojeným signifikantním posunem křivky směrem „vpravo“. Rok 2023 oproti letům 2020 a 2021 sice výslednou souhrnnou S-křivku ovlivnil také spíše negativně, ale je v něm vidět pomalý posun zpátky směrem k hodnotám z dřívějších let tohoto sledovaného období.

Pokud jsou srovnány obě souhrnné křivky, je zřejmé, že analýzou dat dostupných pro tuto bakalářskou práci a pro studii vypracovanou v roce 2011 bylo dosaženo závěru, že situace v prvním sledovaném období byla pro developery o něco lepší a přívětivější než situace v aktuálnějším sledovaném období. V tabulce č. 8 je zobrazeno porovnání hodnot pro celkové S-křivky obou sledovaných období.

Tabulka č. 8 – Parametry odhadnutých S-křivek celkově pro obě období

Ukazatel	Celé období 2006–2010	Celé období 2020–2023
Prodaných před dokončením (v %)	78,7	68,8
Střední hodnota rozdělení (dní)	-171	-92
Směrodatná odchylka rozdělení (dní)	216	183
Počet projektů	222	310
Normalizovaná odchylka skutečnosti od odhadnuté křivky (dní)	21,7	15,3

Zdroj: Hlaváček et al. (2011), Flat Zone Studio, vlastní zpracování

Jak již bylo zmíněno, situace ve starším sledovaném období byla pro developery a developerské společnosti přívětivější. To se projevuje vyšším procentem prodaných jednotek před dokončením (78,7 % vs. 68,8 %), nižší střední hodnotou (-172 vs. -92), na druhou stranu odhadnutá S-křivka pro aktuálnější období má nižší směrodatnou odchylku. Posledním ukazatelem je normalizovaná odchylka, která je v případě aktuálnějšího období nižší, což značí vyšší reprezentativnost S-křivky, odhadnuté pro toto období oproti období staršímu. Tato skutečnost je způsobena také počtem pozorování, který byl pro analýzu aktuálnějšího období vyšší o 88 pozorování.

6 Závěr

Tato práce se věnovala popisu a analýze prostředí na trhu s developerskými projekty, které jsou nabízeny na českém trhu. Kromě čistého zaměření na novostavby se tato práce zároveň lehce zaměřila i směrem k secondhandovým jednotkám, které na trhu nemovitostí hrají také signifikantní roli. Analytická část této práce byla věnována vysvětlení klíčových faktorů, které mohou ovlivňovat pohyb nabídkových cen jednotek jak novostaveb, tak secondhandových, v krajských městech České republiky. Pro každé krajské město byl vývoj nabídkových cen v letech 2020-2023 graficky znázorněn a individuálně okomentován. Mimo zmíněná témata se analytická část této práce zabývala také průměrnou výší investice, zrealizované prostřednictvím nákupu rezidenční jednotky. Z relevantních dat vyšel výstup, že nejlepším krajským městem pro investici do jednotek novostaveb je Jihlava. Nejvyšší návratnost investice do secondhandové jednotky byla zaznamenána v Ústí nad Labem.

Praktická část této práce byla věnována analýze S-křivek. Tento koncept je využíván zejména v projektovém řízení. Jedná se o graficky zobrazenou křivku, která zaujímá tvar písmene S a slouží k prezentaci relevantních dat, týkajících se konkrétního projektu. V této bakalářské práci byl koncept S-křivek využit pro hodnocení trhu developerských projektů, po vzoru podobné analýzy, vypracované v roce 2011 Michalem Hlaváčkem, Zitou Prostějovskou a Lubošem Komárkem. Tento koncept byl nejprve použit pro interpretaci aktuálních dat společnosti Flat Zone s.r.o. pro roky 2020-2023. Následně byly výsledné křivky porovnány s těmi zpracovanými v roce 2011.

Analýza S-křivek z aktuálního sledovaného období začíná rokem 2020, který byl po vyhodnocení veškerých parametrů křivky pro developerské společnosti nejprůběžnějším. Dále se trh dostává do sestupného trendu, což se projevuje poklesem procenta prodaných jednotek před dokončením projektu. Tento trend pokračuje až do roku 2022. Začátek roku 2023 přinesl jako první ze sledovaných let posun k lepšímu, což se projevuje vyšší hodnotou procenta prodaných jednotek před dokončením projektu a také příznivějšími hodnotami ostatních ukazatelů křivky v porovnání s předchozím rokem. Pokud jsou zahrnuty všechny sledované roky v souhrnné křivce, je hodnota ukazatele, který reprezentuje procentuální hodnotu prodaných jednotek před dokončením projektu, 68,8 %.

V následující kapitole praktické části je popsáno porovnání aktuálních odhadnutých křivek s těmi odhadnutými v roce 2011. Obecně se dá říci, že reprezentace obou sledovaných období ve formě S-křivek jeví mnoho společných znaků. Situace pro developery byla

nejpříznivější na začátku obou sledovaných období. To je způsobeno tím, že v obou časových periodách trh procházel nějakou formou krize. V prvním období to byla světová hospodářská krize, druhé období bylo ovlivněno pandemií viru COVID-19 a zároveň krizí na trhu s nemovitostmi. Avšak celkový výstup tohoto srovnání je takový, že situace v prvním sledovaném období byla pro developery příznivější než v tom aktuálním. To se projevilo vyšším procentem prodaných jednotek před dokončením projektu a také nižší střední hodnotou rozdělení. Tato skutečnost je viditelná i v grafech odhadnutých křivek, jelikož ty odhadnuté v aktuálnějším období jsou obecně posunuty více „vpravo“, což značí, že toto období bylo pro developery méně přívětivé.

S-křivky odhadnuté v této práci pro období 2020-2023 trefně popisují reálný vývoj trhu s rezidenčními developerskými projekty a popisují situaci developerských společností v těchto letech. Začátek období měl celkově sestupnou tendenci, zatímco začátek roku 2023 přinesl obrat v podobě poklesu cen a opětovného oživení trhu. Do budoucna je možné očekávat pomalý návrat situace na trhu směrem k situaci v roce 2020.

Významným přínosem této práce je poskytnutí a následné využití dat z databáze Flat Zone s.r.o., která jsou charakteristická svou vysokou mírou granularity, čímž je umožněna detailní analýza a vizualizace aktuálního stavu trhu rezidenčních developerských projektů na území ČR. Tato analýza poskytuje souhrnné informace o fungování trhu s rezidenčními nemovitostmi v době pandemie, před ní i po jejím ukončení. Je možné ji využít jako relevantní informační zdroj na základě skutečných a aktuálních dat v čase. Analýza by mohla být dále rozvíjena, v případě prodloužení datové řady o další, v budoucnosti aktuální data.

7 Použité zdroje

ABULATIF, Nadia. (2018): What's the difference between a real estate developer and a real estate investor? *Mashvisor* [online]. 2018 [cit. 2023-07-08]. Dostupné z: <https://www.mashvisor.com/blog/whats-the-difference-between-a-real-estate-developer-and-a-real-estate-investor/>

ACHOUR, Gabriel. (2004): Developerské projekty II. – realizace projektu. *Epravo.cz* [online]. 2004 [cit. 2023-07-08]. Dostupné z: <https://www.epravo.cz/top/clanky/developerske-projekty-ii-realizace-projektu-22849.html>

ACHOUR, Gabriel a kol. (2008): Financování developerských projektů. Praha, 2008. Akademický článek. Asociace pro rozvoj trhu nemovitostí.

ACHOUR, Gabriel a kol. (2020): Financování developerských projektů. Praha, 2020. Akademický článek. Asociace pro rozvoj trhu nemovitostí.

ACHOUR, Gabriel a Martin DANČIŠIN. (2006): Úvěrové financování developerských projektů. *Glatzova* [online]. 2006 [cit. 2023-07-16]. Dostupné z: https://www.glatzova.com/files/download/23_uverovani_0706_cs.pdf

AKRMAN, Libor. Petr Volný. (2019): Chceme být standardem alternativního financování pro developery i šanci pro drobné investory. *Peak.cz* [online]. 2019 [cit. 2023-05-24]. Dostupné z: <https://www.peak.cz/petr-volny-upvest-chceme-byt-standardem-alternativniho-financovani-pro-developery-i-sanci-pro-drobne-investory/18102/>

BÁRTA, David. (2017): Videa má městský plán rozvoje step 2025. *Cityone* [online]. 2017 [cit. 2023-05-20]. Dostupné z: <https://www.cityone.cz/viden-ma-mestsky-plan-rozvoje-step-2025/t6288>

BĚHOUNEK, Tomáš. (2021): Joint ventures je stále oblíbenější forma investování. *Bnt attorneys in CEE* [online]. 2021 [cit. 2023-05-23]. Dostupné z: <https://bnt.eu/cs/bnt-novinky/joint-ventures-je-stale-oblibenejsi-forma-investovani/>

BŘEŠŤAN, Robert. (2022): Na mizerné stavební zákony doplácí hlavně ti, co chtějí bydlet. Stát je brzda, míní developer Soural. *HlidacíPes* [online]. 2022 [cit. 2023-06-10]. Dostupné z: <https://hlidacipes.org/na-mizerne-stavebni-zakony-doplaci-hlavne-ti-co-chteji-bydlet-stat-je-brzda-mini-developer-soural/>

BUŘÍNSKÁ, Barbora. (2023): Ochlazení na trhu s bydlením, Češi si loni vzali úvěry za 217 miliard. *Novinky.cz* [online]. 2023 [cit. 2023-06-10]. Dostupné z: <https://www.novinky.cz/clanek/finance-ochlazení-na-trhu-s-bydlením-cesi-si-loni-vzali-uvery-za-217-miliard-40419086>

BYTČANEK, Martin. (2023): [online]. Praha: Asociace pro rozvoj trhu nemovitostí, 2023 [cit. 2023-07-04]. Dostupné z: https://artn.cz/wp-content/uploads/2020/07/TrendReport-2023_CZ.pdf

CITIESALLIANCE. (2022): Strategic City Planning. [online]. 2022 [cit. 2023-05-20]. Dostupné z: [https://www.citiesalliance.org/strategic-city-planning#What is a city development strategy CDS](https://www.citiesalliance.org/strategic-city-planning#What%20is%20a%20city%20development%20strategy%20CDS)

CZECHINVEST. Brownfieldy. [online]. [cit. 2023-05-20]. Dostupné z: <https://www.czechinvest.org/cz/Sluzby-pro-municipality/Podnikatelske-nemovitosti-a-brownfieldy/Brownfieldy>

ČNB. (2023): ČNB ponechala závazné limity pro hypoteční úvěry s výjimkou DSTI a snížila proticyklickou kapitálovou rezervu na 2,25 % [online]. 2023 [cit. 2023-07-16]. Dostupné z: <https://www.cnb.cz/cs/cnb-news/tiskove-zpravy/CNB-ponechala-zavazne-limity-pro-hypotecni-uvery-s-vyjimkou-DSTI-a-snizila-proticyklickou-kapitalovou-rezervu-na225/>

ČNB. *Nástroje měnové politiky* [online]. [cit. 2023-06-11]. Dostupné z: <https://www.cnb.cz/cs/menova-politika/mp-nastroje/>

ČNB. (a): LTV – Neberu si příliš vysoký úvěr?. [online]. [cit. 2023-07-09]. Dostupné z: <https://www.cnb.cz/cs/financni-stabilita/makrobezretnostni-politika/stanoveni-horni-hranice-uverovych-ukazatelu/ltv/index.html>

ČNB. (b): DTI – Nebudu předlužený?. [online]. [cit. 2023-07-09]. Dostupné z: <https://www.cnb.cz/cs/financni-stabilita/makrobezretnostni-politika/stanoveni-horni-hranice-uverovych-ukazatelu/dti/index.html>

ČNB. (c): DSTI – Zvládnou splácet?. [online]. [cit. 2023-07-09]. Dostupné z: <https://www.cnb.cz/cs/financni-stabilita/makrobezretnostni-politika/stanoveni-horni-hranice-uverovych-ukazatelu/dsti/index.html>

DATAKHK. (2023): Vybrané ukazatele o Královéhradeckém kraji – Investice kraje Investice kraje do průmyslových zón. [online]. 2023 [cit. 2023-07-09]. Dostupné z: <https://www.datakhk.cz/pages/investice-zony>

DOLÁK, Pavel. (2022): [online]. Praha: Asociace pro rozvoj trhu nemovitostí, 2022 [cit. 2023-07-04]. Dostupné z: https://artn.cz/wp-content/uploads/2020/03/TrendReport-2022_CZ_web_final.pdf

DOMY CHLOUMEK. (2016): Postup prodeje nemovitosti v rámci developerského projektu. [online]. 2016 [cit. 2023-07-09]. Dostupné z: http://bytyslunecnistran.cz/userfiles/documents/Projekty/Byty%20MB/Postup_prodeje_%200bytove_jednotky.pdf

DYKUSOVA, Anastasia a Elena GOLOVINA. (2019): *How will changes in legislation affect the real estate market?*. IOP Conference Series: Materials Science and Engineering, 2019.

FLAT ZONE. *Trigema* [online]. [cit. 2023-05-20]. Dostupné z: <https://www.trigema.cz/flatzone/>

FLAT ZONE. (2019): Jak si spočítat návratnost investice do nemovitosti. [online]. 2019 [cit.

2023-07-08]. Dostupné z: <https://www.flatzone.cz/realitni-novinky/detail/426/jak-si-spocitat-navratnost-investice-do-nemovitosti/>

FLAT ZONE. (2022): #529 MMR: Novela stavebního zákona má zrychlit a zefektivnit stavební řízení. [online]. 2022 [cit. 2023-06-10]. Dostupné z: <https://www.flatzone.cz/realitni-fakta/detail/1638/529-mmr-novela-stavebniho-zakona-ma-zrychlit-a-zefektivnit-stavebni-rizeni/>

FLAT ZONE (2023, a): #632 MMR: Novela nového stavebního zákona bude plně účinná od července 2024. [online]. 2023 [cit. 2023-06-10]. Dostupné z: <https://www.flatzone.cz/realitni-fakta/detail/2136/632-mmr-novela-noveho-stavebniho-zakona-bude-plne-ucinna-od-cervence-2024/>

FLAT ZONE (2023, b): #634 Creditas Real Estate: Češi mají zájem o částečně či plně zařízené nájemní byty. [online]. 2023 [cit. 2023-06-11]. Dostupné z: <https://www.flatzone.cz/realitni-fakta/detail/2138/634-creditas-real-estate-cesi-maji-zajem-o-castecne-ci-plne-zarizene-najemni-byty/>

FLAT ZONE (2023, c): #648 CEEC: Většina developerů se domnívá, že o nájemní bydlení bude v blízké době větší zájem než o bydlení vlastnické. [online]. 2023 [cit. 2023-06-11]. Dostupné z: <https://www.flatzone.cz/realitni-fakta/detail/2155/648-ceec-vetsina-developeru-se-domniva-ze-o-najemni-bydleni-bude-v-blizke-dobe-vetsi-zajem-nez-o-bydleni-vlastnicke/>

FOTR, Jan a Ivan SOUČEK. (2010): *Investiční rozhodování a řízení projektů*. Praha: Grada, 2010. ISBN 978-80-247-3293-0.

HLAVÁČEK, Michal, Zita PROSTĚJOVSKÁ a Luboš KOMÁREK. (2011): Analýza postupu prodeje rezidenčních developerských projektů. 2011. Akademický článek. ČNB.

KOLBE, Phillip T., Gaylon E. GREER a Bennie D. WALLER. (2012): *Real Estate Finance - Examine the Gears That Drive Residential and Commercial Real Estate Financial Markets*. 3. Fort Lauderdale: Dearborn Real Estate Education, 2012. ISBN 9781427724878.

KWAN, Julian. (2015): What are the different types of Real Estate Development?. *Linkedin* [online]. 2015 [cit. 2023-07-16]. Dostupné z: <https://www.linkedin.com/pulse/what-different-types-real-estate-development-kwan/>

LONG, Charles. (2011): Finance for real estate development. In: *Finance for real estate development*. [online]. 1. Washington DC: Urban Land Institute, 2011, s. 8-9 [cit. 2023-05-21]. ISBN 9781306017. Dostupné z: https://books.google.cz/books?hl=cs&lr=&id=WFqKu-EpnQcC&oi=fnd&pg=PA3&dq=Long,+C.+Finance+for+real+estate+development&ots=24k0Kg4Pw6&sig=0ZGH1UTdHt15vc6RZlIp2ZLHXc&redir_esc=y#v=onepage&q=Long%2C%20.%20Finance%20for%20real%20estate%20development&f=false

LOURES, Luis a Eric VAZ. (1999): *Exploring expert perception towards brownfield redevelopment benefits according to their typology*. Vancouver, 2018. Habitat International.

MANN, Darrell. (1999): *Using S-Curves and Trends of Evolution in R&D Strategy Planning* [online]. TRIZ Journal, 1999 [cit. 2023-06-09]

MARKOVÁ, Veronika. (2015): *Financování developerských projektů*. Praha, 2015, s.7. Diplomová práce. AMBIS

MILES, Mike E., Laurence M. NETHERTON a Adrienne SCHMITZ. (2015): *Real Estate Development - 5th Edition: Principles and Process*. 5. Washington D.C.: Urban Land Institute, 2015. ISBN 9780874203431.

MLEJNEK, Luboš. (2020): *Návrh podnikové strategie v developerské společnosti*. Praha, 2020. Bakalářská práce. Ambis.

MINISTERSTVO PRO MÍSTNÍ ROZVOJ. (a): Digitalizace stavebního řízení. *Portál ministerstva pro místní rozvoj* [online]. [cit. 2023-06-10]. Dostupné z: [https://mmr.cz/cs/microsites/projekty-irop/projekty-\(1\)/digitalizace-stavebniho-rizeni](https://mmr.cz/cs/microsites/projekty-irop/projekty-(1)/digitalizace-stavebniho-rizeni)

MINISTERSTVO PRO MÍSTNÍ ROZVOJ. (b): Projekt - Digitalizace stavebního řízení. *Portál ministerstva pro místní rozvoj* [online]. [cit. 2023-06-10]. Dostupné z: <https://www.mmr.cz/cs/ministerstvo/stavebni-pravo/digitalizace-stavebniho-rizeni-v-cr/projekt-digitalizace-stavebniho-rizeni>

MINISTERSTVO PRO MÍSTNÍ ROZVOJ. (c): Vláda schválila podmínky programu Nájemní bydlení. Státní fond podpory investic připravil na výstavbu bytů 800 milionů korun. *Ministerstvo pro místní rozvoj ČR* [online]. 2023 [cit. 2023-06-11]. Dostupné z: <https://www.mmr.cz/cs/ostatni/web/novinky/vlada-schvalila-podminky-programu-najemni-bydleni>

MUÑOZ GIELEN, Demetrio a Erwin VAN DER KRABBEN. (2023): *Public Infrastructure, Private Finance Developer Obligations and Responsibilities*. 1. Oxfordshire: Routledge, 2023. ISBN 9781032475622.

NOVĚJŠÍ, Milan. Veřejný sektor jako developer. (2020): *Estate* [online]. 2020 [cit. 2023-05-20]. Dostupné z: <https://www.estate.cz/byznys-reality/verejny-sektor-jako-developer/>

PEISER, Richard a David HAMILTON. (2012): *Professional Real Estate Development: The ULI Guide to the Business*. 3. Washington D.C.: Urban Land Institute, 2012. ISBN 978-0-87420-163-5.

POLÁKOVÁ, Michaela. (2016): *Technicko-ekonomická analýza developerského projektu v Sobíně*. Praha, 2016. Diplomová práce. České vysoké učení technické.

PRANEVSKÝ, Luděk. (2007): *Analýza a řízení developerského projektu* [online]. 2007 [cit. 2023-05-21]. Dostupné z: https://theses.cz/id/qug2hk/downloadPraceContent_adipIdno_3542. Diplomová práce. Jihočeská univerzita v Českých Budějovicích.

PREMIOT. (2022): Jak získat více peněz na financování developerských projektů? [online]. 2022, 1 [cit. 2023-03-23]. Dostupné z:

<https://www.premiot.com/cs/detail/jak-ziskat-vice-penez-na-financovani-developerskych-projektu-213/>

RAIFFEISEN LEASING. *VÝROČNÍ ZPRÁVA 2021* (2021): [online]. In: . s. 8 - 13 [cit. 2023-03-10]. Dostupné z: www.rl.cz/vyrocnizpravy

REALITYMIX. Průměrná cena za 1 m² bytu. (2023): [online]. 2023 [cit. 2023-07-09]. Dostupné z: <https://realitymix.cz/statistika-nemovitosti/byty-prodej-prumerna-cena-za-1m2-bytu.html>

ROKLEN24. (2018): Crowdfunding pro developery. Alternativa a marketing v jednom. *Roklen24* [online]. 2018, 20.03.2018 [cit. 2023-06-04]. Dostupné z: <https://roklen24.cz/crowdfunding-pro-developery-alternativa-a-marketing-v-jednom/>

ROUŠAR, Ivo. (2008): *Projektové řízení technologických staveb*. 1. Praha: Grada, 2008. ISBN 9788024726021.

RŮŽIČKA, Jan. (2017): *Analýza developerských projektů v ČR*. Brno, 2017. Diplomová práce. Vysoké technické učení v Brně.

SEDLÁČEK, Jan. (2020): *Úskali developerského procesu*. Praha, 2020. Bakalářská práce. České vysoké učení technické.

SOUSEDÉ.CZ. (2020): Rok 2020 v číslech. [online]. 2021 [cit. 2023-06-26]. Dostupné z: <https://www.sousedecz.cz/magazin/clanek/rok-2020-v-cislech/1126>

VOGEL, John H. Jr. a Benjamin S. MOLL. (2014): *Crowdfunding for Real Estate*. Toronto, 2014. Thomson Reuters