

## PŘÍSPĚVEK K ANALÝZE DEVELOPERSKÉHO TRHU V ČESKÉ REPUBLICE

M. Procházková, J. Turčínková

**Došlo: 15. července 2008**

### Abstract

PROCHÁZKOVÁ, M., TURČÍNKOVÁ, J.: *Contribution to the analysis of the Czech real-estate development market*. Acta univ. agric. et silvic. Mendel. Brun., 2008, LVI, No. 6, pp. 113–122

Czech economy went through a substantial transformation in last two decades affecting business environments of all fields. This paper presents partial results of the Czech development market analysis. It explains the characteristics of real-estate development, real-estate development market and the complexity of the real-estate development process, including market research, site selection (using feasibility analysis), due diligence, property acquisition, project design, obtaining entitlements, financing, construction, lease-up or sale or operation, if the project is retained as and asset.

The significant growth in last decade of the analyzed market is slowing down due to current greater circumspection of banks when providing credits for new development projects, drop of real property prices in Western Europe and at the same time greater revenues from real properties in Eastern Europe. The inhibition of the investment in commercial real property (both what number of transactions concerns, and total volume of investment) is influenced by so-called mortgage crisis on the U. S. and British real estate market. In Czech market, the factors are reflected in a number of respects.

The paper suggests future steps of the intended research, focus on identification of factors affecting decision-making process when preparing real-estate development project, finding interrelationships among these factors, quantification and setting weight of the factors, creation of a decision-making process model and its test on a real case. The model should contribute to decrease waste of time and money investment in these feasibility calculations by providing a tool which helps pre-select projects with higher chance of success in earlier phase.

Czech Republic, development, environment, factor, real estate

Transformace ekonomiky po roce 1989 i vstup České republiky do Evropské unie v roce 2004 výrazně přispěly ke změnám na českém trhu. Velkým rozvojem prochází i zdejší developerský trh. Vzhledem k vysoké finanční náročnosti developerských projektů a k dlouhému časovému horizontu nutnému pro dokončení developerských projektů je nutné důkladně každou investici zvažovat. Rozhodovacímu procesu musí předcházet důkladná analýza.

Tento příspěvek je součástí výzkumu zaměřeného na nalezení vhodného modelu rozhodovacího procesu při přípravě developerského projektu. Jeho cílem je seznámit s dílčími výsledky analýzy developerského trhu v České republice se zohledněním vlivu výrazných změn realitního trhu v Evropské unii a Spojených státech amerických. Konkrétně se zaměřuje na přiblížení charakteristik a specifíků de-

velopentu a developerského projektu a současné situace na developerském trhu v České republice.

### MATERIÁL A METODY

V praxi se objevují zpravidla tři typy problémů. Jsou jimi problémy krizové, problémy běžné a příležitosti. Zatímco první dva jmenované problémy se v různém časovém horizontu samy projeví navzdory našemu přehlížení, příležitosti je třeba aktivně vyhledávat. Developerský projekt obvykle vychází z příležitosti, která čekala na to, až bude objevena. Thrall (2002) ve své publikaci *Business Geography And a New Real Estate Market Analysis* přibližuje několik nejdůležitějších otázek k řešení při rozhodování na realitním trhu: „Mám koupit? Mám postavit?“ Řešení předchází důkladná situační analýza.

Development je slovníkem cizích slov ABC.cz definován jako vývoj; ve stavebnictví se jedná o činnost zahrnující vytipování lokality, vypracování projektu, realizace a financování stavby<sup>1</sup>. Jeho složitý proces je ovlivňován celou řadou specifických faktorů. Především je reprezentují:

- Časová náročnost

Vše začíná nápadem, záměrem, následuje bližší specifikace, prověření proveditelnosti. Po kladném výsledku přicházejí další kroky, jako vytvoření projektové dokumentace, zajištění financí, koupě pozemku, realizace, návratnost.

- Mnohooborovost

Development v sobě zahrnuje činnosti v širokém spektru nejen stavebních a ekonomických oborů, což vyžaduje kvalitní manažery v čele projektu.

- Významný vliv na okolní prostředí

Development velkou měrou, často nezvratně ovlivňuje okolní prostředí, kde k realizaci developerského projektu dochází.

- Poznatková asymetrie

Developerské společnosti čelí zásadnímu problému. Musí se vypořádat s poznatkovou asymetrií. Náklady (pozemkové, stavební, finanční) jsou v zásadě na počátku rozvojového procesu známy, o konečné ceně nemovitosti realizované v rámci projektu to neplatí. Řešením je analyzování tržních trendů.

- Cyklická povaha realitního trhu

Cykly jsou chápány jako fluktuace ekonomické aktivity od dlouhodobého trendu. Modelový popis cyklu nabízí Ball (1998). V období expanze ekonomiky (období dostupnosti finančních produktů a nízkých úrokových sazeb) dochází k růstu ekonomické aktivity a poptávka uživatelů budov roste. V úvodní fázi tohoto období je developerská aktivita (tedy nabídková strana) malá (developerské společnosti reagují s mírným odstupem), proto jsou nové plochy dodané na trh rychle absorbovány (poptávka je vysoká). Klesá míra neobsazenosti, roste cena nájemného, roste optimismus investorů. Na investiční straně roste konkurence a investoři jsou ochotni platit za nemovitosti více. Roste tedy cena nemovitosti a tato kombinace faktorů motivuje developery zahájit realizaci nových projektů.

Jak boom pokračuje, objevuje se stále větší počet developerských projektů. Na trhu je ale stále nedostatek ploch – nájemné i cena nemovitostí stále rostou. Pohybuje-li se výstup ekonomiky za potenciálním produktem hospodářství, ekonomika se přehřívá a časem se prosadí tendence poklesu ekonomického výstupu. Začne klesat poptávka a absorpce nových ploch, míra neobsazenosti roste, ná-

jemné naopak klesá. Méně silní developeri opouštějí trh. V důsledku očekávání poklesu nájemného (proměnná generující cash-flow investorům) a vnímání investování jako více rizikového, klesne konkurence na investičním trhu. Nevyhnutelně klesne i cena nemovitostí.

- Komplexnost realitního developmentu

Realitní development je velmi komplexní, vznikají na něm rozsahově velké projekty. Za těchto předpokladů je jednou započatý projekt obtížné změnit či pozastavit (MacLaran, 2003). Podle Keogha (1994) náchylnost developmentu k výkyvům cyklu je ve srovnání s průmyslovým segmentem větší. Příčinou je časová náročnost realizace projektu od plánování až po realizaci.

Pokud je místní ekonomika zaměřená na menší počet odvětví, lze předpokládat, že bude více citlivá na fáze recese cyklu. To ovlivní absorpci nových objektů a míru obsazenosti existujících budov (Schmitz, Brett; 2002). Například Brno se vyznačuje trhem s nižší diverzifikací aktivit. Pokud významní nájemci, kteří svou povahou podnikání vyhledávají levné trhy a jsou vysoce globálně mobilní, sledají jiné destinace jako podnikatelsky více perspektivní, pak může brněnskému trhu z dlouhodobého hlediska hrozit odliv poptávky (Vráblík, 2007).

- Vypátrání příležitosti není jedinou podstatnou náležitostí úspěchu

Jakmile developer vytvoří vizi, rozpozná příležitost, přesto by si měl položit otázku, proč vidí tuto příležitost pouze on a ne jiní a zda je vize opodstatněná. Toto skeptické verifikování vize je ještě závažnější pro developery operující v novém prostředí. Přestože může být po stránce rozsahu působnosti a sofistikovanosti developer významnou společností, neznalost místní politiky a trendů místního trhu může mít neblahé následky. Prověřování znamená zapojení procesu analýzy trhu. Jednoduše vypátrání příležitosti není vším (Vráblík, 2007).

Aby byla developerská firma úspěšná, musí si zabezpečit pokud možno nejlepší pozemky, nejatraktivnější design objektu, včasné zajištění financování projektu, nezbytná stavební povolení a kvalitní marketingový plán. To vše, než se stejnou vizí přijdou jiné rozvojové firmy (Schmitz, Brett; 2001).

- Nutnost orientace na poptávkovou stranu

Tento faktor není samozřejmě pouze specifickým developerské oblasti. Jeho opodstatněnost si již trpce vyzkoušeli v mnoha jiných oborech. Právě v developmentu však byl při analýzách realitního trhu dlouhou dobu průzkum orientován z nemalé části na investiční stranu trhu s minoritním zájmem zkoumat poptávkovou stranu. Proces tržního analyzování je žádoucí směřovat k poskytování odpovědí

1 Development [on-line]. ABZ slovník cizích slov, 2006 [cit. 3. 4. 2008]. Dostupné na [www: <http://slovník-cizich-slov.abz.cz/web.php/hledat?typhledani=prefix&typhledani=prefix&cizislovo=development>](http://slovník-cizich-slov.abz.cz/web.php/hledat?typhledani=prefix&typhledani=prefix&cizislovo=development).

ohledně rozvoje potenciálu nového projektu, a tím přilákat adekvátní segment cílových zákazníků.

Developerický projekt lze tedy charakterizovat jako vizi, objevenou příležitost, podnikatelský záměr, jehož předmětem je výstavba nemovitosti za účelem jejího pronájmu nebo prodeje, případně projekt, který předpokládá koupi existující nemovitosti, její rekonstrukci či modernizaci a následně její pronájem či prodej. Klíčovým znakem developerské činnosti je tedy prodej či pronájem postavené nebo zrekonstruované budovy třetím osobám.

Ne všechny developerské projekty se dočkají své realizace. Teorie představuje developerský projekt jako podnikatelský záměr v jednotlivých fázích svého „ekonomického života“ takto:

Období **předinvestiční fáze**, které lze charakterizovat jako období od identifikace investiční příležitosti (opportunity study) přes variantní technicko-ekonomickou analýzu (pre-feasibility study a feasibility study) po hodnocení projektu (appraisal report).

**Investiční fáze** následuje po rozhodnutí pro konkrétní variantu projektu. Investiční fázi lze rozdělit do etap:

- a) zpracování zadání stavby,
- b) zpracování úvodní projektové dokumentace,
- c) zpracování realizační projektové dokumentace,
- d) realizace výstavby,
- e) prodej<sup>2</sup>.

Investiční část vyžaduje v developmentu značné finanční prostředky. Z tohoto důvodu se právě na rozhraní předinvestiční a investiční části nachází velmi důležitý bod, kde využitím správných metod manažerského rozhodování lze včas minimalizovat případné ztráty při hrozbě neúspěchu. Rozhodovací proces je zde determinován mnoha faktory.

Dílčím cílem námi realizovaného výzkumu zaměřeného na podporu nalezení vhodného modelu rozhodovacího procesu při přípravě developerského projektu je detailní specifikace klíčových faktorů, které tento rozhodovací proces determinují. Pro sběr dat a informací bude použit kvalitativní výzkum, neboť empirické verifikace získané z předvýzkumu jasně poukázaly na nereálnost efektivních výsledků případného kvantitativního výzkumu provedeného cestou poštovního rozesílání připravených dotazníků.

Jakémukoli rozhodování o zahájení developerského projektu nutně musí předcházet situační analýza developerského trhu. V jejím průběhu se jedná o sběr, analýzu a syntézu informací o trhu,

resp. o prostředí, ve kterém bude projekt realizován. Z analýzy trhu by měly vyplynout závěry týkající se zejména faktorů, jako je poptávka, potřeby, očekávání a charakteristiky cílových subjektů (potenciálních zákazníků, resp. uživatelů projektu a jeho výstupů), konkurence, tedy alternativ ve způsobu uspokojení zjištěných potřeb.

V příspěvku uvedené data byla získána využitím především následujících sekundárních zdrojů: Český statistický úřad, Mezinárodní konzultantská společnost DTZ, ČTK a Stavební Fórum. Práce se také opírá o 10 let osobních zkušeností jedné z autorek z působení v tomto odvětví.

## VÝSLEDKY A DISKUSE

Na základě zkušeností plynoucích z desetiletého působení v oblasti developmentu byl vytvořen přehled jednotlivých fází developerského projektu s přihlédnutím k jejich charakteristikám a specifikám. Tyto základní fáze developerského projektu tvoří:

I. Předinvestiční fáze:

1. Základní myšlenka – může obsahovat lokalitu, ale také nemusí.
2. Vytipování lokality.

### ● ROZHODOVACÍ BOD

Je třeba zhodnotit, zde je myšlenka správná, opodstatněná, proč jí dosud nebylo využito. Využitím pokročilých metod manažerského rozhodování lze včas minimalizovat ať už případné ztráty při hrozbě neúspěšné realizace, tak i menší (ale zdaleka ne zanedbatelné) ztráty z časové (a tudíž i finančně) náročných studií u neefektivních projektů. Situační analýza by měla zohledňovat základní charakteristiky daného trhu a našich možností (opportunity study, pre-feasibility study a feasibility study)<sup>3</sup>. Na základě těchto studií vzniká appraisal report neboli hodnocení projektu.

II. Investiční fáze:

3. Zpracování zadání stavby (následuje po rozhodnutí pro konkrétní variantu projektu).
4. Vypracování projektu (zpracování úvodní projektové dokumentace).

### ● Druhý ROZHODOVACÍ BOD – V této fázi je již nutná detailní strategická a finanční<sup>4</sup> analýza:

Po kladném výsledku rozhodovacího procesu lze přikročit k dalšímu kroku.

5. Příprava realizace (zpracování realizační projektové dokumentace).

2 Developerský projekt a oceňování majetku [on-line]. Stavební Fórum, 2. 4. 2007 [cit. 28. 6. 2008]. Dostupné na [www: <http://www.stavebni-forum.cz/detail.php?id=8664>](http://www.stavebni-forum.cz/detail.php?id=8664).

3 Jedná se o studii příležitostí, předběžnou studii proveditelnosti a studii proveditelnosti projektu, někdy též označovanou jako technicko ekonomickou studii, dokument, jehož účelem je zhodnotit všechny realizační alternativy a posoudit realizovatelnost daného investičního projektu, jakož i poskytnout veškeré podklady pro samotné investiční rozhodnutí.

4 Finanční analýza – ukazatele rentability, doba úhrady a výpočty kritéria čisté současné hodnoty, vnitřního výnosového procenta či stanovení současné hodnoty peněžních toků projektu za dobu jeho života (metoda diskontovaných peněžních toků).

6. Zajištění financování (z důvodu vysokých počátečních nákladů nefinancuje developer projekt obvykle zcela ze svých zdrojů<sup>5</sup> a v rámci přípravné fáze projektu tedy nutně řeší otázku financování). Velmi často v této fázi developer zakládá tzv. SPV<sup>6</sup>, tedy novou společnost založenou výhradně pro realizaci developerského projektu. Účelem je oddělit realizaci i financování projektu od ostatní podnikatelské činnosti developera a eliminovat tak riziko ohrožení projektu.
7. Koupě pozemků.
8. Zajištění všech povolení.
9. Zajištění všech dodavatelských prací (od právních až po samotnou dodávku stavby).
10. Realizace stavby.
11. Prodej/Pronájem.
12. Hodnocení projektu.

Typickým znakem developerského projektu jsou relativně vysoké náklady na jeho realizaci, které se podnikateli vrací v případě prodeje dokončené nemovitosti v podobě kupní ceny, a v případě nájmu v podobě nájemného. Nájemní smlouvy a samotný nájemce jsou pro developerský projekt velmi důležité faktory. Banka posuzuje mimo jiné i relevantní ustanovení nájemních smluv, jako je délka nájmu, možnost stran nájem ukončit, indexace nájemného, možnost stran postoupit pohledávky z nájemních smluv, způsob úhrady nájemného, závazek nájemce složit kauci, a případně také i bonitu nájemců.

Česká ekonomika v roce 2007 vykazovala poměrně solidní výsledky: růst HDP o 6%, pokles nezaměstnanosti na necelých 5% práceschopné populace, reálný růst mezd o 5% a pouze 2,8% míru inflace. Vývoj na českém trhu realit tomu odpovídal a v roce 2007 se rychle rozvíjel. Nejdůležitějšími ukazateli jsou zejména faktory jako poptávka, nabídka, konkurence a vývoj cen nemovitostí a nájemného dle konkrétních lokalit a atraktivnosti ploch.

Developerský trh jako proces je součástí širšího realitního trhu a není autonomní strukturou. Svě „raison d'être“ formuluje v širší politicko ekonomické struktuře. Henneberry a Rowley (2002) ve svém příspěvku vymezují dvě dimenze určující rozhodování developera. První dimenzí behaviorální povahy je subjektivní způsob vnímání a reakce na příležitosti či překážky operačního prostředí. Druhou dimenzí, na jejímž základě se developer rozhoduje, je objektivní charakter operačního prostředí, tedy realitního trhu.

### Současný stav českého realitního trhu

Ve všech svých komerčních segmentech vykázal český realitní trh v roce 2007 rychlý růst nabídky, ježmuž ovšem odpovídala i silná poptávka. Co se vývoje v roce 2008 týká, analytici jsou spíše optimističtí, a to přesto, že realitní trh ovlivní restriktivní reformy veřejných rozpočtů a důsledky tzv. hypoteční krize na americkém a částečně také britském realitním trhu. Zejména dva posledně jmenované faktory již v začátku roku 2008 měly za následek útlum investic do komerčních nemovitostí. Ve druhé polovině roku se ovšem očekává oživení trhu a realizace odložených realitních transakcí.

### Trh kancelářských prostor

Na konci roku 2007 dosahovala celková výměra kancelářských prostor v Praze 2 182 000 m<sup>2</sup>, což představuje více než desetinásobek výměry kancelářských prostor v druhé největší české aglomeraci, v Brně (pouze 212 600 m<sup>2</sup>). Z těchto údajů je zřejmý přetrvávající nepoměr mezi hlavním městem a ostatními českými lokalitami. Ostravská výměra moderních kancelářských prostor se dokončením první fáze komplexu The Orchard ke konci roku 2007 dostala na 72 500 m<sup>2</sup>. V Plzni byl dokončen dosud největší kancelářský komplex Avalon Business Park (10 715 m<sup>2</sup>), v západočeské metropoli je tak k dispozici 37 700 m<sup>2</sup> moderních kancelářských ploch.

Celková výměra nově postavených kancelářských prostor v roce 2007 v Praze činila 161 000 m<sup>2</sup> (v Brně 61 000 m<sup>2</sup>), z čehož největší geografický výskyt připadá na okrajové části města, tuto situaci znázorňuje Obr. 1. Současná situace je výsledkem pozitivního trendu ve všech větších českých městech, avšak na pražském trhu je situace nejmarkantnější.

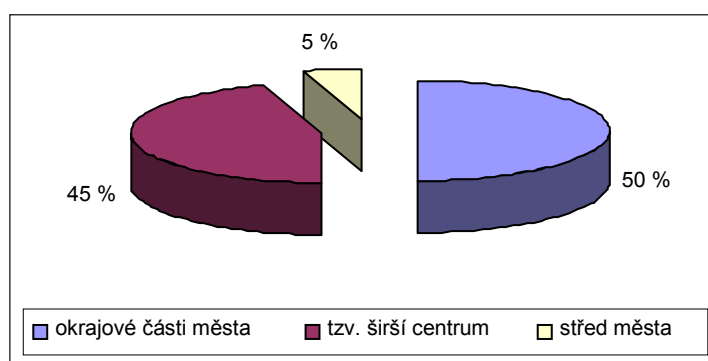
Po roce 1989 bylo nejpreferovanější lokalizací kancelářských prostor centrum měst. Tento trend se stával čím dál více finančně nákladným a z hlediska dopravní obslužnosti naprosto nevyhovujícím. Reakcí bylo hromadné opouštění center a přemísťování do okrajových částí měst, což způsobovalo zvyšující se neobsazenost městských lokalit a nedostatek finančních prostředků na potřebné rekonstrukce stávajících městských objektů. Posledním trendem je návrat do tzv. širšího centra, což předurčuje i potřebný tok finančních prostředků na opravy stávajících městských budov i celých městských částí. Plánovaný objem pražských kancelářských prostor na rok 2008 dosahuje 250 000 m<sup>2</sup> a v roce 2009 by mělo být postaveno 300 000 m<sup>2</sup> kancelářských ploch.

5 Vlastní zdroje developera jsou označovány jako tzv. equity. Jsou to finanční zdroje, které nejsou kryty úvěrem. Lze je shrnout jako vklady do základního kapitálu a dále úvěry od společníků (zpravidla tzv. podřízený dluh).

6 V ekonomickém a právním žargonu se taková společnost označuje jako „SPV“ z anglického „special purpose vehicle“.

7 Smysl bytí





1: Geografické rozložení nových kancelářských projektů v Praze v roce 2007

Přestože rok 2007 v Praze přinesl pokles celkového objemu realizovaných transakcí<sup>8</sup> o 32 % oproti předcházejícímu, nutně podotknout rekordnímu, roku 2006 (285 000 m<sup>2</sup>), byl tento výsledek v souladu s prognózami a jednalo se o třetí nejvyšší objem nově pronajatých prostor v historii trhu. Očekává se, že poptávka zůstane na stejné úrovni. Poptávce po kancelářských prostorách v roce 2007 dominoval sektor finančních a poradenských služeb (23 %), za ním následovalo bankovníctví a pojišťovnictví (19%) a výroba (15 %).

Míra neobsazenosti ke konci roku 2007 poklesla na 5,76 % oproti 7,7 % na konci roku 2006, což představuje nejnižší úroveň za posledních 10 let. Nové plánované projekty a předpokládaná poptávka ovšem indikují pravděpodobný růst neobsazenosti v roce 2008. Nejvyšší měsíční nájemné v centru Prahy během roku 2007 mírně vzrostlo na 19–20 EUR za m<sup>2</sup>, zatímco na periferii a ve vnějších lokalitách stabilně setrvalo v rozpětí 14,50–15,50 EUR za m<sup>2</sup>. Nejvyšší měsíční nájem v regionech během roku 2007 byly převážně stabilní, v rozsahu 11–13 EUR za m<sup>2</sup> v Brně a Ostravě a 10,50–11,50 EUR za m<sup>2</sup> v Plzni. V roce 2008 by nájem měly být stabilní, přičemž plánované projekty by v budoucnu měly bránit jejich vzestupu.

### Trh obchodních ploch

Celková výměra podlahové plochy nákupních center v České republice v roce 2007 činila 1 773 000 m<sup>2</sup>, z toho 797 500 m<sup>2</sup> v Praze a 975 500 m<sup>2</sup> v regionech. Výsledkem je přibližně 160 m<sup>2</sup> plochy nákupních center na 1 000 obyvatel v České republice. Evropský průměr v roce 2006 činil 171 m<sup>2</sup>. Díky plánované výstavbě nových nákupních komplexů by Česká republika mohla podle odborníků ze společnosti Cushman & Wakefield dosáhnout evropského průměru již v roce 2009<sup>9</sup>.

Při zohlednění všech maloobchodních prodejních ploch (ne pouze nákupních center), připadá na každého obyvatele více než jeden metr čtvereční nově postavených obchodů. Ještě před šesti lety to bylo jen 0,6 m<sup>2</sup>. Z výše uvedeného vývoje je zřejmé, že z hlediska obchodní obslužnosti se Česká republika rychle přizpůsobuje vysoce vyspělým zemím Evropské unie (Chvátal, 2008).

V roce 2008 se v České republice otevře 14 nových nákupních center, jejich plocha bude po zahrnutí obchodních komplexů otevřených v letošním prvním pololetí činit 250 000 m<sup>2</sup>. Světová finanční krize na výstavbu českých center zatím přímo nedolehla, banky však mohou začít na developery tlačit, aby si zajistili větší podíl předpronájmů před zahájením výstavby. Vzhledem k tomu, že maloobchodní trh pomalu zraje, developeři musí obezřetněji vyhodnocovat lokality a spádové oblasti, konkurenci, koncepty, optimální velikosti a složení nájemců.

Nejvýznamnějším dokončeným projektem roku 2007 bylo pražské Palladium (39 000 m<sup>2</sup>), Nákupní středisko Olympia v Brně bylo rozšířeno na celkových 78 700 m<sup>2</sup> a je v současnosti druhým největším nákupním centrem České republiky po Tesco Letňany (90 000 m<sup>2</sup>). Dokončením plánované druhé etapy rozšíření by se Olympia měla stát největším nákupním centrem u nás.

Nejvyšší měsíční nájem na hlavní třídě v Praze ke konci roku 2007 činil 170 EUR za m<sup>2</sup>. Nejvyšší nájem na hlavní třídě v Brně se pohyboval mezi 35–60 EUR za m<sup>2</sup>, v Ostravě a Plzni mezi 25–40 EUR za m<sup>2</sup>. Nájem v nákupních centrech zůstával během roku 2007 stabilní a pro rok 2008 se jeho další růst neočekává. Nákupní centra v Praze směřují k průměru 21–26 EUR za m<sup>2</sup>, nákupní centra v širším centru, respektive vnitřním městě ke 13–20 EUR a nákupní centra a retailové parky v okrajových čtvrtích k 10–14 EUR za m<sup>2</sup> měsíčně. V Brně, Ostravě a Plzni

8 Celkový objem realizovaných transakcí v roce 2007 činil 195 200 m<sup>2</sup>.

9 DTZ: V Česku bude pokračovat masivní výstavba obchodních center [on-line]. Ekonomický server ČTK, 06. 09. 2006 [cit. 3. 3. 2008]. Dostupné na [www: <http://www.stavebni-forum.cz/detail.php?id=7807>](http://www.stavebni-forum.cz/detail.php?id=7807).

se měsíční nájem v nákupních centrech v nejlepší části města pohybují mezi 17–20 EUR za m<sup>2</sup> a 6,5–12 EUR za nájem v regionálních maloobchodních parcích<sup>10</sup>.

Současná situace představuje největší boom výstavby nákupních center. Nákupní centra jsou dnes rozmístěna prakticky ve všech krajských městech s výjimkou Jihlavy (kde se tak stane v nejbližší době) a pronikla už i do dalších velkých měst kolem 40–50 tisíc obyvatel, jako jsou Mladá Boleslav, Opava apod. V českých nákupních centrech je dnes umístěno téměř 7 000 provozoven, nejvíce maloobchodních, ale výrazným tempem rostou také zábavní aktivity, bankovní pobočky a jiné finanční instituce.

Zatímco dříve nákupní centra vyrůstala především na okrajích měst, nyní se staví ve stále větší blízkosti městských center. Mění se rovněž struktura nákupních preferencí. Jestliže do roku 2006 neustále rostly preference hypermarketů, nyní naopak roste oblíbenost menších prodejen, tzv. convenience stores, a diskontních prodejen.

Preference nákupních center u zákazníků výrazně stoupá. Maloobchodní centra dnes navštěvuje 54% českých domácností. Nejčastěji uváděnou frekvencí návštěvy je 1× za měsíc, přitom jednou za dva týdny a častěji nakupuje v centrech 38% zákazníků. Nejvyšší frekvenci návštěv vykazuje věková kategorie 30–39 let, s přibývajícím věkem návštěvnost nákupních center klesá. Průměrná výše výdajů návštěvníka nákupního centra už dosahuje 1500 Kč.

Podle předpokládaného vývoje se vlna odchodu neúspěšných retailerů nyní zpomalí, ale neskončí; koncentrace bude posilovat spíše fúze než organickým nárůstem. Expanze hypermarketů bude dál pokračovat, byť již pomalejším tempem (bude cílit hlavně do středně velkých měst). Největší rozvoj maloobchodu čeká menší města velikosti cca 5–30 tis. obyvatel, ve větších městech již hlavní etapa ex-

panze proběhla a nárůst ploch bude mírnější (Chvátal, 2008).

### Trh průmyslových ploch

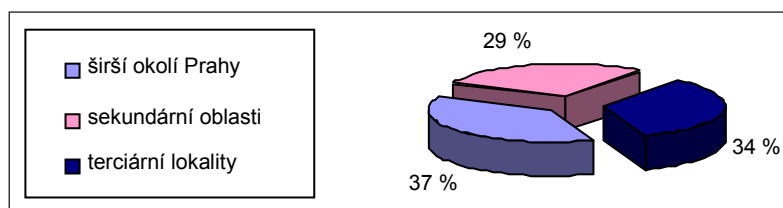
Celková výměra moderních průmyslových ploch České republiky nyní dosahuje 2 376 000 m<sup>2</sup>. Celkem bylo za rok 2007 postaveno 924 000 m<sup>2</sup>, z čehož širší okolí Prahy vykazuje 37%, sekundární oblasti (tj. okolí Plzně, Brna a Ostravy) 29% a terciární oblasti (tj. „zbytek“ republiky) 34%, což ilustruje Obr. 2.

V roce 2008 jen v širším okolí Prahy vznikne celkem 321 000 m<sup>2</sup>, z čehož převážnou část tvoří spekulativně budované projekty. Zvýšená konkurence se očekává i v Brně a v menším rozsahu též v ostravské oblasti, kde budou v tomto roce zahájeny nové projekty. Na Plzeňsku spíše hrozí přesycení trhu, neboť úroveň poptávky nedosahuje stejně vysoké úrovně jako nabídka plánovaných prostor.

Přes rekordní výši poptávky míra neobsazenosti vzrostla na více než 10% v důsledku extenzivní spekulativní výstavby. V Praze dosáhla 9,5%, v rámci sekundárních trhů 10,5% a v terciárních lokalitách 11% (viz Obr. 3).

Nejvyšší měsíční nájem průmyslových prostor v Praze v roce 2007 klesl na úroveň 4,20–4,60 EUR za m<sup>2</sup> měsíčně a jejich další pokles se očekává i v roce 2008, zejména v důsledku intenzivní spekulativní stavební aktivity a velkého množství plánovaných projektů v tomto roce. Nejvyšší měsíční nájem průmyslových prostor v Brně a Ostravě činily 4,00–4,25 EUR a v Plzni 3,80–4,00 EUR za metr a měsíc. Ohledně regionální úrovně nájmu se očekává stabilita během první poloviny roku 2008, avšak může dojít k jejímu poklesu ve druhém pololetí roku.

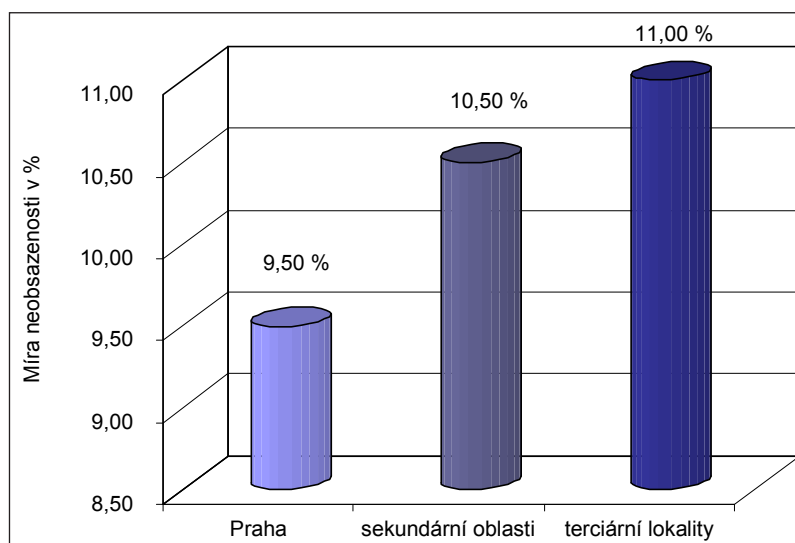
Na český trh vstupují noví developéři a konkurenci zvyšují zejména uvnitř regionálních trhů. K výběru lokalit bude třeba v budoucnu přistupovat s větší obezřetností, zejména s ohledem na dostupnost pracovních sil a dopravní infrastruktury<sup>11</sup>.



2: Geografické rozložení moderních průmyslových ploch v České republice v roce 2007

10 Domáci trh realit se loni rychle rozvíjel [on-line]. Stavební Fórum, 15. 02. 2008 [cit. 5. 3. 2008]. Dostupné na [www: <http://www.stavebni-forum.cz/detail.php?id=10393>](http://www.stavebni-forum.cz/detail.php?id=10393).

11 Domáci trh realit se loni rychle rozvíjel [on-line]. Stavební Fórum, 15. 02. 2008 [cit. 5. 3. 2008]. Dostupné na [www: <http://www.stavebni-forum.cz/detail.php?id=10393>](http://www.stavebni-forum.cz/detail.php?id=10393).



3: Míra neobsazenosti moderních průmyslových ploch v České republice v roce 2007

### Residenční trh

Prodej nových bytů se navzdory očekáváním podle některých developerů za první dva měsíce letošního roku nesnížil. V některých developerských společnostech je vykazován pokles, ten je však považován pouze za přechodný jev. Většina společností hlásí i pokračující růst cen nového bydlení. Vyplývá to z ankety ČTK mezi developerskými firmami. Např. počet nových bytů prodaných firmou Skanska Reality je v Praze meziročně vyšší o 65 %, v celém Česku a na Slovensku dokonce o 111 %<sup>12</sup>.

Počet vydaných stavebních povolení na nové byty by podle ministerstva pro místní rozvoj mohl letos poprvé překročit hranici 50 000. V přepočtu na hlavu by se tak ČR dostala na hranici pěti nově zahájených bytů na tisíc obyvatel. Nenaplnují se tak prognózy o negativním dopadu nové daňové soustavy. Objem nových hypoték za první tři měsíce roku ale poklesl. Předpokládaný přepočet nových stavebních povolení na obyvatele je srovnatelný s hospodářsky vyspělými státy původní evropské „patnáctky“. Z nových členských zemí Evropské unie se takovému trendu přibližuje Slovinsko, ostatní státy jsou zhruba na poloviční úrovni nebo ještě níže.

Negativním jevem je koncentrace výstavby převážně na území hlavního města, několika dalších velkých měst a na území Středočeského kraje s blízkou dostupností k Praze. V některých regionech naopak bytová výstavba zcela stagnuje. V roce 2007 bylo podle údajů Českého statistického úřadu dokončeno 41 650 bytů, což představuje nejvyšší počet od roku 1991<sup>13</sup>.

Ceny bytů se v České republice za první čtvrtletí meziročně v průměru zvýšily o 5,6 %. V Praze rostly ve srovnání se stejným obdobím loňského roku o 4 %. Ve srovnání s tempem růstu během prvních tří měsíců roku 2007 se v roce 2008 růst cen v metropoli nepatrně zpomalil, bez Prahy ale na republikové úrovni zrychlil o jedno procento.

V regionech bylo nyní zdražování bytů vůbec nejrychlejší za posledních několik let. Průměrná hodnota nového bytu v roce 2007 činila téměř 2,1 milionu korun, což bylo o 1,4 % více než v roce 2006. Za metr čtvereční užitkové plochy nových bytů lidé loni v ČR v průměru zaplatili zhruba 20 550 Kč (v Praze 26 000 Kč, nejnižší cena 17 900 Kč byla naopak ve Zlínském kraji). Nejvíce se stavěly třípokojové byty (23 % z celkového počtu nových bytů)<sup>14</sup>.

### Současný stav evropského realitního trhu

Evropský realitní trh očekává menší zájem investorů, investiční aktivity na trhu s nemovitostmi v první polovině roku 2008 v Evropě zaznamenaly útlum. K přehodnocování očekávaného rizika investic na trhu s nemovitostmi přispěla krize na hypotečním trhu v USA. Krizi zapříčinila situace na americkém trhu, kde domácnosti přestaly splácet své dluhy. Mnoho těchto půjček bylo zahrnuto do zajištěných dluhových závazků. Majetek tak ztratil hodnotu a to způsobilo paniku na finančních trzích. Vývoj se však může v různých regionech značně lišit. Nejvyšší výnosy z obchodování s nemovitostmi lze očekávat zejména ve velkých regionálních městech<sup>15</sup> [10].

12 ČR: prodej bytů letos neklesá [on-line]. Ekonomický server ČTK, 06. 03. 2008 [cit. 29. 6. 2008]. Dostupné na [www: <http://www.stavebni-forum.cz/hledej.php>](http://www.stavebni-forum.cz/hledej.php).

13 Severní Morava prožívá bytový boom [on-line]. Ekonomický server ČTK, 07.07.2008 [cit. 08. 07. 2008]. Dostupné na [www: <http://www.stavebni-forum.cz/hledej.php>](http://www.stavebni-forum.cz/hledej.php).

14 ČSÚ: Ceny bytů se v prvním čtvrtletí meziročně zvýšily o 5,6 pct. [on-line]. Ekonomický server ČTK, 16. 06. 2008 [cit. 29. 06. 2008]. Dostupné na [www: <http://www.stavebni-forum.cz/hledej.php>](http://www.stavebni-forum.cz/hledej.php).

15 Evropský realitní trh očekává menší zájem investorů [on-line]. Ekonomický server ČTK, 22. 02. 2008 [cit. 3. 3. 2008]. Dostupné na [www: <http://www.stavebni-forum.cz/detail.php?id=10416>](http://www.stavebni-forum.cz/detail.php?id=10416).

Stále obtížnější bude dosáhnout zhodnocení investic pro investory, kteří financují obchody cizím kapitálem. Otevírá se tak příležitost pro životní pojišťovny nebo penzijní fondy, které mají vlastní kapitál. Pokud se trhy stabilizují, budou mít investoři s vlastním kapitálem příležitost přispět k zotavení trhu.

V důsledku hypoteční krize došlo k výraznému poklesu cen realit v západní Evropě a tamější nemovitosti jsou tak dnes v porovnání s těmi, které jsou nyní k dispozici na českém trhu, pro mnohé investory mnohem zajímavější. Podle výzkumu, který realizovala společnost King Sturge v březnu 2008<sup>16</sup> mezi třemi desítkami vedoucích investičních společnostmi v západní Evropě, patří nyní k nejvyhledávanějším investičním destinacím Německo, Velká Británie a Francie.

Navíc výnosy lukrativních nemovitostí (prime yields) ve všech komerčních segmentech českého

realitního trhu v loňském roce setrvaly klesaly, což prohloubilo jejich odstup od výnosů lukrativních nemovitostí na východních trzích, především v Rusku, Turecku a Číně. Také proto je pohled investorů zaměřen právě tímto směrem.

Odborníci očekávají v druhé polovině roku 2008 zvýšení výnosů v České republice o 25 až 50 %. Předpokládá se rovněž, že dojde k oživení trhu a realizaci v současné době odložených realitních transakcí.

Výzkum developerského trhu bude nyní nadále pokračovat ve smyslu identifikace faktorů ovlivňujících rozhodovací proces při přípravě developerského projektu, nalezení vzájemných vazeb a vztahů mezi faktory, kvantifikace těchto faktorů a stanovení jejich vah, vytvoření modelu rozhodovacího procesu při přípravě developerského projektu a jeho aplikace do praxe.

## SOUHRN

Článek seznamuje s dílčími výsledky analýzy developerského trhu v ČR a přibližuje specifika developmentu a developerského projektu. Developerská činnost je velmi náročná vzhledem k časové náročnosti od počátku projektu k okamžiku jeho návratnosti, dále pro mnohooborovost, která souvisí s širokým spektrem aktivit podstatných pro úspěšnost projektu, zásadního vlivu okolního prostředí, zvláště pak vlivu hospodářského cyklu ekonomiky a asymetrii informací. Vyhledání tržní příležitosti je tak pouhým začátkem komplexního rozhodovacího procesu.

Dostupné zdroje umožňují shrnout, že navzdory tomu, že developerský trh v dlouhodobém měřítku vykazuje v České republice výrazný růst (tento trh nemá v ČR dlouhou historii), růst se postupně zpomaluje, protože trh začíná být obsazen. Investiční aktivita na českém realitním trhu v prvním pololetí roku 2008 výrazně poklesla. Zatímco v prvním pololetí roku 2007 byly realizovány obchodní, resp. investiční transakce v celkovém objemu 774 mil. EUR (zhruba 19,3 mld. Kč), v prvních šesti měsících roku 2008 bylo uzavřeno jen pět obchodů v celkové hodnotě 340 mil. EUR (8,5 mld. Kč). To představuje meziroční pokles o 56 %.

K jeho hlavním příčinám patří především větší obezřetnost bankovních domů při poskytování finančních prostředků na nové developerské projekty, pokles cen nemovitostí v západní Evropě a zároveň relativně vyšší výnosy z nemovitostí v Evropě východní. Nicméně ve druhé polovině roku 2008 se předpokládá oživení investičního trhu v České republice, už nyní je ovšem jisté, že loňskému rekordnímu objemu realitních transakcí v celkové výši 2,69 miliardy EUR se letos ani vzdáleně nepřiblížíme.

Za útlumem na trhu investování do komerčních nemovitostí (jak co do počtu transakcí, tak objemu investic) jsou patrné důsledky tzv. hypoteční krize na americkém a částečně také britském realitním trhu. V českém prostředí se tento faktor projevuje hned v několika ohledech.

Především vzhledem k velkým ztrátám na amerických a částečně také západoevropských trzích banky zavedly přísnější pravidla pro poskytování finančních prostředků developerům. Zároveň od nich požadují vyšší garance rizik, k nimž patří také větší podíl předpronájmů nebo předprodejů. V současné době některé banky trvají na minimální equity (vlastní zdroje) ve výši 20–30 %.

Co se týká předpronájmů, jejich úroveň by u kancelářských a obchodních prostor měla dosahovat nejméně 50 % celkové plochy, u logistických parků dokonce 60–70 %, zatímco u rezidenčních projektů by mělo být předprodáno minimálně 30 % bytových jednotek. Striktnější pravidla financování a větší obezřetnost bank pak stojí v pozadí toho, že řada developerských projektů zatím zůstává jen na papíře, tedy ve stadiu záměrů a realizovány jsou především ty, které mají největší naději na úspěch.

Před započítáním, musí být provedeny pro každý projekt proto důkladné analýzy zahrnující i finanční kalkulace návratnosti. Náš výzkum by měl přispět k tomu, aby bylo možné zamýšlené varianty

16 ČR: zájem investorů o reality je slabý [on-line]. Stavební Fórum, 25. 06. 2008 [cit. 29. 6. 2008]. Dostupné na [www.stavebni-forum.cz/detail.php?id=11055&t=1215796185](http://www.stavebni-forum.cz/detail.php?id=11055&t=1215796185).



projektů vyhodnotit a srovnat ještě dříve, než budou provedeny tyto nákladné a náročné analýzy proveditelnosti.

Česká republika, development, faktory, prostředí, reality

### SUMMARY

The paper present partial Czech development market analysis results and explains the specifics of development and development project. Development is a very complex activity due to time requirements since the project start until its return, due to its multi-field focus, connected with wide scope of activities which are substantial for project success, essential impact of external environment, especially then the business cycle, and due to asymmetry of information. Finding market opportunities is, therefore, just a beginning of a complex decision making process.

Available sources allow summarize that in spite of the fact that in the long run Czech development market shows significant growth (the market doesn't have very long history in the Czech Republic), the growth is slowing down, because it is getting occupied. Investment activities on Czech real estate market dramatically decreased in the 1<sup>st</sup> half of 2008, whereas, in 1<sup>st</sup> half of 2007 the investment transactions reached in total 774 million EUR, in 1<sup>st</sup> six months of 2008, there were only 5 business deals in total value of 340 million EUR. That represents annual decrease of 56%.

The main reasons for this were mainly the greater circumspection of banks when providing credits for new development project, drop of real property prices in Western Europe and at the same time greater revenues from real properties in Eastern Europe. Nevertheless, for the 2<sup>nd</sup> half of 2008, a revival of Czech investment market is expected. Though, the record level of last year (2 690 million EUR) won't be repeated.

The inhibition of the investment in commercial real property (both what number of transactions concerns, and total volume of investment) is influenced by so-called mortgage crisis on the U.S. and British real estate market. In Czech market, the factors are reflected in a number of respects.

Mostly due to great losses on American and Western European markets, banks have imposed stricter rules for credits provision to developers. At the same time, they require higher risk guarantee, which includes higher ratio of pre-lets and pre-sales. Some banks insist on 20–30% share of own financing sources.

What pre-lets concerns, their level for office and commercial spaces should reach minimum 50% of the whole area and for logistic parks even 60 to 70%, whereas for residential project, the pre-sales should reach minimum 30% of accommodation units. Stricter rules of financing and greater circumspection of banks then causes that many development project remain only a draft on a paper, thus in the phase of design, and only the best ones with high success probability are launched.

Thus, before each project is executed, in-depth analysis need to be conducted, including return calculations. Our research should contribute to decrease waste of time and money investment in these calculations by providing a tool which helps pre-select projects with higher chance of success.

### LITERATURA

- BALL, M. et al., 1998: The Economics of Commercial Property Markets. Routledge, 402 s. ISBN 0-415-14992-4.
- HENNEBERY, J., ROWELY, S., 2002: Developers' Decision and Property Market Behaviour. In Guy, S., Hennebery, J. Development and Developers: Perspectives on Property. Blackwell Science Ltd, s. 96–114.
- CHVÁTAL, J.: Na každého Čecha připadá metr čtvereční obchodu [on-line]. Stavební Fórum, 27. 6. 2008 [cit. 28. 6. 2008]. Dostupné na [www: <http://www.stavebni-forum.cz/detail.php?id=11068&t=1215729723>](http://www.stavebni-forum.cz/detail.php?id=11068&t=1215729723).
- KEOGH, G., D'ARCY, É., 2002: The Market Context of Property Development Activity. In Guy, S., Hennebery, J. Development and Developers: Perspectives on Property. Blackwell Science Ltd, s. 19–34.
- MacLARAN, A. a kol., 2003: Making Space: Property Development and Urban Planning. Edward Arnold (Publishers) Limited. 259 s. ISBN 0-340-808276.
- SCHMITZ, A., BRETT, D., 2001: Real Estate Market Analysis: A Case Study Approach. Urban Land Institute, 243 s. ISBN 0-87420-868-8.
- THRALL, G., 2002: Business Geography and a New Real Estate Market Analysis. New York : Oxford University Press. 263 s. ISBN 0-19-507636-2.
- VRÁBLÍK, P., 2007: Geografická analýza velkých developerských projektů v Brně. Brno. 58 s.

### Adresa

Ing. Martina Procházková, Ing. Jana Turčínková, Ph.D., Ústav marketingu a obchodu, Mendelova zemědělská a lesnická univerzita v Brně, 613 00 Brno, Česká republika, e-mail: [xproch35@node.mendelu.cz](mailto:xproch35@node.mendelu.cz), [turcin-ko@node.mendelu.cz](mailto:turcin-ko@node.mendelu.cz)

