VYSOKÉ UČENÍ TECHNICKÉ V BRNĚ
BRNO UNIVERSITY OF TECHNOLOGY

FAKULTA PODNIKATELSKÁ
FACULTY OF BUSINESS AND MANAGEMENT

ÚSTAV EKONOMIKY
INSTITUTE OF ECONOMICS

INVESTOVÁNÍ DO DEVELOPERSKÉHO PROJEKTU V OBLASTI REZIDENTNÍHO BYDLENÍ
INVESTING IN A RESIDENTAL HOUSING DEVELOPMENT PROJECT

BAKALÁŘSKÁ PRÁCE
BACHELOR'S THESIS

AUTOR PRÁCE Jan Kuděla
AUTHOR

VEDOUCÍ PRÁCE prof. Ing. Oldřich Rejnuš, CSc.
SUPERVISOR

BRNO 2019

VYSOKÉ UČENÍ TECHNICKÉ V BRNĚ FAKULTA PODNIKATELSKÁ

Zadání bakalářské práce

Ústav:	Ústav ekonomiky
Student:	**Jan Kuděla**
Studijní program:	Ekonomika a management
Studijní obor:	Ekonomika podniku
Vedoucí práce:	**prof. Ing. Oldřich Rejnuš, CSc.**
Akademický rok:	2018/19

Ředitel ústavu Vám v souladu se zákonem č. 111/1998 Sb., o vysokých školách ve znění pozdějších předpisů a se Studijním a zkušebním řádem VUT v Brně zadává bakalářskou práci s názvem:

Investování do developerského projektu v oblasti rezidentního bydlení

Charakteristika problematiky úkolu:

Úvod
Cíle práce, metody a postupy zpracování
Teoretická východiska práce
Analýza současného stavu
Vlastní návrhy řešení
Závěr
Seznam použité literatury
Přílohy

Cíle, kterých má být dosaženo:

Cílem práce je navržení vhodného developerského projektu pro realitní investici.

Základní literární prameny:

Brueggeman, William B. a Fisher, Jeffrey D. Real estate finance and investments. 13th ed. New York: McGraw-Hill, 2008. xv, 688 s. McGraw-Hill/Irwin series in finance, insurance, and real estate. ISBN 978-0-07-125919-4. □

Grünwald, Rolf a Holečková, Jaroslava. Finanční analýza a plánování podniku. Vyd. 1. Praha: Ekopress, 2007. 318 s. ISBN 978-80-86929-26-2. □

Jakubíková, Dagmar. Strategický marketing: strategie a trendy. 2., rozš. vyd. Praha: Grada, 2013. 362 s. Expert. ISBN 978-80-247-4670-8. □

Polách, Jiří et al. Reálné a finanční investice. Vyd. 1. V Praze: C.H. Beck, 2012. xvi, 263 s. Beckova edice ekonomie. ISBN 978-80-7400-436-0.

Rejnuš, O. Finanční trhy. 4., aktualiz. a rozš. vyd. Praha: Grada, 2014. Partners. ISBN 978-80-2-7-3671-6.

Termín odevzdání bakalářské práce je stanoven časovým plánem akademického roku 2018/19

V Brně dne 28.2.2019

L. S.

doc. Ing. Tomáš Meluzín, Ph.D. ředitel	doc. Ing. et Ing. Stanislav Škapa, Ph.D. děkan

Abstrakt

Bakalářská práce se zabývá investováním do developerského projektu v oblasti rezidentního bydlení. Popisuje jednotlivé kroky developerského projektu. Výsledkem práce je vlastní návrh investování do developerského projektu v oblasti rezidentního bydlení, a to konkrétně v oblasti Mokrá-Horákov, okres Brno-venkov.

Klíčová slova

developerský projekt, developer, investovnání, pozemky

Abstract

The bachelor thesis focuses on investment in a residential housing development project. Describes the individual steps of the development project. The result of the thesis is its own proposal to invest in a development project in the field of residential housing, specifically in the Mokrá-Horákov area, Brno-venkov district.

Keywords

developer project, developer, investment, land

Bibliografická citace

Citace elektronického zdroje: KUDĚLA, Jan. Investování do developerského projektu v oblasti rezidentního bydlení [online]. Brno, 2019 [cit. 2019-04-13]. Dostupné z: https://www.vutbr.cz/studenti/zav-prace/detail/116126. Bakalářská práce. Vysoké učení technické v Brně, Fakulta podnikatelská, Ústav ekonomiky. Vedoucí práce Oldřich Rejnuš.

Čestné prohlášení

Prohlašuji, že předložená bakalářská práce je původní a zpracoval jsem ji samostatně. Prohlašuji, že citace použitých parametrů je úplná, že jsem ve své práci neporušil autorská práva (ve smyslu Zákona č. 121/2000 Sb., o právu autorském a o právech souvisejících s právem autorským).

V Brně dne 14. dubna 2019

. . . . . .

Jan Kuděla

Poděkování

Tím to bych rád poděkoval panu prof. Ing. Oldřichovi Rejnušovi CSc., za odborné vedení mojí bakalářské práce a ochotně věnovaný čas. Dále bych chtěl poděkovat své rodině a blízkému okolí, kteří mě v průběhu studia podporovali.

Obsah

ÚVOD **11**

CÍLE PRÁCE, METODY A POSTUPY ZPRACOVÁNÍ **12**

1 TEORETICKÉ VYMEZENÍ A OBECNÁ CHARAKTERISTIKA DEVELOPERSKÉHO PROJEKTU **13**

1.1 Rozdělení pro rezidentní bydlení 13

1.1.1 Rodinné domy 14

1.1.2 Bytová výstavba 14

1.2 Rozdělení pro komerční účely 14

1.2.1 Kancelářské prostory 15

1.2.2 Skladové prostory 15

1.3 Účastníci developerského projektu 15

1.3.1 Architekt, projektant 15

1.3.2 Investor 15

1.3.3 Zprostředkovatel 16

1.3.4 Generální dodavatel 16

1.3.5 Zákazník 17

1.4 Financování 17

1.4.1 Bankovní financování 17

1.4.2 Nebankovní financování 17

Akcie 18

Dluhopisy 18

Půjčky 19

1.5 Doba investice 19

1.5.1 Krátkodobá investice 20

1.5.2 Střednědobá investice 20

1.5.3 Dlouhodobá investice 20

1.6 Úřady 20

1.7 Výkup pozemků 22

1.7.1 Stanovení tržní ceny 22
Metoda nákladově orientované tvorby cen 22
Metoda poptávkově orientované tvorby cen 22
1.7.2 Ostatní náklady 23
1.7.3 Nabídka 23
1.7.4 Shrnutí 23
1.8 Zveřejnění nabídky developera 23
1.9 Rizika 24
1.9.1 Tržní rizika 24
1.9.2 Administrativní rizika 25

2 ANALÝZA SOUČASNÉ SITUACE NA TRHU REZIDENTNÍHO BYDLENÍ V ČESKÉ REPUBLICE 27
2.1 Analýza trhu 27
2.1.1 Analýza vývoje cen nemovitostí v České republice 27
2.1.2 Důležité změny stavebního zákona 29
2.1.3 Vývoj hypoteční sazby 29
2.2 Zájmová oblast 31
2.2.1 Obyvatelstvo 32
2.2.2 Význam územního plánu 32
2.3 Stupně projektové dokumentace 33
2.3.1 Architektonická studie 34
2.3.2 Projekt pro územní souhlas 34
2.3.3 Dokumentace bouracích prací 34
2.3.4 Stavební povolení 34
2.3.5 Dokumentace pro provedení stavby 35
2.3.6 Dokumentace skutečného provedení 35
2.4 Realizační fáze 35

3 ANALÝZA KONKRÉTNÍHO DEVELOPERSKÉHO PROJEKTU 37
3.1 Výkup pozemků pro konkretní developerský projekt 37
3.1.1 Stanovení tržní ceny 37

Stanovení tržní ceny: stavební pozemek 37
Stanovení tržní ceny: rezerva 40
Stanovení tržní ceny: ostatní plocha 41
Shrnutí 41
3.1.2 Náklady 41
3.1.3 Nabídka výkupní ceny prodávajícím 42
3.1.4 Shrnutí 43
3.2 Výstavba 43
3.2.1 Způsob financování ze strany kupujících 45
3.2.2 Cena domu 48
3.3 Prodejní fáze 49
3.4 SWOT analýza 50
3.4.1 Silné stránky 50
3.4.2 Slabé stránky 50
3.4.3 Příležitosti 50
3.4.4 Ohrožení 51

4 VLASTNÍ NÁVRH ŘEŠENÍ 52
4.1 Ekonomické zhodnocení 55
4.2 Riziko 56
4.3 Doporučení 57

ZÁVĚR 59

SEZNAM POUŽITÝCH ZDROJŮ 60

SEZNAM POUŽITÝCH OBRÁZKŮ 63

SEZNAM POUŽITÝCH TABULEK 64

ÚVOD

Téma investování do developerského projektu v oblasti rezidentního bydlení jsem si pro svoji bakalářskou práci vybral ze dvou důvodů. Prvním je zájem o investování v oblasti nemovitostí a druhou motivací bylo moje zaměstnání, tedy vyhledávání vhodných projektů pro investici v oblasti rezidentního bydlení konkrétně v lokalitě Brno-město a Brno-venkov. Úspěšně zrealizovaný developerský projekt je rezidence Dvorecká v Brno-Tuřany.

Developerské projekty jsou velmi aktuální a významně ovlivňují trend bydlení. V oblasti komerčních nemovitostí tak vznikají nové projekty určené pouze pro komerční účely, jako jsou např. kancelářské prostory s důrazem na architekturu. V oblasti rezidentního bydlení pak udávají nový trend, který má tendenci se často měnit.

V teoretické části se zaměřím na developerský projekt a jeho rozdělení, účastníky projektů a jejich povinnosti, způsoby financování a celý postup developerského projektu, který developer nemůže vynechat.

V prvním parciálním cíli se zaměřím na analýzu současné situace na trhu s rezidentním bydlení v České republice. Podrobně analyzuji vývoj cen nemovitostí a hypotečních sazeb a budou zmíněny i důležité změny, které nastaly v oblasti stavebního zákona a které usnadňují výstavbu developerských projektů.

V druhém parciálním cíli analyzuji konkrétní developerský projekt, ve kterém je využita metoda srovnávací a SWOT analýza. Konkrétně se podívám na aspekty, které ovlivňují cenu nemovitostí a určují nákupní a prodejní cenu, díky čemuž zjistím i zisk projektu.

V praktické části bakalářské práce se zaměřím na konkretní developerský projekt a pomocí parciálních cílů posoudím vhodnost developerského projektu.

CÍLE PRÁCE, METODY A POSTUPY ZPRACOVÁNÍ

Hlavním cílem práce je výběr a vlastní návrh řešení konkrétního developerského projektu pro realitní investici v oblasti rezidentního bydlení na základě požadavku managmentu společnosti. Požadavek pro investování je na maximální dobu pět let s maximálním vložením kapitálu ve výši 25.000.000 Kč s minimálním ročním zhodnocením 5 % p.a. K dosažení globálního cíle byly stanovené tyto parciální cíle:

- analýza současné situace na trhu rezidentního bydlení v České republice,
- analýza konkrétního developerského projektu.

Tyto parciální cíle vedou k vlastnímu návrhu řešení konkrétního developerského projektu, který je globálním cílem této práce.

Metodologie

K dosažení prvního parciálního cíle je použita metoda srovnávací, která mi pomůže s představením vývoje trhu nemovitostí v České republice. K dosažení druhého parciálního cíle je použita metoda srovnávací, SWOT analýza a výpočet návratnosti konkrétního developerského projektu.

1 TEORETICKÉ VYMEZENÍ A OBECNÁ CHARAKTERISTIKA DEVELOPERSKÉHO PROJEKTU

Developerský projekt je projekt developera, kterým buduje či rekonstruuje nemovitosti za účelem následného prodeje či pronájmu a vytváření zisku.

Projekty můžeme rozdělit do dvou hlavních skupin, a to pro rezidentní bydlení a komerční účely. Nemovitosti pro rezidentní bydlení jsou určené pro trvalé bydlení. Mezi velké zástupce developerů v České republice patří společnosti CPI Group a Central Group.

Za projekty pro komerční účely označujeme kanceláře, obchodní prostory, sklady, restaurace, hotely a ostatní nemovitosti určené k podnikání. Mezi známé společnosti, které se zabývají výstavbou prostor určených ke komerčním účelům patří CT Park.

1.1 Rozdělení pro rezidentní bydlení

S rozdělením developerských projektů souvisí také přiřazení účastnící, způsob financování, doba investice a rizika, která jsou stím spojená.

Rezidentní bydlení určené k trvalému bydlení rozdělujeme do následujících kategorií:

- rodinné domy,
- bytová výstavba.

Pozemky pro jejich výstavbu podle stavebního zákona rozdělujeme na dvě hlavní kategorie, a to na nezastavitelný a zastavitelný pozemek. Tuto skutečnost vždy zjistíme v územním plánu dané obce nebo města [1].

Na nezastavitelném pozemku nebo území *"lze v souladu s jeho charakterem umisťovat stavby, zařízení, a jiná opatření pouze pro zemědělství, lesnictví, vodní hospodářství, těžbu nerostů, pro ochranu přírody a krajiny, pro veřejnou dopravní a technickou infrastrukturu, přípojky a účelové komunikace, pro snižování nebezpečí ekologických a přírodních katastrof a pro odstraňování jejich důsledků"*, stavby pro bydlení či rekreaci nejsou přípustné [1].

Na zastavitelném pozemku či území lze provést stavbu podle rozhodnutí územního plánování. Pro stavbu rodinného domu je nezbytné, aby byl pozemek vymezen pro stavbu příslušné budovy podle územního plánu.

1.1.1 Rodinné domy

Existují dva základní typy rodinných domů, kterými jsou patrové, přízemní a bungalovy, které lze rozdělit na samostatně stojící domy nebo v případě patrových na přízemních nebo řadové. Rodinné domy lze rozdělit na řadové domy, samostatně stojící.

Řadové domy vznikají na úzkých pozemcích, díky kterému je cena nemovitosti nižší než u samostatně stojícího domu, který musí dodržovat minimální vzdálenosti od 3 metrů při souhlasu okolních budov. Bez souhlasu je potřeba dodržet vzdálenost 7 metrů [1].

Rodinné domy vznikají převážně v okrajových částech velkých měst. Hlavním důvodem je výše ceny za pozemek. Lze říct, že čím nižší cena za nemovitost, tím se v dané oblasti zvyšuje poptávka. Samotné výstavby rodinných domů jsou nákladově srovnatelné, zatímco ceny pozemků se výrazně liší v závislosti na lokalitě. Například náklady na výstavbu rodinného domu v Jihomoravském kraji budou velmi podobné jako v kraji Karlovarském, ale ceny za pozemky budou na těchto místech značně odlišné.

1.1.2 Bytová výstavba

Bytová výstavba zahrnuje bytové jednotky s dispozicemi od 1+kk (garsonky) po více pokojové byty. Převážná výstavba bytů vzniká ve městech, kde je nejsilnější poptávka a vyšší cena za pozemek pro stavbu rodinných domů. Výstavby vznikají na zelených loukách, na prolukách, rekonstrukcí starých bytových domů a nebo přestavbou rodinných domů v centru města.

1.2 Rozdělení pro komerční účely

Developer staví nemovitosti také určené pro komerční účely, které slouží pro podnikání. Pro komerční účely se často využívají opuštěné tovární prostory, haly, kasárna a místa, která chátrají a jsou opuštěná tzv. brownfieldy. V 42,8 % jsou browfieldy průmyslového charakteru [2].

Společnost CT Park, která má největší podíl 60 % v České republice, staví nemovitosti pro komerční účely přímo na míru svým nájemníkům [3].

1.2.1 Kancelářské prostory

Kancelářské prostory často vznikají na rozlehlé ploše a skládají se z komplexu budov, které slouží jako administrativní zázemí firmám a společnostem. Kancelářské budovy vznikají i v samotném centru města.

1.2.2 Skladové prostory

Skladovací prostory se převážně staví v oblastech, kde je průmyslová tradice, strategická poloha na významném dopravním tahu a dobrá dostupnost letiště. Nedílnou součástí rozhodování je také míra nezaměstnanosti v daném regionu. Za historicky první skladovací prostory na vyšší úrovni se považují prostory v Humpolci, které patří společnosti CT Park. Nejvíce rozvinuté skladovací prostory jsou ve východní části České republiky. Je to z důvodu, že Ostrava v okruhu 150 km zahrnuje 10 milionů obyvatel [3].

1.3 Účastníci developerského projektu

V této kapitole popisuji jednotlivé účastníky developerského projektu, kteří jsou od samotného začátku projektu až po kupujícího.

1.3.1 Architekt, projektant

Práce architekta je nezbytná v prvotní a finální fázi projektu. V prvotní fázi projektu vyhotovuje tzv. případovou studii, která nastiňuje využitelnost celé nemovitosti k developerskému projektu. Prací architekta ve finální fází je úprava dispozic, interiérů a samotných vizualizací pro podporu prodeje.

Projektant zpracovává případovou studii, aby mohl vzniknout projekt, který odpovídá veškerým normám, vyhláškám a potřebám pro získání územního povolení a stavebního povolení či ohlášení [4].

1.3.2 Investor

Osoba, která vkládá finanční prostředky do developerského projektu. Finance můžou být z cizího nebo vlastního kapitálu. Mezi časté využití externího zdroje bývají bankovní

instituty nebo dluhopisy. Pro interní zdroj je typické vložení vlastních finančních prostředků do společnosti nebo kumulované finanční prostředky společnosti [5].

Investor může do společnosti vložit pouze finanční prostředky a o celý chod společnosti se stará management. Může se stát, že je samotný investor součástí managementu. Investorem se může stát fyzická i právnická osoba.

1.3.3 Zprostředkovatel

Realitní makléř a obchodní zástupce investora hraje nedílnou část celého developerského projektu, který zařizuje nákup dané nemovitosti pro vznik celého developerského projektu. Je zde zásadní rozdíl mezi popsanými osobami, neboť jsou externího nebo interního charakteru.

Realitní makléř pracuje pro realitní kancelář a developer je jeho klient, pro kterého vyhledává nemovitost podle konkrétního a předem domluveného zadání. Jeho finanční ohodnocení vzniká na základě procentuální odměny z hodnoty nemovitosti. Nejčastější finanční ohodnocení realitního makléře bývá stanoveno ve výši 5 procent hodnoty kupované nemovitosti. Realitní makléř získává také výhradní zastoupení v prodeji či pronájmu developerského projektu. Tato varianta zprostředkovatele je v zásadě u malých či začínajících společností.

Obchodní zástupce pro investora je zaměstnanec dané společnosti, který pouze vyhledává vhodné nemovitosti k developerskému projektu. Jeho mzdové ohodnocení je fixní s pohyblivou složkou za zprostředkování nákupu nemovitosti a následného prodeje developerského projektu. Obchodní zástupce pro zaměstnavatele znamená zvýšení fixních a variabilních nákladů na základě projektů. Tento model se spíše vyplácí u velkých zavedených developerských společností.

1.3.4 Generální dodavatel

Dodavatel pro stavbu může být samotný developer, který vlastní stavební firmu a nebo externí stavební firma vybraná na základě výběrového řízení. Generální dodavatel zaštiťuje kompletní stavbu zakázky a určité činnosti může řešit sám nebo subdodavatelsky. Záruky a včasný průběh za danou stavbu přebírá generální dodavatel a to včetně práce vytvořené subdodavateli.

1.3.5 Zákazník

Zákazník je koncový příjemcem daného projektu. Může být fyzickou nebo právnickou osobou.

1.4 Financování

Financováni patří mezi jednu z nejdůležitějších částí celého developerského projektu. V rozvaze najdeme financování na straně pasiv v kategorii vlastního kapitálu nebo cizích zdrojů.

1.4.1 Bankovní financování

Finanční prostředky jsou poskytovány převážně od peněžních ústavů. K tomuto financování jsou potřebné podklady k developerskému záměru, které banka ověří a vyhodnotí na oddělení rizik,zda pro daný developerských projekt uvolní požadované finanční prostředky. Banka může poskytovat termínovanou půjčku, hypoteční úvěr a finanční leasing [6].

Termínovaná půjčka je vhodná pro pořízení dlouhodobého hmotného či nehmotného majetku, ale také k financování oběžného majetku. Záruky pro banku v těchto případech jsou převážně zajištěné. Daný typ půjčky bývá pohyblivě úročený a umořování je během splatnosti [6].

Hypoteční úvěr je dlouhodobý úvěr a rozdělujeme ho na úvěr hypotečních zástavních listů a stavební úvěr. U zástavy listů dochází nejprve k posouzení vhodnosti zástavy pro banku a poté k vytvoření zástavního práva na katastru nemovitostí. Následně banka poskytuje finanční prostředky ve prospěch věřitele. Oproti tomu u stavebního úvěru dochází k proplácení dodavatelských faktur na základě stavebních prací pro určitý projekt [6].

Financování bankovním ústavem je náročnější z důvodu administrace a dodržování podmínek vyplývajících ze smlouvy s bankovním ústavem. Financování je na straně pasiv v kategorii cizích zdrojů.

1.4.2 Nebankovní financování

Nebankovní financování dělíme na interní a externí zdroje financování.

"Nerozdělený zisk je dlouhodobým, interním, vlastním zdrojem financování investic, někdy se také označuje jako zisk zadržený.", který rozdělujeme na zisk zadržený běžného roku a minulých let. Patří mezi nejlevnější finanční zdroje, ale zcela jistě je neoznačujeme jako zdroje bez nákladů, neboť musíme brát v potaz náklady obětované příležitosti. Mezi výhody využití nerozděleného zisku patří nenavyšování zadlužení, možnost nižšího rizika investování. Oproti tomu společníci mají nižší dividendy [6].

Externím financováním je vydávání kmenových nebo prioritních akcií, dluhopisů nebo půjčka od nebankovního institutu.

Akcie

Kmenové akcie jsou časově neohraničené a akcionář se podílí na chodu společnosti. Např. *"hlasovat o všech záležitostech týkající se řízení akciové společnosti, a to jak co do personálního složení jejího managmentu, tak i co se týče schvalování zásadních strategických návrhů a rozhodnutí."* Akcionář má předkupní právo na nové emise akcií společnosti. Zakladatelé můžou vydávat kmenové akcie, aniž by ohrozili poměr hlasovacích práv ve společnosti. Vydají kmenové akcie třídy "B", které jsou pro budoucího akcionáře méně vhodné, protože má vlastník kmenových akcií poslední právo na dividendu, oproti tomu je ale kmenová akcie třídy "B"levnější a dosahuje vyšší výnosnosti [7].

Prioritní akcie nebo také preferenční akcie slouží pro navyšování kapitálu společnosti bez změny hlasovacích práv společnosti. Výhoda daných akcií je, že dochází k přednostnímu vyplácení dividendy než u kmenových akcií. Dividendy zde můžou být stanoveny procentuálně z nominální hodnoty a nebo výše zisku [7].

Dluhopisy

Krátkodobé dluhopisy jsou státní pokladní poukázky, pokladniční poukázky centrální banky a depozitní certifikáty. Státní pokladní poukázky emituje ministerstvo financí, které zaštiťuje centrální banka, bývají spíše obchodovatelné a v praxi se využívají mezi finančními institucemi. Jejich platnost bývá v rozmezí tří až dvanácti měsíců [7].

Pokladniční poukázky centrální banky jsou neveřejné cenné papíry, které emituje centrální banka z měnových fondů.

Depozitní certifikáty jsou oproti výše zmiňovaným poukázkám obchodovatelné i pro menší klienty a jejich splatnost je do dvanácti měsíců [7].

Dlouhodobé dluhopisy jsou označované také jako obligace a lze je takto považovat, jestliže je jejich splatnost delší než jeden rok. Obligace se rozdělují na časově ohraničené a časově neohraničené [7].

Časově ohraničení obligace mají daný termín splatnosti a patří sem většina obligací. Dělíme je podle termínu splatnosti a výnosů.

Splatnost obligací dělíme na krátkodobé od jednoho až pěti let, středně dlouhé v rozmezí od pěti do deseti let a dlouhodobé od deseti do třiceti let [7].

Výnosy obligací jsou kuponové či bez kuponové. Kuponové obligace mají tzv. kupony, podle kterých dochází k proplacení výnosů v přesně určených termínech. Můžeme si tedy představit, že má daná obligace dvacet kuponů, takže má držitel nárok na dvacet výplat výnosu. Kuponové obligace můžeme mít s pevnou či variabilní sazbou úročení. Bez kuponové obligace jsou emitované s tzv. diskontem, kdy jsou prodávány za nižší cenu, než je nominální hodnota.

Časově neohraničené obligace mají převážně fixně úrokové platby a to na dobu neomezenou. Obligace se vyskytují výjimečně a v mnoho zemích je legislativa nepřipouští [7].

Půjčky

Nebankovní půjčkou může být půjčka od fyzické nebo právnické osoby, kdy si můžeme podmínky oproti bankovního financování zvolit individuálně na úkor vyššího úroku a kratší doby splatnosti.

1.5 Doba investice

Doba investice je pro investora důležitá z hlediska cash-flow celého podniku. Rozdělujeme tři kategorie: krátkodobá, střednědobá a dlouhodobá doba investice.

1.5.1 Krátkodobá investice

Krátkodobá investice je obecně považována na období do 12ti měsíců a v developerské činnosti je spíše ojedinělá, a to z administrativních důvodů. Tato investice může vznikat v následujících případech:

- rekonstrukce nemovitosti,

- nákup nemovitosti a vypracování pouze architektonické studie,

V případě nákupu nemovitosti a vypracování architektonické studie může být buďto záměrný a nebo investor nepočítá s tím, že bude tato investice požadovat více finančních prostředků.

1.5.2 Střednědobá investice

Období pro středně dlouhé investice je od dvou do šesti let. Tato investice vzniká při koupi pozemků či nemovitostí a následné nové stavby. Může zde vznikat ucelená stavba či rozdělení projektu na několik etap, čímž se minimalizuje případné riziko neprodejnosti.

1.5.3 Dlouhodobá investice

Investice pro více než šest let formou investování do vzácných statků - orná půda. *"Ekonomická teorie řadí půdu a ostatní přírodní zdroje, které s půdou bezprostředně souvisejí, mezi nereprodukovatelné statky. Půda představuje sama o sobě jeden ze tří základních (primárních) výrobních faktorů (zbylé dva tvoří práce a kapitál). Jedná se o vzácné statky, u kterých je třeba zvažovat jejich použití takovým způsobem, aby bylo dosaženo maximálního efektu (užitku)"* [8].

Celosvětově dochází k urbanizaci, a proto vlastnění půdy v rozvojové oblasti je považováno za vhodnou investice. Po změnách územního plánu se můžou dané pozemky změnit na stavební a zhodnocení investice je mnohonásobn

1.6 Úřady

K jakékoliv stavbě je zapotřebí vyjádření stavebního úřadu, vydané územní rozhodnutí a stavební povolení.

Pro stavbu rodinného domu nebo rodinnou rekreaci lze od 1. 1. 2018 využít pouhého ohlášení stavby, a to v případě, že má dům *"maximálně jedno podzemní podlaží do hloubky 3 m a nejvýše dvě nadzemní podlaží a podkroví"* [1].

U developerských projektů, které jsou většího rozsahu než stavba samotného rodinného domu, je potřeba vydání územního rozhodnutí a následného stavebního povolení.

Územní rozhodnutí vydává příslušný územní úřad pro uzemní plánování. Aby tento orgán vydal územní rozhodnutí je nutné, aby žadatel dodal základní údaje podle správního řádu, a to společně s využitím nového území včetně vypracované projektové dokumentace prvního stupně a vyjádření dotčených úřadů. K územnímu rozhodnutí můžou podat námitky dotčené orgány, osoby nebo také sdružení. Oproti stavebnímu povolení je zde širší okruh možných účastníků a přidružených osob [1].

Stavební povolení vydává příslušný stavební úřad pro dané území. Stavební řízení se začíná žádostí podle správního řádu vč. přiložení *"projektové dokumentace, která musí být zpracována oprávněnou osobou v souladu s vyhláškou č. 499/2006 Sb., o dokumentaci staveb:"*. Přiložená projektová dokumentace musí odpovídat územnímu povolení [9].

V žádosti o stavební povolení musí být i účastníci řízení podle stavebního řádu:

- *"stavebník"*

- *"vlastník stavby, na níž má být provedena změna, není-li stavebníkem"*

-*"vlastník pozemku, na kterém má být stavba prováděna, není-li stavebníkem, může-li být jeho vlastnické právo k pozemku prováděním stavby přímo dotčeno"*

-*"vlastník sousedního pozemku nebo stavby na něm, může-li být jeho vlastnické právo prováděním stavby přímo dotčeno"*

-*"ten, kdo má k sousednímu pozemku nebo stavbě na něm právo odpovídající věcnému břemenu, může-li být toto právo prováděním stavby přímo dotčeno"*

Jakmile stavební úřad obdrží veškeré podklady a žadatel splní podmínky, zahájí se řízení stavebního povolení, ke kterému jsou povolaní veškeří účastníci a mají možnost k danému řízení podat námitky. V případě žádných námitek nebo po zapracování námitek od účastníků, vydá stavební úřad stavební povolení ve lhůtě do 60ti dnů od zahájení řízení. Jakmile povolení nabude právní moci, žadatel může zahájit stavbu a to nejpozději do dvou let od vydání stavebního povolení [1].

Ve chvíli kdy dojde k postavení nemovitosti, je dalším krokem vymezení a zápis nemovitosti do katastru nemovitostí. Následuje kolaudace a předání objektu novému uživateli.

1.7 Výkup pozemků

Před výkupem pozemků musíme nejprve zjistit, jaké budou vstupní a realizační náklady a zároveň potenciální tržba a zisk.

Hlavním vstupním výdajem je nákup pozemků, ke kterému neodmyslitelně patří advokátní či notářské služby a provize za zprostředkování. Koupi pozemků předchází jednání s prodávajícími, zda uvažují o prodeji svého pozemku, který se potom stane součástí uvažovaného developerského projektu. Současně je potřeba určit dobu investice.

1.7.1 Stanovení tržní ceny

Ve chvíli, kdy má developer vybranou lokalitu pro developerský projekt a prodávající jsou otevřeni k prodeji pozemků, nastupuje vyjednávání o ceně. Developer musí v první řadě zjistit tržní cenu za stavební pozemky. Tržní cena za pozemků může být určena podle metody nákladové či poptávkově orientované tvorby ceny [10].

Metoda nákladově orientované tvorby cen

Metoda nákladově orientované tvorby cen je způsob, kdy k ceně připočítáme přirážku. V praxi to znamená, že k součtu všech nákladů připočítáme přirážku, která představuje zisk. Použití této cenotvorby k developerskému projektu není vhodný a to z důvodů, že výsledná cena se může lišit od poptávky v daném území [10, 12].

Metoda poptávkově orientované tvorby cen

Metoda poptávkově orientované tvorby cen, nebo také srovnávací metoda je srovnání cen prodaných pozemků v obci a blízkém okolí. Při použití srovnávací metody je důležité si určit odchylku pro výsledný odhad ceny prodaných pozemků. Získané informace přiblíží potenciální tržbu při prodeji celé budoucí lokality.

Pro cenotvorbu developerských pozemků je vhodné využít srovnávací metodu, která nejvíc přiblíží cenu v daném místě a čase [10, 12].

1.7.2 Ostatní náklady

Ke vstupním nákladům je nutné připočítat náklady obětované příležitosti případně úrokovou míru. Úrokovou míru určujeme podle nabízené úrokové míry bankovních institutů. Jestliže investor využívá vlastní prostředky, úrok k nákladům obětované příležitosti si určí sám, která se odvíjí od výše rizika, ztráty likvidity.

Další náklady tvoří právní nebo notářské služby, které činí 1-2 % z výše zakázky, provize pro realitního makléře, která je velmi individuální a pohybuje se od 3 % do 10 % v závislosti na případné další spolupráci. Součtem těchto položek získáme základní vstupní náklady projektu [11].

Realizační náklady na veškerou potřebnou dokumentaci ke stavebnímu povolení a zahájení stavby činí 5 % až 7 % z tržby v případě využití externí projekční kanceláře. Vybudování inženýrských sítí a komunikace je individuální, a to z hlediska terénu, inženýrských přípojek a požadavků od dotyčných orgánů. K určení stanoviska, zda je projekt vhodný je potřebné zpracován předběžnou položkovou kalkulaci podle stavebních tabulek, dodáven materiálu a služeb (např. tabulky RTS).

1.7.3 Nabídka

Nabídka pro prodávající se určí na základě výpočtu potenciální tržby včetně zisku pro developera. Samozřejmně developer se snaží vstupní náklady snížit na co nejnižší částku [13].

1.7.4 Shrnutí

Součet vstupních nákladů (nákup nemovitosti) a ostatních nákladů nesmí převyšovat tržbu, v takovém případě by byl projekt od samého začátku ztrátový. Rozdíl mezi tržbou a náklady je zisk pro investora, jenž zahrnuje i náklady obětované příležitosti.

1.8 Zveřejnění nabídky developera

Při získání stavebního povolení developer zahajuje zveřejnění nabídky nemovitosti k prodeji. Při financování projektu bankovním ústavem, je ve většině případů podmínka ze stany těchto ústavů, že 30 % nemovitosti musí být už rezervováno k prodeji koncovému zákazníkovi před zahájení stavby. V případě financování jiným způsobem než bankovním ústavem

jsou podmínky individuální. Pokud stavebník začíná se stavbou v momentě, kdy je prodané určité procentuální množství nemovitosti, dochází k tomu, že je průběh stavby financovaný již ze samotného prodeje nemovitosti. Díky tomu lze zvyšovat prodejní cenu neprodaných nemovitostí, a tak navýšit i zisk celého projektu.

1.9 Rizika

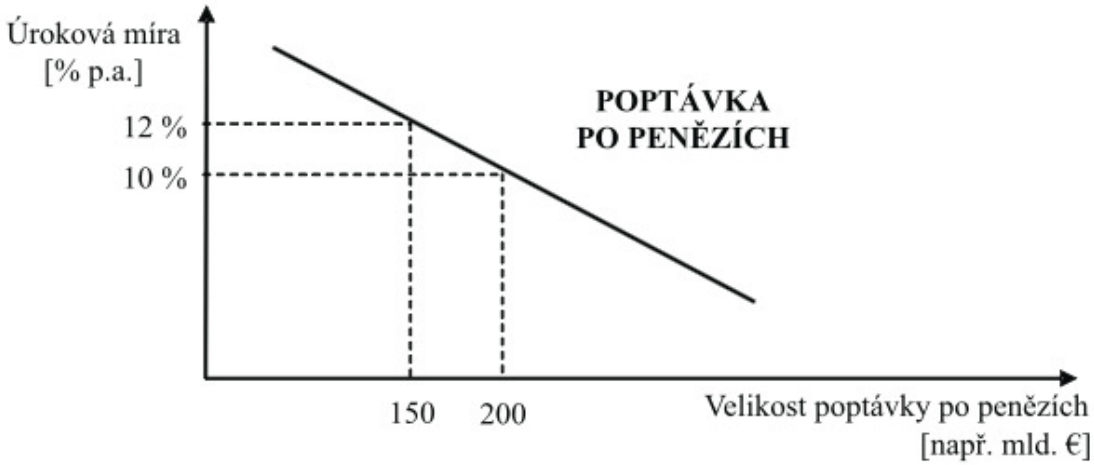
Rizika pro developerský projekt můžeme rozdělit do dvou hlavních skupin, a to tržní vlivy a administrativní vlivy.

1.9.1 Tržní rizika

Mezi tržní rizika můžeme zařadit geografickou polohu developerského projektu, výši úrokových sazeb, dosažitelnost úvěru, kupní sílu a časové riziko. V této části jednotlivá rizika teoreticky přiblížím.

Geografická poloha je pro developerský projekt důležitá z důvodu přístupu ke službám, občanské vybavenosti a zaměstnanosti v dané oblasti. S růstem daných atributů roste i tržní vliv pro danou lokalitu. Proto je zásadní rozdíl mezi cenou stejné nemovitosti v Brně a například v Ústí nad Labem.

Úrokové sazby jsou důležité nejen pro developera, ale také pro kupujícího či nájemce. Míra úrokové sazby se developerovi vždy promítne do konečné ceny nabízeného projektu. Úroková sazba se odvíjí od poptávky a nabídky peněz. Jestliže velikost poptávky roste, roste úroková míra (viz obrázek 1.1) [7].



Obrázek 1.1: Závislost úrokové míry po velikosti poptávky po penězích [7].

V České republice vydává doporučení Česká Národní banka pro dosažitelnosti úvěru, podle kterého by se měly banky následně řídit a dané klienty podle daného nařízení posuzovat.

Kupní síla se odvíjí od geografické polohy, úrokové sazby a dosažitelnosti úvěru. Čím jsou dané atributy pozitivnější, tím je větší kupní síla.

Jestliže je developerský projekt pro rezidentní bydlení stavěn ve městě, s výbornou občanskou vybaveností, velkou poptávkou po zaměstnání, nizkými úrokovými sazbami a dobrou dosažitelnost úvěru, je jisté, že bude kupní síla po daném projektu výrazně vyšší, než v případě developerského projektu pro rezidentní bydlení v menší vesnici se základní občanskou vybaveností a nízkou zaměstnaností daného kraje.

Časové riziko hraje v developerském projektu důležitou roli, neboť je ekonomika cyklická. Vždy se počítá s aktuální cenovou politikou v době zahájení výstavby a případná finanční krize může způsobit nerentabilitu celého projektu.

1.9.2 Administrativní rizika

Administrativní rizika můžeme členit na ekonomická, přípravní a legislativní, smluvní, politická a legislativní rizika a schvalovací proces stavebního povolení.

Ekonomické riziko může vzniknout růstem vstupních nákladů, podhodnocením rozpočtu a vyčerpáním rozpočtu. Tyto důvody mohou zásadně ovlivnit hospodářský výsledek a může dojít až ke ztrátám [12].

Riziko může vzniknout v přípravě a při realizaci developerského projektu. Faktory které ovlivňují dané riziko jsou lidské a časové. U lidského faktoru může dojít k pochybení projektanta, nevhodného konstrukčního řešení. Časový faktor zahrnuje nedodržení termínů [12].

Smluvní rizika úzce souvisí s lidským a časovým faktorem rizika. Klienti developerských projektů mají vždy předem určené termíny předání dané nemovitosti, které developer musí dodržet po vzájemné dohodě. Smlouvy pro rezidentní bydlení bývají převážně adhezní a s dostatečným předstihem a rezervou veškerých termínů, a to z důvodu předejití těmto problémům a následným sankcím.

Rizika jako politická, legislativní a schvalovací proces stavebního povolení jsou úzce propojena mezi sebou. Obec se ve většině případů chrání před vstupem developerů, protože místní obyvatelé nemají zájem o růst obcí a změnu charakteru obce. Díky rozvoje obce dochází také k zatížení místní školky, školy a zdravotního střediska, které musí obec z vlastních prostředků rozvíjet. Proto obce nerozšiřují územní plán a vydávají přísné regulace pro stavbu. Také existují obce, které lákají developery, aby se dané obce rozšiřovaly a to pobídkami ke stavbě. Usnadňují místní legislativu a spolupracují s developery, díky čemuž dochází k rychlejšímu schvalovacímu procesu ke stavebního povolení.

2 ANALÝZA SOUČASNÉ SITUACE NA TRHU REZIDENTNÍHO BYDLENÍ V ČESKÉ REPUBLICE

V této kapitole vysvětluji současnou situaci na trhu s nemovitostmi v České republice v oblasti rezidentního bydlení.

2.1 Analýza trhu

V dané kapitole se podrobněji zaměřuji na ceny nemovitostí, stavební zákon a hypoteční sazbu.

2.1.1 Analýza vývoje cen nemovitostí v České republice

Ceny nemovitostí pro rezidentní bydlení v České republice od roku 2010 do roku 2016 zaznamenaly průměrný růst o 11,7 %. Nejvyšší růst byl zaznamenán v Praze a Jihomoravském kraji, kde nejvíce rostly ceny bytů a to až o 32,1 %. Je to způsobené zvyšující se nabídkou zaměstnání a tím spojeným snižováním nezaměstnanosti v daných oblastech. Ve městech jako jsou Praha a Brno převyšuje poptávka po bytové výstavbě poptávku po rodinných domech, a to z důvodů vysokých cen stavebních pozemků. Oproti tomu je v Karlovarském kraji propad o 0,6 %, kde je největší propad zaznamenaný v bytové výstavbě a to o 11,7 % [14].

Růst cen nemovitostí v České republice je v rámci Evropské unie nejvyšší. To je způsobeno několika faktory. Kromě nejnižších cen nemovitostí je to také nízká úroková sazba na poskytované hypotéky, poskytování hypotéky ve výši 100 % odhadní ceny se snižujícím se trendem, ekonomika státu, zvyšování průměrné mzdy, od které se odvíjí vyšší příjem domácností a snižování nezaměstnanosti. Na cenu nemovitostí má také velký vliv vydávání stavebních povolení pro rezidentní bydlení. V roce 2010 bylo vydáno 39 157 stavebních povolení a v roce 2016 bylo vydáno 31 002 stavebních povolení pro bytové budovy, což je pokles o 20,8 % [15].

Pro větší specifikaci trhu, je nutné v rezidentním bydlení rozdělit investory se zaměřením na pronájem a na prodej.

Investoři, kteří kupují nemovitosti určené pro rezidentní bydlení a to převážně malometrážní byty o dispozicích 1+kk a 2+kk v novostavbách a na lukrativních adresách, jako je cen-

Tabulka 2.1: Změna cen nemovitostí k roku 2016 s výchozím rokem 2010 [14].

ČR, kraje	**Nemovitosti celkem**	**v tom**			
		Rodinné domy	**Byty**	**Bytové domy**	**Stavební pozemky**
Česká republika	111,7	108,6	115,0	108,1	113,6
Hlavní město Praha	119,5	118,7	121,6	132,1	108,8
Středočeský kraj	107,1	108,3	106,8	98,2	116,5
Jihočeský kraj	111,3	109,5	112,7	119,2	107,3
Plzeňský kraj	110,9	101,7	119,6	106,6	110,7
Karlovarský kraj	99,4	109,3	100,6	89,3	123,9
Ústecký kraj	102,7	106,0	92,4	109,0	107,1
Liberecký kraj	103,3	104,9	101,0	105,1	101,5
Královéhradecký kraj	106,3	103,7	114,8	98,8	95,7
Pardubický kraj	108,1	102,5	116,2	110,4	116,6
Kraj Vysočina	106,7	104,2	112,4	101,1	101,0
Jihomoravský kraj	119,0	113,4	120,7	109,9	132,0
Olomoucký kraj	107,7	99,4	122,3	89,5	111,0
Zlínský kraj	110,4	111,1	111,7	96,0	109,8
Moravskoslezský kraj	108,5	106,4	105,8	124,8	108,0

trum města případně okraj centra města a také v zájmových lokalitách blízko škol, technologických parků a administrativních čtvrtích.

Kupující nemovitostí určených pro rezidentní bydlení mají zájem o nemovitosti všech druhů. Například pro zakládání nebo rozšiřování rodiny jsou vhodné dispozice bytu 2+1 a u rodinného domu je to 4+1 a více.

2.1.2 Důležité změny stavebního zákona

Od 1. 1. 2018 platí nová významná novela ve stavebním zákoně, které vydalo Ministerstvo pro místní rozvoj. Tato novela byla pro stavebnictví velmi zásadní, protože přináší změny a nové postupy, které mají za úkol zrychlit stavební povolení.

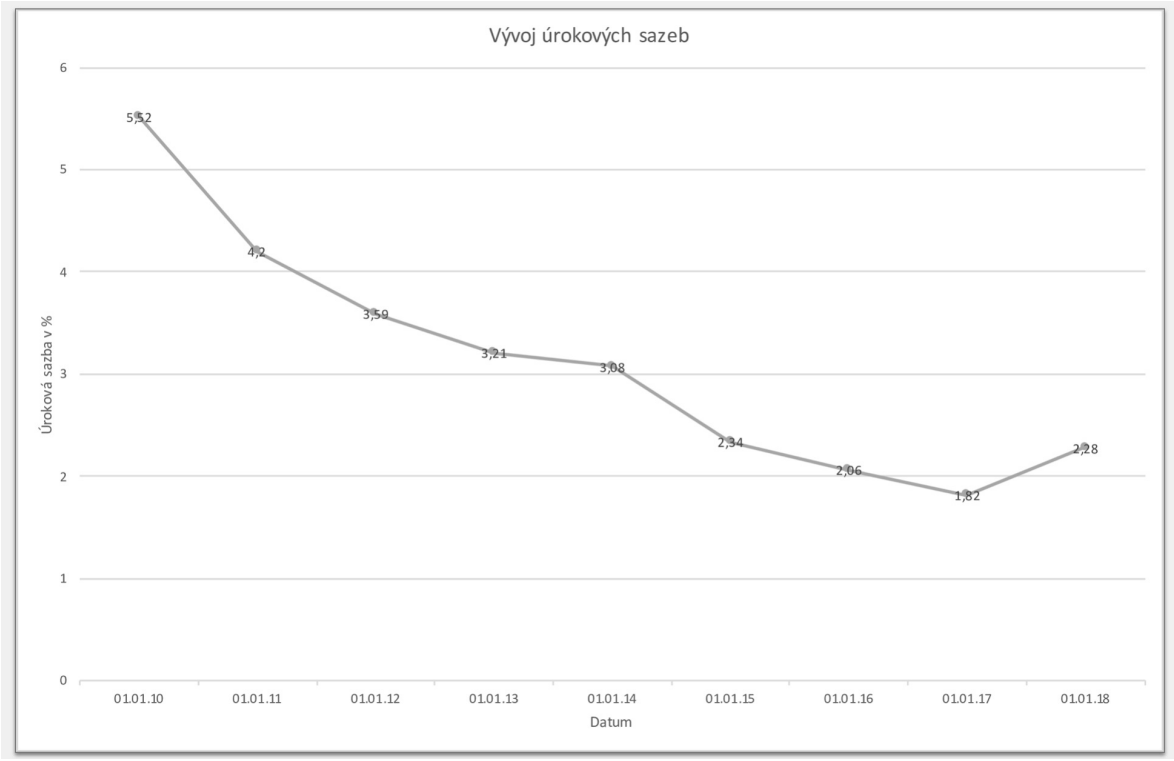
Nejzásadnější bod v novele je sloučení územního rozhodnutí a stavebního řízení v jedno řízení, čímž se přispívá k urychlení výstavby. Díky tomuto sloučení dochází k úspoře času na vyřízení povolení až o polovinu. Zjednodušený postup lze aplikovat i na stavby pro rodinné bydlení a rodinnou rekreaci bez ohledu na jejich výměru oproti minulému omezení, které bylo limitované do výměry 150 m^2 zastavěné plochy [1].

Další bod novely zahrnuje zjednodušený postup při pořizování změn v uzemně plánovací dokumentaci. Zjednodušení je takové, že v případě návrhu odpadá jednání s dotčenými orgány a u změny platí totéž. V praxi to vypadá tak, že zpracovaný územní návrh je současně projednaný na veřejném jednání s veřejností, kde je možnost podání námitky. Novela tím zjednoduší celý proces schvalování a umožní tím rychlejší rozrůstání obcí a měst [1].

Mezi další patří změna okruhu účastníků v územním a stavebním řízení, kdy jsou vyloučeny spolky pro ochranu přírody a krajiny. Do vydání novely měly spolky, které mají v předmětu činnosti ochranu přírody a krajiny, možnost být účastníky řízení. V mnoha případech došlo k prodloužení celého řízení právě díky těmto účastníkům [1].

2.1.3 Vývoj hypoteční sazby

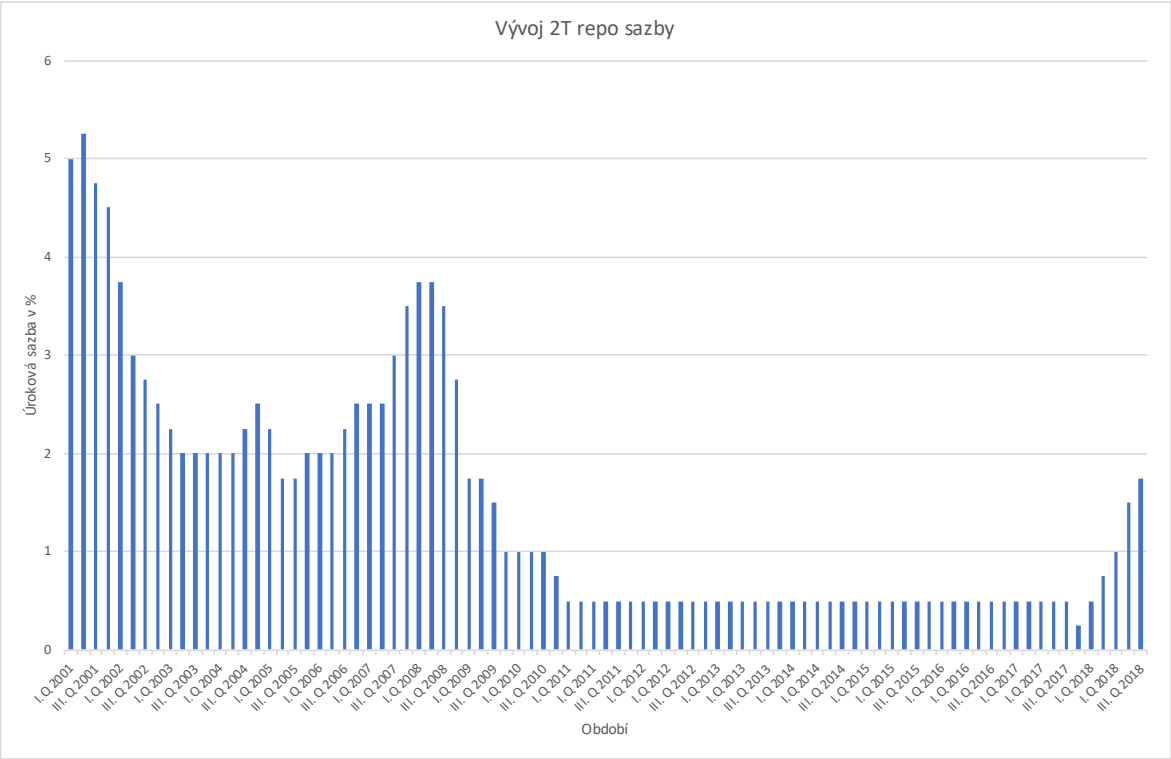
Od roku 2010 do roku 2016 má hypoteční sazba klesající trend. V prosinci roku 2016 byla nejnižší sazba v historii a to 1,77 %. Následně od začátku roku 2017 do roku 2018 má sazba rostoucí trend (viz obrázek 2.1) [16].



Obrázek 2.1: Vývoj úrokových sazeb pro hypoteční úvěr v letech 2010 až 2018 k 1.1. [16].

Pokles hypoteční sazby je důsledek světové finanční krize v roce 2008. Poklesem hypoteční sazby se zároveň zvedla poptávka a následně znovu obnovila ekonomika.

Hypoteční sazba pro klienty se odvíjí od dvou týdenní repo sazby, kterou udává Česká národní banka, která také od roku 2010 do roku 2016 klesá a poté se následně opět zvedá (viz graf 2.2) [16].



Obrázek 2.2: Vývoj 2T repo sazby [17].

Česká národní banka vydává doporučení pro poskytování hypotečních úvěrů, které poskytují komerční banky a těmito doporučení by se banky měly řídit. Od 1. 10. 2018 platí nové doporučení, které zpřísňuje poskytování hypotečních úvěrů. Dané nařízení má zabránit neschopnosti splácet a vzniku nové hypoteční krize. Banky se tak tímto nařízením řídí pro většinu spotřebitelů.

Česká národní banka doporučuje následující: splátka za hypotéku nesmí být vyšší než 45 % čistého příjmu, maximální hypoteční úvěr nesmí přesáhnout devítinásobek ročního čistého příjmu a spotřebitel musí mít 20 % z hodnoty nemovitosti ze svých vlastních prostředků. Na modelovém příkladu předvedu následující doporučení (viz tabulka 2.2) [18].

2.2 Zájmová oblast

V oblasti, kde chce daný developer zahájit stavbu, musí před samotnou koupí zjistit veškeré okolnosti, které by mohly ovlivnit prodej nemovitostí a jeho zisk. Mezi faktory patří obyvatelstvo a územní plán.

Tabulka 2.2: Modelový příklad modelové hypotéky podle ČNB (vlastní zpracování).

Čistý příjem za měsíc	30.000 Kč
Čistý příjem za rok	360.000 Kč
Maximální měsíční splátka	13.500 Kč
Maximální hypoteční úvěr	3.240.000 Kč
Vlastní prostředky	648.000 Kč
Cena nemovitosti	3.888.000 Kč

2.2.1 Obyvatelstvo

Před vstupem do lokality je důležitý vývoj obyvatelstva, jeho růst a pokles. Tyto informace jsou dostupné na daném obecním úřadě. Na základě těchto informací lze dedukovat zájem o osidlování obce.

Prohlídkou obce se zjistí stav většiny nemovitostí, na základě čehož lze odvodit spokojenost obyvatel a případný zájem o danou lokalitu.

Důležitým aspektem je také občanská vybavenost a možnost volnočasových aktivit. Mezi občanskou vybavenost patří pošta, obchod, školka, škola, restaurace a mezi volnočasové aktivity pak patří knihovna, kino a program pro občany daného místa např. plesy, jarmarky apod.

2.2.2 Význam územního plánu

Územní plán dané lokality je pro budoucího stavitele velmi důležitý. Po nahlédnutí do územního plánu lze usoudit, pro jaký typ nemovitosti je lokalita vhodná.

Podle územního plánu je možné také zjistit, jaké území je určené pro rozvoj obce a pro jaký typ výstavby je určené. V textové dokumentaci územního plánu pak zjistíme celkovou výměru určenou pro určitý typ staveb včetně možného růstu populace v daném území.

V případě že jsou pozemky úzké či atypicky rozdělené a jeden pozemek není vhodný jako stavební parcela a vlastníků jako fyzických osob je více, se stavebníkova vyjednávací pozice pro výkup pozemků ztěžuje (viz obrázek 4.2).

Obrázek 2.3: Katastrální území Mokrá-Horákov u Brna, příklad úzkých pozemků s mnoha majiteli [19].

Podmínky v územní plánu jsou individuální a to od stavební uzávěry až po pobídky pro stavitele.

Stavební uzávěra je využita pouze k dočasné regulaci výstavby v daném území a nelze zahajovat výstavbu. Stavební uzávěru nelze dát na dobu neomezenou [1].

V územním plánu se může najít i podmínka k zástavě určitého území vybudováním infrastruktury včetně zkolaudované komunikace. Díky tomuto opatření se obce chrání před developery, kteří postaví domy a nevybudují příjezdovou komunikaci a pro obec tak následně vzniká finanční zátěž, protože jsou občany nuceni k vybudování komunikace.

Pobídka pro stavitele může být, že se obec bude podílet na nákladech k vytvoření komunikace nebo infrastruktury. Pobídka ze strany obcí může být motivována rozvojem obce. Díky tomu, že se obec rozrůstá, tak se v budoucnu zvýší i příjem do místního rozvoje.

2.3 Stupně projektové dokumentace

Máme až šest stupňů projektové dokumentace, které lze využít u developerského projektu.

2.3.1 Architektonická studie

Architektonická studie je prvním krokem pro přípravu a stavbu projektu, kterou připravuje architekt za účasti developera a projektanta z důvodů konstrukčního řešení. Studie musí splňovat místní regulativy, brát ohled na velikost pozemku a zohlednit místní zástavbu [20].

Studie v sobě většinou zahrnuje prvotní návrh projektu, vizualizace exteriéru a interiéru, osazení stavby na pozemek a okolní zástavby, výkresy všech podlaží [20].

Architektonická studie se s finálním stavem stavby se do jisté míry odlišuje v závislosti na použitých materiálech a konstrukčních provedení. Doba pro vyhotovení studie je pro developera převážně deset pracovních dní, doba se odvíjí od případných úprav ze strany developera a projektanta [20].

2.3.2 Projekt pro územní souhlas

Projekt pro územní souhlas vyžaduje příslušný územní plánování a výsledkem řízení je vydání rozhodnutí o umístění stavby v dané lokalitě. Součásti projektu pro územní souhlas je umístění stavby do okolí a zda splňuje stavební zákon a územní plán dané lokality [20].

2.3.3 Dokumentace bouracích prací

Dokumentace bouracích prací se vyhotovuje v případě, že už na daném místě stojí stavba a bude se odstraňovat. Pro tuto dokumentaci je důležité ekologická likvidace odpadu a bezpečnost práce. Pro provádění této činnosti je vždy zapotřebí firma s příslušným oprávněním. Dokumentace bouracích prací se zpracovává v souladu s přílohou č. 4 vyhlášky č. 499/2006 Sb, o dokumentaci staveb.

2.3.4 Stavební povolení

Stavební povolení navazuje na projekt pro územní souhlas a je přidáno konstrukční řešení a použití materiálů. Ke stavebnímu povolení musí být předloženo vyjádření dotčených orgánů jako např. hasiči (protipožární opatření a ochrana), krajská hygienická stanice, památková péče, správce pozemní komunikace, odbor dopravy a Policie ČR. Také je nezbytné doložit

doklad o vlastnictví či vztahu k pozemku na kterém bude probíhat stavba, souhlas vlastní sousedních pozemků, geodetické zaměření pozemku, posudek na výskyt radonu [20].

2.3.5 Dokumentace pro provedení stavby

Dokumentace pro provedení stavby se dělá součastně se stavebním povolením. Rozdíl mezi dokumentací a stavebním povolením je takový, že dokumentace obsahuje položkový seznam použitých materiálů na stavbu. Dokumentace slouží pro stavební dozor, který kontroluje dodržení postupů stavby a použití materiálů. Také slouží pro přesné nacenění rozpočtu stavby [20].

2.3.6 Dokumentace skutečného provedení

Dokumentace skutečného provedení slouží pro kolaudaci nemovitosti, která obsahuje projektovou dokumentaci vč. případných změn, které nastaly v průběhu stavby. Dokumentace skutečného provedení se zpracovává podle přílohy č. 3 vyhlášky č. 499/2006 Sb.

2.4 Realizační fáze

Realizační fáze následuje po vydání stavebního povolení. Od vydání stavebního povolení lze zahájit stavbu. Díky dokumentaci pro provedení stavby, lze přesně udělat rozpočet na tuto stavbu zpracováním položkového rozpočtu, který obsahuje seznam použitých materiálů a služeb na stavbu.

Před vydáním stavebního povolení dochází k výběrovému řízení na stavební firmu celého projektu, která bude generální dodavatel. Důvod výběrového řízení, je srovnání cenových nabídek stavebních společnostem celé stavby, podle předem daných kritériích. V první řadě je kladen důraz na výslednou cenu, ale také jsou velmi důležité reference na kvalita provedení stavebních prací.

V okamžiku vydání stavebního povolení, začíná přípravná fáze staveniště. Bourací práce či očištění celého pracovního prostoru a nachystání staveniště pro začátek stavby včetně zázemí pro zaměstnance na stavbě. Poté dochází k samotné stavbě, která probíhá na základě stavebního povolení a na celou stavbu dohlíží stavební dozor, aby stavba probíhala na základě

všech podkladů dodaných ke stavebnímu povolení. Jakmile je stavba dokončena dochází ke zkolaudování této stavby a následnému předání zákazníkovi.

3 ANALÝZA KONKRÉTNÍHO DEVELOPERSKÉHO PROJEKTU

V rámci projektu Mokrá-Horákov vznikne 16 rodinných domů typu dvojdům a jeden samostatně stojící dům, každý s plochou pozemku cca 400 m^2. Rodinné domy budou o dispozici 4+kk, se dvěma nadzemními podlažími a garáží. Šířka domu bude 9 m a délka 9 m. Zastavěná plocha domu bude 81 m^2.

3.1 Výkup pozemků pro konkretní developerský projekt

Vybraná lokalita, v obci Mokrá-Horákov část Horákov, umožňuje jako jediná v místním územním plánu další růst a zahrnuje i rezervu. Z tohoto důvodu se jeví jako ideální lokalita pro developerský projekt. Při koupi pozemku (viz tabulka 3.1) se znemožní jakýkoliv jiný možný vstup jiných investorů do lokality Z20 a Z21 (viz obrázek 4.2) a znemožní se růst území bez developera vlastnícího dané pozemky.

V současnosti území o velikosti 2639 m^2 je vedeno jako zemědělská půda určené jako rezerva. Je možné zažádat o využití tohoto místa pro sociální potřeby (domov pro seniory, startovací byty) a dané území tak bude určené pro stavbu předem stanovené sociální potřeby.

Doba investice se odhaduje na dva roky, tj. středně dlouhá investice.

Pozemky jsou v mírném svahu, díky kterému se zde postaví zástavba domů a výhled do údolí bude zachován.

3.1.1 Stanovení tržní ceny

Pro stanovení tržní ceny je nutné nejprve rozdělit výměru přesně na část stavební, rezervu a ostatní plochu. Za ostatní plochu se považuje silnice, zeleň nebo orná půda (viz obrázek 3.2).

Po přesné určení výměry podle účelu pozemků si pomocí srovnávací metody zjistím prodejní cenu za stavební pozemek a dále určím cenu rezervy a ostatní plochy.

Stanovení tržní ceny: stavební pozemek

V obci Mokrá-Horákov se v roce 2015 prodával developerský projekt s názvem "Horákov na okraji". Předmět prodeje bylo šest stavebních pozemků včetně napojení na kanalizaci, vodovodní řád a elektřinu. Výměra pozemků byla v rozmezí 298 až 485 m^2. Cena prodejní i re-

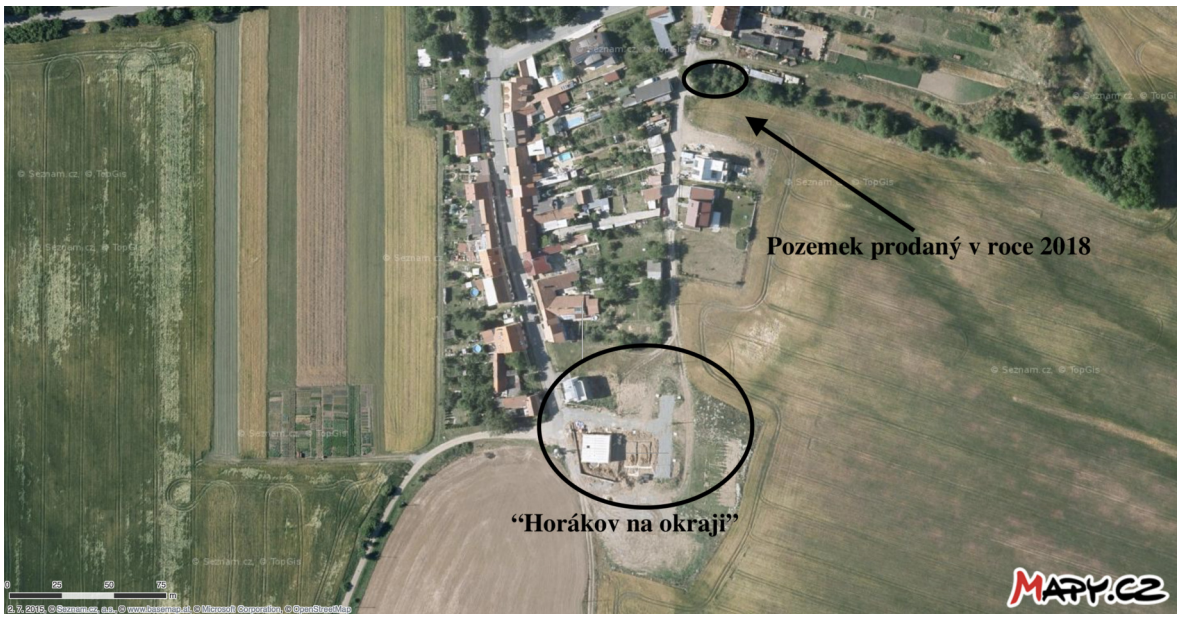
Tabulka 3.1: Pozemky určené pro developerský projekt (vlastní zpracování).

par. číslo	kat. území	výměra v m^2
509/1	Horákov	695
508/1	Horákov	773
507/1	Horákov	718
634/62	Horákov	3118
634/37	Horákov	3942
634/175	Horákov	713
634/87	Horákov	730
celková výměra:		10 689

Tabulka 3.2: Výměra pozemků rozdělené podle účelu (vlastní zpracování).

par. číslo	výměra v m^2	z toho		
		stavební v m^2	rezerva v m^2	ostatní plocha v m^2
509/1	695	695		
508/1	773	773		
507/1	718	718		
634/62	3.118	2.132	769	217
634/37	3.942	2.435	1.277	230
634/175	713	120	593	
634/87	730			730
celkem	10.689	6.873	2.639	1.177

alizační byla 3.500,- Kč/m^2. Cena pozemků se pohybovala od 1.043.000,- Kč do 1.697.500,- Kč. Při průměrné ceně za stavbu domu o dispozici 3+kk ve výši 3.000.000,- Kč byla celková cena za dům i pozemek od 4.043.000,- Kč až 4.697.500,- Kč. Celková cena za pozemek a dům byla vhodná pro širší spektrum obyvatel, na které tento projekt cílil. Umístění pozemků viz obrázek 3.1.



Obrázek 3.1: Prodané pozemky v roce 2015 a 2018 v obci Mokrá-Horákov část Horákov [21].

V roce 2018 se v obci prodal stavební pozemek s napojením na elektřinu. A s možností vybudování přípojek pro kanalizaci a vodovodního řádu ve vzdálenosti 55 m. Cena prodaného pozemku byla 3.000,- Kč/m^2. Výměra pozemku je 700 m^2, prodejní cena byla 2.300.000,- Kč a realizační cena 2.100.000,- Kč za pozemek. K dané ceně je potřeba připočítat vybudování inženýrských sítí. Umístění pozemku viz obrázek 3.1. Výsledná cena bude ovlivněna náklady na vybudování inženýrských sítí.

V listopadu roku 2018 obec aktuálně nabízí dva developerské projekty.

První z nich se nachází v lokalitě Dlouhé Kopaniny v části obce Mokrá a jedná se o prodej stavebních pozemků. Projekt je ve stavební fázi a termín dokončení je podzim roku 2019. Nabídka pozemků je od velikosti 800 m^2 až po 1855 m^2 za jednotnou cenu 4.500,- Kč/m^2. K měsíci listopadu roku 2018 zde bylo prodaných 5 pozemků z celkových 30.

Tabulka 3.3: Tržní cena zastavěných stavebních pozemků v projektu Horákova na okraji při vybudování inženýrských sítí (vlastní zpracování).

cena za m^2 v Kč vč. DPH	cena za m^2 v Kč bez DPH	výměra stavební plochy v m^2	tržba v Kč po bez DPH
4.000	3.478	6873	23.904.294

Druhý developerský projekt se nachází v lokalitě Němkyně, také v části obce Mokrá a jedná se o prodej rodinných domů typu bungalov. Projekt je v dokončovací fázi a termín předání nemovitostí novým majitelům je jaro 2019. Jedná se o osm rodinných domů o dispozici 4+kk, užitné ploše 97,5 m^2 a pozemku o velikosti od 234 m^2 až po 258 m^2. Prodej domů byl zahájen začátkem roku 2017 a v dokončovací fázi projektu jsou všechny domy prodány. Ceny domů včetně pozemku se pohybovaly v rozmezí od 5.218.000,- Kč po 5.300.000,- Kč. Cena za pozemek zde byla stanovena na 3.700,- Kč/m^2.

Při shrnutí realizačních cen od roku 2015 po 2018, se pohybujeme v rozmezí od 3.500,- Kč /m^2 až 4.500Kč /m^2. Proto bych zvolil realizační cenu pro výpočet při prodeji ve středové hranici na částku 4.000,-Kč/ m^2 s přihlédnutím na možná rizika při prodeji. Po odečetení 15 % DPH je částka 3.478,-Kč/m^2 a z touhle částkou budeme počítat v následujících výpočtech. Celková tržba po odečetení 15 % DPH z prodeje stavebních pozemků tedy činí 23.904.294,- Kč (viz tabulka 3.3).

Stanovení tržní ceny: rezerva

Pro stanovení tržní ceny pro území rezervy vycházím z ceny stavebního pozemku, která je 3.478,- Kč. Změna rezervy na stavební pozemky podle stanoviska obecního úřadu může být nejdříve za 5 let tj. v roce 2023 nebo okamžitě v případě využití rezervy pro sociální potřeby např. startovací byty.

V případě, že by rezerva byla okamžitě změněna na stavební pozemky, bude cena jako u stavebního pozemku, tj. 3.478,- Kč/m^2 bez DPH, tj. 4.000,- Kč včetně DPH sazby 15% pro stavební pozemek se stavbou pro sociální bydlení.

Území o rozměru 2.639 m^2 má potenciál a stanovení tržní ceny rezervy lze na základě dvou hledisek. Cenu pozemku je možné počítat jako polovinu tržní ceny stavebního pozemku

s podmínkou využití území pro startovací byty. Při vyjednávání o startovacích bytech se musí developer smluvně zavázat, dodržet prodejní ceny daného území, ne však za tržní cenu stavebního pozemku. Tržní cena pozemku je určena na částku 1.740,- Kč/m^2. Případně lze počítat s pozemkem jako s ornou půdou, která má potenciál v budoucnosti. Tržní cena je tedy jako za ornou půdu, tj. 35,- Kč/m^2 + potenciál území. Z ekonomického hlediska je vhodnější vnímat pozemky jako ornou půdu s potenciálem, z čehož vyplývá tržní cena daného území 92.365,- Kč + potenciál území 1.000.000,- Kč. Celková cena území je tedy 1.092.365,- Kč a v přepočtu cena vychází na 414,- Kč/m^2 po zaokrouhlení.

Stanovení tržní ceny: ostatní plocha

Ostatní plocha o výměře 1.177 m^2 z toho 730 m^2 je pozemek par. číslo 634/87, na kterém vede podle územního plánu komunikace, je cenově srovnatelný jako orná půda. Proto je celková ostatní plocha oceněna na částku 35,- Kč/m^2. Celková cena území tak činí 41.195,- Kč/m^2.

Shrnutí

Celková tržní cena zasíťovaného území včetně příjezdové komunikace je 23.904.294,- Kč bez DPH, přičemž se do této částky pouze započítává cena stavebního území podle územního plánu ze dne 25.9.2018. Daná částka je tržba a musí pokrýt nákupní náklady, ostatní náklady a zisk developera.

3.1.2 Náklady

Veškeré smlouvy pro převod jednotlivých pozemků bude zařizovat advokátní kancelář za předem domluvených podmínek. Za vyhotovení sedmi kupních smluv, advokátní úschovy, uložení listin a ověření podpisu si účtuje částku 50.000,- Kč + DPH sazby 21%.

Veškerou činnost zařizuje realitní kancelář - makléř, který má při uskutečnění výkupu pozemků podepsanou smlouvu na částku 600.000,- Kč + DPH sazby 21%, a to v případě výkupu pozemků přesahujících hodnotu 12.000.000,-Kč. I realitní makléř má podepsanou smlouvu o výhradním prodeji veškerých nemovitostí, které vzniknou na sedmi vykupujících parcelách a stanovenou provizi ve výši 4 % + DPH se stanoveným minimem 50.000,- Kč.

Tabulka 3.4: Rozpočet pro projekci a realizaci inženýrských sítí (vlastní zpracování).

Inženýrské sítě	**m**	**m^2**	**jednotka**	**cena v Kč za jednotku**	**celkem v Kč**
Vozovka dlážněná s obrubou		2100		1500	3150000
Vodovod DN80	300			1650	495000
Kanalizace deštová	13			40000	520000
Elektřina			1	500000	500000
Osvětlení			1	300000	300000
přípojka vodovodní			17	30000	510000
přípojka kanalizační			17	39000	663000
projektová dokumentace vč. správních poplatků			1	433250	433250
celkem bez DPH					**6571250**

Největší položkou je vybudování inženýrských sítí, které se podle projekční kanceláře odhaduje na částku 6.571.250,- Kč + DPH sazby 21%. Detailní rozpis položek na vybudování inženýrských sítí včetně projektové dokumentace (viz tabulka 3.4).

Celkové náklady tak činí 19.221.250-Kč + DPH. Při připočtení hodnoty peněz 3r á 5% p.a. činí celkové náklay 22.251.000,- Kč. (viz tabulka 3.5)

3.1.3 Nabídka výkupní ceny prodávajícím

Nabídku pro prodávající předkládá realitní makléř, který celý obchod zprostředkovává. Výkupní cena pro celé území začíná na částce 8.000.000,- Kč s maximální stropem 12.000.000,- Kč, tj. 1.164,- Kč/m^2 až 1.756,- Kč/m^2 - cena je převedena na metr čtvereční stavební plochy. Při stanovení ceny 12.000.000,- Kč za všechny pozemky, jsou ochotni prodat pozemky všichni účastníci jednání, a to z důvodu vysokých nároků vybudování inženýrských sítí podle územního plánu.

Tabulka 3.5: Přehled nákladů (vlastní zpracování).

položka	**výdaje v Kč**	**DPH 21%**
provize realitnímu zprostředkovateli	600.000	126.000
právní služby	50.000	10.500
vybudování a projekce inženýrských sítí	6.571.250	1.379.962
nákup pozemků	12.000.000	0
hodnota peněz 3 á 5% p.a.	3.029.750	0
celkem	22.251.000	1.516.462

3.1.4 Shrnutí

Při nákupní ceně pozemků 12.000.000,- Kč činí daň z převodu nemovitosti ve výši 4 %částku 480.000,- Kč. Další náklad související s koupí pozemků je provize pro realitního makléře 600.000,- Kč a 50.000,- Kč pro právní služby. Náklady na pořízení pozemků činí 15.199.616,- Kč včetně 5% p.a. na tři roky jako hodnota peněz pro management společnosti čerpající vlastní kapitál. I když je celý projekt plánovaný na dobu dvou let z nenarušení finanční stability je vhodné počítat s o rok delší návratností.

Na všechny vstupní náklady je potřebná částka ve výši 22.251.000,- Kč vč. hodnoty peněz 5% p.a. Zisk pro developera zde činí 1.653.294,- Kč před zdaněním za předpokladu pouhého prodeje pozemků o výměře 6.873 m^2 za cenu 3.478,- Kč/m^2 (viz tabulka 3.6).

Zisk neobsahuje započítaný zisk z rezervy, která by byla uvolněna pro stavbu rodinných domů nebo pro sociální bydlení. Tržba se dále navyšuje o 3.478,- Kč/m^2 nebo o 1.740,- Kč/m^2 v případě stavby sociálního bydlení.

V případě, že by se projekt prodával pouze se záměrem stavebních parcel, zisk dosahuje částky 1.653.294,- Kč + prodej rezervy. Projekt je rentabilní a v případě výstavby rodinných domů, by se zisk navýšil z prodeje rodinných domů.

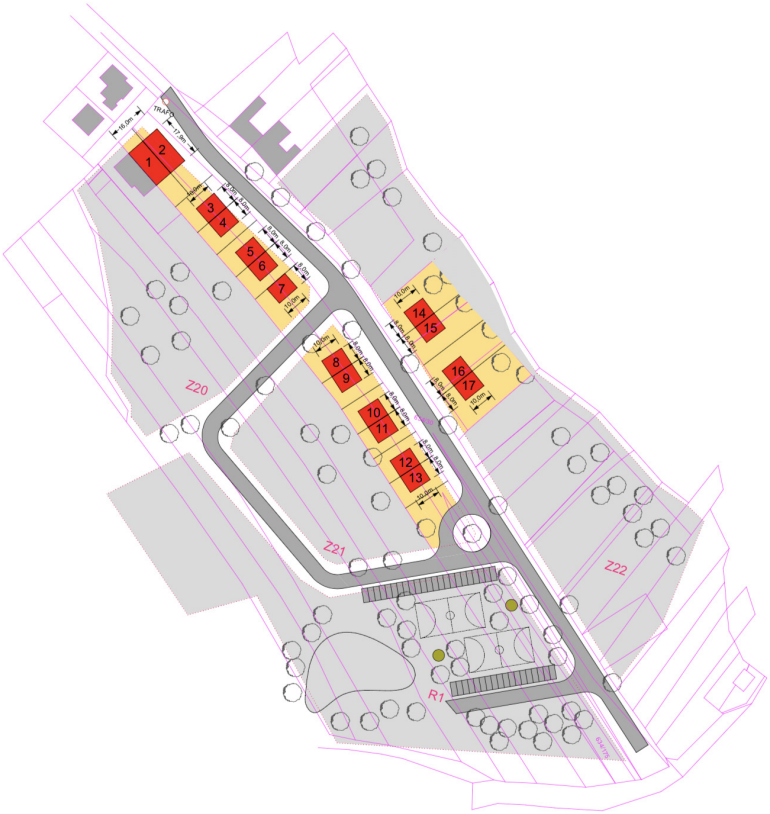
3.2 Výstavba

Výstavba šestnácti rodinných domů typu dvojdomek a jeden samostatně stojící rodinný dům v provedení dřevo-stavba by trvala do čtyř měsíců od započetí stavby základové desky.

Tabulka 3.6: Přehled výdajů a příjmů z prodeje pozemků (vlastní zpracování).

položka	výdaje v Kč	příjem v Kč
nákup pozemků	12.000.000	
provize realitnímu zprostředkovateli a právní služby	650.000	
daň z převodu nemovitosti ve výši 4%	480.000	
náklady na pořízení kapitálu ve výši 5% na dobu tří let	3.029.750	
vybudování a projekce inženýrských sítí	6.571.250	
tržba z prodeje stavební pozemků		23.904.294
celkem	22.251.000	23.904.294
zisk	+ 1.653.294	

Dům bude mít dvě nadzemní podlaží včetně garáže, parkovacího stání (viz obrázek 3.2). Prodej daných domů začíná v okamžiku vydání stavebního povolení. Cena bude nastavena s rostoucím trendem.



Obrázek 3.2: Situační výkres rodinný domů (vlastní zpracování).

3.2.1 Způsob financování ze strany kupujících

Průběžné financování ze strany kupujících pozitivně ovlivňuje developerovi jeho cash-flow a úhradu veškerých nákladů bez využití vlastních nebo cizích zdrojů na celou stavbu. Při každém prodeji je také zveřejněný platební kalendář pro kupující, který přesně stanovuje v jaké fázi se výstavba nachází.

V prvním fázi se platí rezervační poplatek realitní kanceláři, která zprostředkovává prodej ve výši 4 % + DPH. Ten je splatný do pěti pracovních dnů od podpisu rezervační smlouvy. Rezervační poplatek je nad rámec kupní ceny.

Po podpisu rezervační smlouvy dochází k podpisu smlouvy o budoucí kupní smlouvě s následujícími podmínkami:

- první platba ve výši 10 % a to nejpozději do deseti pracovních dnů po dokončení položek: výkopové práce, základové pásy a základová deska, ležatá kanalizace, připojení na vodovodní řád,

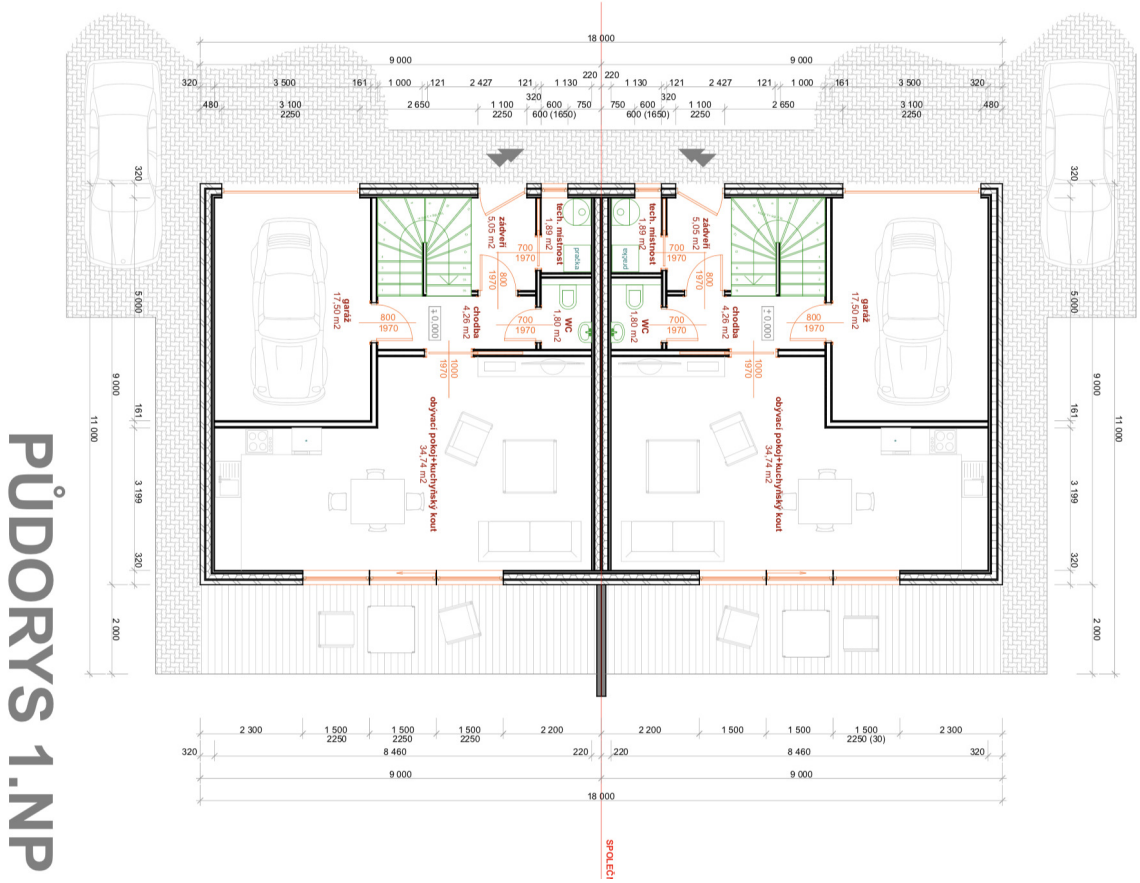
- druhá platba ve výši 50 % a to nejpozději do deseti pracovních dnů po dokončení položek: uzavřená hrubá stavba, kompletně dokončená venkovní omítka, okna a osazené vchodové dveře, venkovní parapety, střecha včetně klempířských prací, okapy a svody, vnitřní a vnější stěny s tepelnou a zvukovou izolací, instalační předstěna pro rozvod inženýrských sítí, sádro-vláknitá deska na všech vnitřních stěnách,

- třetí platba ve výši 30 % a to nejpozději do deseti pracovních dnů po dokončení položek: kolaudace domu a kompletní vyhotovení interiéru,

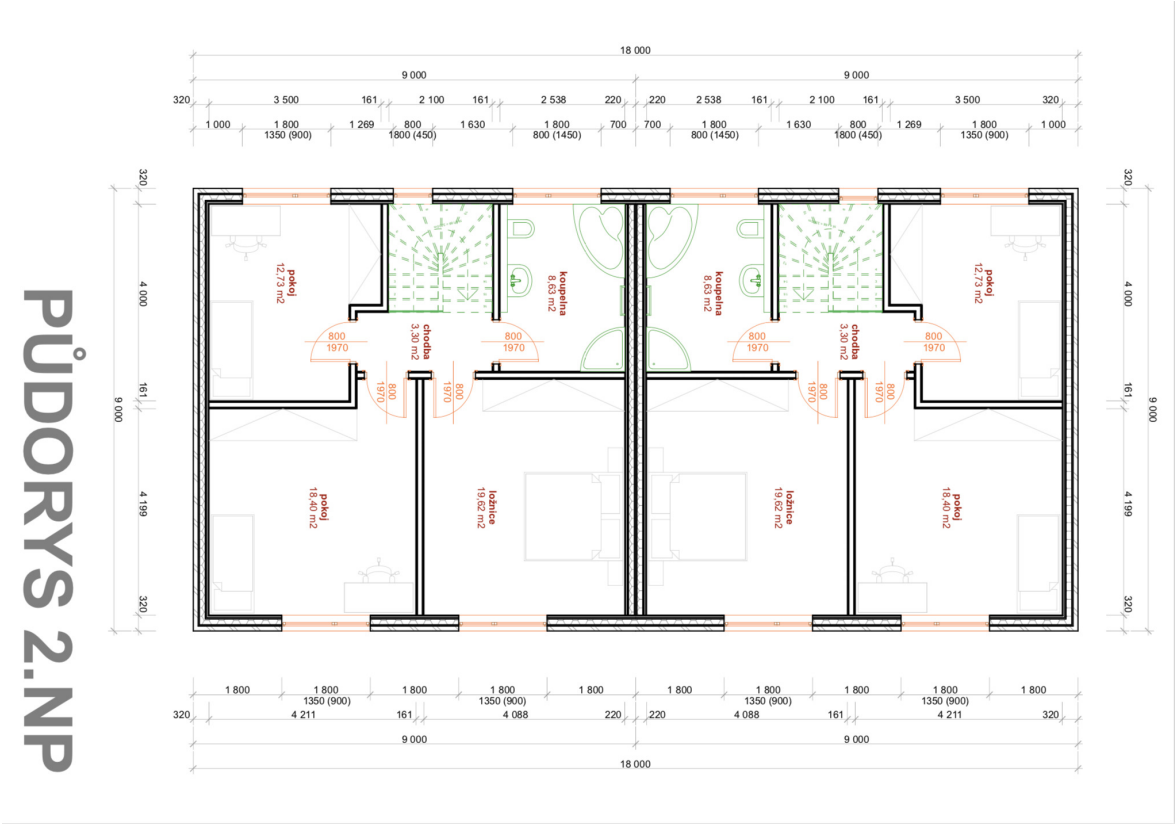
- čtvrtá platba ve výši 10 % a to nejpozději do deseti pracovních dnů po předání domu kupujícímu.

Všechny domy budou typu dřevo-stavba s nosnými prvky stěnového sendvičového panelu. Domy budou nízko-energetické se součinitelem prostupu tepla stěnové konstrukce 0,12 W/m^2. K získání velmi nízkého součinitele propustnosti tepla bude využito vstřikované polyuretanové izolace značky PurLive. Výhoda dřevo-stavby je rychlá stavba - čtyři měsíce včetně stavby od položení základové desky. Dům bude napojen na inženýrské sítě vodovodního řádu, kanalizace a elektřiny. Vytápění v domě bude elektrickým topením s využitím rekuperačního výměníku tepla.

Dispozice domu bude 4+kk s garáží. V prvním nadzemním podlaží se bude nacházet garáž, vstupní hala, toaleta, schodiště a obývací pokoj s kuchyňským koutem (viz obrázek 3.3). Ve druhém nadzemním podlaží se budou nacházet tři ložnice a prostorná koupelna (viz obrázek 3.4).



Obrázek 3.3: Půdorys dvojdomu prvního nadzemního podlaží (vlastní zpracování).



Obrázek 3.4: Půdorys dvojdomu druhého nadzemního podlaží (vlastní zpracování).

Dům bude prodávaný ve zkolaudovaném stavu včetně interiéru jako je podlahová krytina, schodiště, koupelna včetně sanitárního zařízení, topení a rekuperační jednotka. Přibližný odhad na výstavbu jednoho rodinného domu o obestavěném prostoru 438 m^3 podle cenového ukazatele ve stavebnictví vychází na částku 2.439.660,- Kč + DPH [23].

3.2.2 Cena domu

Prodejní cena rodinného domu typu dvojdům vychází na částku 4.300.000,- Kč vč. DPH + pozemek. Prodejní cena samostatně stojícího domu vychází na částku 4.900.000,- Kč vč. DPH. V cenách není zahrnuta cena za pozemek. Pro výpočet využíváme průměrnou výměru pozemku pro rodinný dům 404 m^2. Stanovená cena za m^2 stavební plochy je 4.000,- Kč vč. DPH.

Cena rodinného domu typu dvojdům se skládá z částky 4.300.000,- Kč za dům, částka 1.616.000,- Kč za pozemek. Kupní cena za nemovitost tak činí 5.916.000,- Kč. Oproti tomu

Tabulka 3.7: Přehled celkových cen nemovitostí (vlastní zpracování).

	cena za pozemek v Kč	**cena za nemovitost v Kč**	**cena celkem v Kč**
rodinný dům typu dvojdům	1.616.000	4.300.000	5.916.000
samostatně stojící dům	1.616.000	4.900.000	6.516.000

Tabulka 3.8: Přehled výdajů a příjmů celkem (vlastní zpracování).

položka	**výdaje v Kč**	**příjem v Kč**
náklady na pozemky	22.251.00	
náklady na stavbu rodinných domů	41.474.220	
tržba po odečtení 15% DPH		87.975.652
zisk	24.250.432	

celková cena samostatně stojícího domu se skládá z částky 4.900.000,- Kč za dům, částky 1.616.000,- Kč za pozemek. Kupní cena za tuto nemovitost tak činí 6.516.000,- Kč (viz tabulka 3.7).

Z kupní ceny musí developer odečíst daň ve výši 15 %, výsledná kupní cena, je za dům typu dvojdomek 5.144.347,82,- Kč a za samostatně stojící dům 5.666.086,- Kč. Celková tržba po odečtení 15 % DPH za prodej rodinných domů včetně pozemků činí 87 975 652,- Kč, z toho náklady na pozemky činí 23.251.000,- Kč a na stavbu rodinných domů 41.474.220,- Kč. Zisk před zdaněním tak činí 24.250.432,- Kč (viz tabulka 3.8).

3.3 Prodejní fáze

Prodej probíhá v okamžiku vydání stavebního povolení na stavbu rodinných domů. Z důvodů rychlé výstavby rodinných domů, začíná marketingová kampaň ze strany realitní kanceláře v době vydání stavebního povolení na inženýrské sítě. Jedná se o časový úsek půl roku až rok. V této době je marketing informačního charakteru pro veřejnost o plánované výstavbě formou billboardů a plošné reklamy v místních novinách. V součinnosti jsou spuštěny webové

stránky, kde jsou nabídkové ceny a možnost předběžné rezervovace nemovitosti bez možnosti podpisu budoucí kupní smlouvy.

V okamžiku spuštění oficiálního prodeje se podepisují se zájemci rezervační smlouvy a poté budoucí kupní smlouvy o koupi nemovitosti. Při prodeji deseti rodinných domů se ostatní ceny zvedají o částku 150.000,- Kč z důvodů pokrytí vstupních nákladů, tím se dosáhne zvýšení zisku před zdaněním o 892.500,- Kč bez o DPH.

Veškeré náklady na marketingovou kampaň v maximální výši 250.000,- Kč platí realitní kancelář, která bude mít z prodeje nemovitostí provizi ze strany kupujících.

3.4 SWOT analýza

K analýze konkrétního developerského projektu je také nezbytné udělat SWOT analýzu k zhodnocení celé situace, která zahrnuje pohled na interní a externí jevy, které ovlivňují daný projekt Horákov-Horákov. Interní jevy jsou silné a slabé stránky projektu. Externí jevy jsou příležitosti a hrozby projektu.

3.4.1 Silné stránky

Mezi silnou stránku projektu patří nízká pořizovací cena pozemků pro projekt Mokrá-Horákov. Pozemky ve vlastnictví přímo developera, možnost případného prodeje v jakékoliv fázi projektu jinému developerovi. Financování bez použití bankovního ústavu. Dále zde vzniká nová část obce s potenciálem růstu výstavby na základě projektu Mokrá-Horákov. V budoucnu využitelnosti pozemků v rezervě.

3.4.2 Slabé stránky

Slabá stránka projektu jsou malé parcely k rodinným domům a může snížit poptávku po této nemovitosti. Odchod klíčových zaměstnanců pro projekt ze společnosti developera. Výpadek finančních prostředků a navýšení nákladů na vybudování inženýrských sítí.

3.4.3 Příležitosti

Příležitost pro projekt je vysoká poptávka po bydlení a zvyšující se ceny nemovitostí, nedostatek daného typu bydlení v lokalitě (dům 4+kk vč. garážového stání). Předpokládaný

pozitivní ohlas ze strany obce na rozšíření dané lokality a připojení na páteřní komunikaci obce.

3.4.4 Ohrožení

K ohrožení projektu může dojít na základě připojení spolku či občana do stavebního řízení projektu Mokrá-Horákov, který klade různé překážky k rychlému a hladkému projednání. K dalšímu ohrožení může dojít na základě ekonomické krize a nedostateční poptávce po nemovitostech. Také může dojít k zpřísnění poskytování hypoték a následného zdražení úrokových sazeb případně změna politické situace či případné razantní zdanění developerů a nebo objevení archeologického nálezu po výkopových prací.

4 VLASTNÍ NÁVRH ŘEŠENÍ

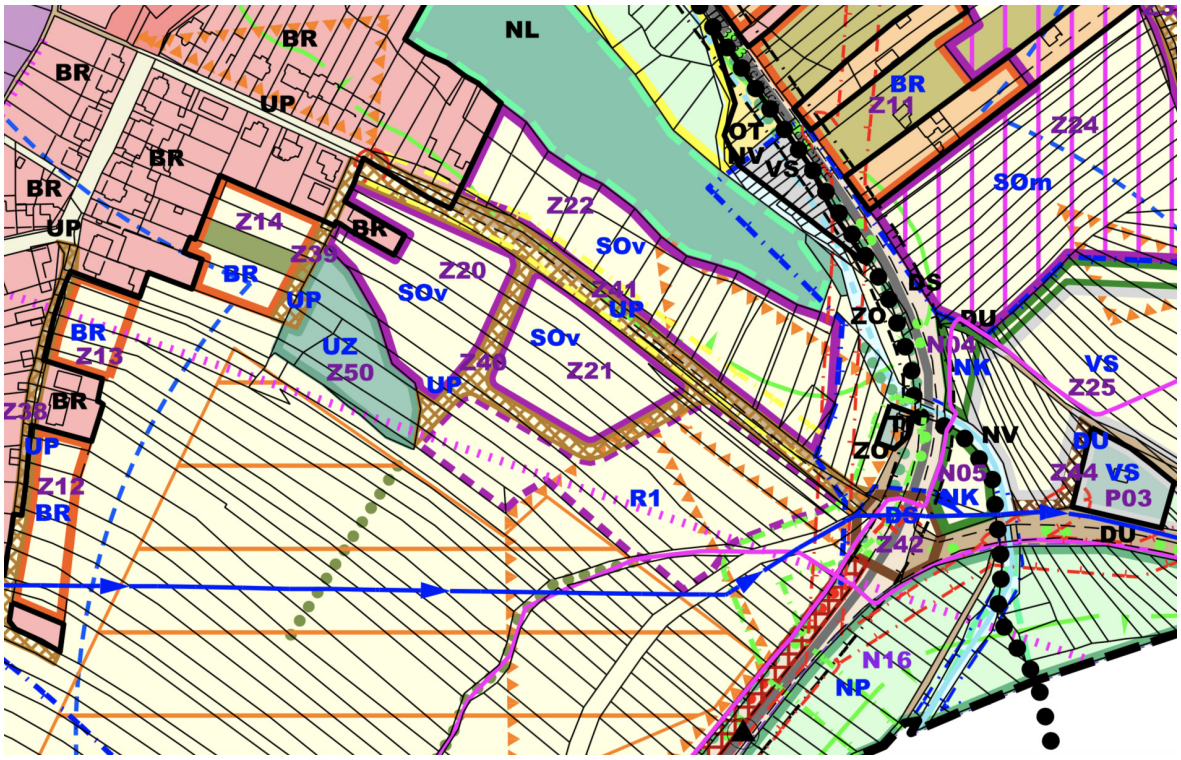
Cílem bakalářské práce je zpracování investování do developerského projektu na základě požadavku managementu developerské společnosti v lokalitě obce Mokrá-Horákov, část Horákov. Projekt zahrnuje nákup pozemků, vybudování inženýrských sítí, stavby rezidentních bydlení typu rodinných domů a prodej rodinných domů koncovým zákazníkům. Obec se nachází 8 km severozápadně od města Brna s napojením na dálnici D1 a napojením na integrovanou dopravu. V obci je veškerá občanská vybavenost: základní škola prvního a druhého stupně, mateřská škola, pošta, knihovna, zdravotní a nákupní středisko, letní koupaliště. Mimo to se také obec vyznačuje vhodným bodem pro pěší či cyklistickou turistiku.

Pozemky se nachází v obci Mokrá-Horákov, část Horákov. Účel pozemků byl pouze pro zemědělskou činnost a podle územního plánu s účinností ze dne 25. 9. 2018 se účel pozemků změnil na určené ke stavbě rodinného domu venkovského typu a (viz. obrázek 4.2).

Obrázek 4.1: Výhled ze zmiňovaných pozemků (vlastní zpracování).

Tento nový územní plán s účinností ze dne 25. 9. 2018 byl připravovaný tři roky. Zahrnuje výměru stavebních ploch pro rezidentní bydlení o přibližné výměře 256 680 m^2, kde je možno postavit přibližně 325 rodinných domů a 36 bytů. Celková plocha pro zahájení stavby developerského projektu Mokrá-Horákov je 10 689 m^2. Výměra se skládá ze sedmi pozemků s pěti různými vlastníky. Pozemky jsou v katastrální území Horákov (viz Tabulka 3.1).Tyto pozemky jsou klíčovými pro vstup do lokalit Z20, Z21 a Z22 o celkové velikosti 29 000 m^2, kde je možnost postavit až 29 rodinných domů. Podmínkou stavby rodinných domů je

vybudování infrastruktury a příjezdové cesty pro dané pozemky. Pokračování lokality Z20 a Z21, lze pouze přes pozemky 634/62 a 634/37 ve vlastnictví developera.



Obrázek 4.2: Územní plán pozemků určené pro developerský projekt, jedná se o lokalitu Z20, Z21 a Z22, s vyznačením oblasti R1 v textu také označované jako rezerva. [22]

V lokalitě Z41 (komunikace) vede infrastruktura jako kanalizace a plyn. Je zapotřebí vybudovat přípojky a prodloužení vodovodního řádu od nejbližšího přípojného bodu ve vzdálenosti 160 m od nejvzdálenějšího pozemku v celém projektu a přípojky elektrické energie.

Nejvyšší bod určený pro stavbu se nachází ve výšce 320 m.n.m. a naopak nejnižší bod ve výšce 293 m n.m. Výškový rozdíl je 27 m. Pro stavbu domů je potřeba vybudovat opěrné zdi.

V daném území je vhodné vybudovat sedmnáct rodinných domů na ploše 6.873 m^2. Šestnáct domů bude typu dvojdům a jeden samostatně stojící dům. Veškeré domy budou dřevo-stavba a to z důvodů rychlé výstavby a velmi dobrých izolačních vlastností.

Plocha o velikosti 2.639 m^2 je momentálně vedena jako rezerva s potenciálem využití pro startovací byty se zafixovanou prodejní cenou odsouhlasenou obcí. Díky dané výstavbě by mohl velký příliv mladých rodin do obce přispět k potenciálu růstu obce.

Ostatní plocha o velikost 1.177 m^2 je plocha určená pro stavbu komunikací, která bude ve vlastnictví obce. Dané pozemky jsou vhodné pro výměnu pozemků s obcí za pozemky (viz obrázek 4.3) o výměře 1.216 m^2, které se skládají ze čtyř pozemků vlastněných obcí. Výměna pozemků zvětší plochu zahrad pro rodinné domy s možností přístavby jednoho rodinného domu za předpokladu úpravy projektu. Důvod k výměně je zvýšení zisku pro projekt, který by obci přinesl vybudování komunikace na náklady developera a finanční dar například ve formě mateřské školy.

Obrázek 4.3: Vhodné pozemky pro výměnu s obcí za pozemky pod komunikací. [19]

4.1 Ekonomické zhodnocení

Náklady na koupi pozemků (viz tabulka 3.6) činí 15.199.616,- Kč. V částce je zahrnuta kupní cena za pozemky, daň z převodu nemovitosti, provize realitní kanceláři a náklady na pořízení kapitálu na dobu tří let. Realizační doba by měla být dva roky, ale z důvodů možných rizik počítáme s delší dobou na uložení kapitálu.

Celková plocha pozemků, která se koupí získá je 10.689 m^2 z toho 6.873 m^2 je stavební plocha. Zbylá část je rezerva a ostatní plocha. Zbylá část pozemků se bere jako zvýšení ziskovosti.

Náklady na výstavbu inženýrských sítí činí 7.221.250,- Kč. Celkové náklady za nákup pozemků a výstavbu inženýrských sítí činí 22.251.000,- Kč. Při předpokladu, že by se prodávaly pouze stavební pozemky, je projekt výnosný. Předpokládaná prodejní cena za metr čtvrteční stavebního pozemku je 3.478,- Kč. Zisk je před zdaněním ve výši 1.653.294,- Kč za dobu maximálně tří let. Cena metru čtvrtečního za stavební pozemek je určení ve spodní hladině a to z důvodů možného poklesu cen, aby zisk pro výpočet celého projektu byl braný v tom horším scénáři při prodeji.

Při výstavbě rodinných domů lze celkem postavit sedmnáct rodinných domů na ploše 6.873 m^2. Při prodeji všech rodinných včetně pozemku za cenu typu dvojdům ve výši 5.916.000,- Kč, kterých by bylo 16 a jeden dům samostatně stojící za cenu 6.516.000,- Kč, by celková tržba vzrostla na 87.975.638,- Kč bez DPH, přičemž by zisk činil 24.502.105 ,- Kč.

Projekt je při aktuálních podmínkách ziskový. V případě úspěšné výměny pozemků z obcí (viz obrázek 4.3) se zvedne zisk o 4.229.248,- Kč po odečtení 15 % DPH.

V blízké budoucnosti dojde ke změně využitelnosti plochy, která je v rezervě o výměře 2.639 m^2. Tím lze navýšit tržbu o dalších 9.178.442,- Kč za předpokladu prodeje pozemků za 3.478,- Kč/m^2 po odečtení 15 % DPH.

4.2 Riziko

Rizikem celého projektu je jeho administrativní část. Souhlas územního plánování, stavební povolení, nesoulad s obcí. Další riziko je také ekonomická krize a stavební firma.

Nejnáročnější část začíná získáním územního souhlasu od územního plánování. Podle územního plánu zde není žádná překážka, která by měla celý projekt pozdržet. Jedná se hlavně o rychlost vyřízení územního souhlasu, který od podání 1. 12. 2018 trvá až po vyrozumění 9 měsíců. Tento problém vznikl 1. 1. 2018 dle změny stavebního zákonu.

Stavební povolení na výstavbu inženýrských sítí je úzce spjato s obcí, pod kterou spadá stavební úřad v obci Mokrá-Horákov. Uvažovaný projekt pro obec přináší samozřejmě i zátěž, a to ve formě nárůstu počtu dětí do mateřské a základní školy. Také před samotným vstupem do lokality je vhodné prvotní jednání s vedením obce o samotném projektu a vhodnosti.

Dalším rizikem pro projekt je ekonomická recese, která také ovlivňuje chování na trhu s nemovitostmi. V tomto období dochází ke stagnaci až poklesu prodejnosti developerských projektů a jeho pokles výstavby.

Poslední riziko je stavební firma, která bude veškeré práce provádět v daném projektu. Při ekonomické růstu dochází k poklesu nezaměstnanosti v zemi a zvyšování mezd. Díky tomu se zvedají náklady osobní náklady i pro stavební firmu a náročnost pokrýt veškeré pracovní místa, které vzniknou novou zakázkou pro stavební firmu. Všechny proměnné se následně promítnou také do konečné ceny pro stavbu a projeví se na prodejní ceně pro koncového zákazníka a zisku developera. Kvalita odvedené práce je také riziko developerského projektu, proto by měl být kladen důraz na kvalitu provedení stavební části, aby se co nejméně snížilo procento reklamací.

4.3 Doporučení

Vložení částky ve výši 22.251.000,- Kč stačí na nákup a vybudování inženýrských sítí. Vybudování rodinných domů, si již developer financuje na základě financí, které do stavby vloží kupující nemovitosti. Celkový projekt má potenciál zisku 24.250.432,- Kč s návratností dvou let v horším scénáři tři roky.

Další potenciál projektu ve výši 4.229.248,- Kč vznikne při správném jednání s obcí a v případě změny územního plánu pro plochu rezerva lze uvažovat o zvýšení tržby ve výši 9.178.442,- Kč.

Jestliže veškeré další jednání s obcí proběhnout podle daného scénáře, celkový zisk může dosáhnout až částky 13.407.670,- Kč. Daný zisk ale bereme z rezervou a nevstupuje do výsledného propočtu návratnosti a není to hlavní atribut posouzení projektu.

Veškeré výpočty pro zisk projektu, jsou stanovené na nižší prodejní hladině. Než se celý projekt nabídne potenciálním kupujícím, ceny se celkově můžou změnit ve prospěch projektu a prodejní ceny se tak můžou navýšit až o 15 %.

Investování do developerského projektu v obci Mokrá-Horákov, část Horákov, doporučuji managementu společnosti, a to i při přihlédnutí na možná rizika a blížící se ekonomické krizi. Ohled na ekonomickou krizi je v daných výpočtech zhohledněn a to prodejní cenou pozemků, která se pohybuje nižší cenové hladině. Investovaní splňuje požadavek na maximálně vloženou částku s rezervou přes 2,5 miliony korun a také je splněna podmínka pro minimálně 5 % p.a.

V případě investice na dobu dvou let je zhodnocení cca 54 % p.a. V případě délky investice projektu na maximální dobu podle managementu společnosti je zhodnocení cca 36% p.a.

ZÁVĚR

Cílem této práce bylo vytvořit návrh developerského projektu v oblasti rezidentního bydlení. Výsledek práce bude předložen managementu společnosti pro posouzení vhodnosti projektu. Celková situace trhu byla zhodnocena k prosinci 2018.

V teoretické části práci byly vymezeny základní pojmy a atributy pro developerský projekt.

V prvním parciálním cíli je vytvořena analýza současné situace trhu rezidentního bydlení v České republice s pohledem na vývoj cen nemovitostí, na důležité změny stavebního zákona a na vývoj hypotečních sazeb. V druhém parciálním cíli je analýza konkrétního developerského projektu, kde je přesný výpočet pro výkup, výstavbu a prodej pozemků včetně možného zisku.

V praktické části řeším konkrétní návrh v kombinaci s parciálním cílem a návrhem pro management společnosti.

Možnost pokračování projektu rezidence Horákov závisí na rozvoji dané lokality a na možném výkupu pozemků v oblastech Z20 a Z21 (viz obrázek 4.2). Veškeré inženýrské sítě vedou přes pozemky developera, což mu přispívá k možnosti vyjednání lepších výkupních cen pozemků v dané lokalitě.

SEZNAM POUŽITÝCH ZDROJŮ

[1] MAREČEK, Jan. *Komentář ke stavebnímu zákonu a předpisy související.* 2. aktualizované vydání. Plzeň: Vydavatelství a nakladatelství Aleš Čeněk, 2018. ISBN 978-807-3807-030.

[2] DOSTÁLOVÁ, Markéta. *Možnosti regenerace brownfield* [online]. Vysoké učení technické v Brně. Fakulta stavební, 2016 [cit. 2018-11-29]. Dostupné z: `http://hdl.handle.net/11012/57747`. Diplomová práce. Vysoké učení technické v Brně. Fakulta stavební. Ústav stavební ekonomiky a řízení. Vedoucí práce Petr Aigel.

[3] KUNCL, Josef, Petr TONEV a Ivan ANDRÁŠKO. Rozvojové zóny a soukromý developer – vybraný příklad ve Střední Evropě (CTP Invest). *Geographia cassoviesis* [online]. Univerzita Pavla Jozefa Šafárika v Košiciach, **2008**, 1/2018 , 93-97 [cit. 2018-11-30]. Dostupné z: `https://geografia.science.upjs.sk/images/geographia_cassoviensis/articles/GC-2008-2-1/Kunc_Tonev_Andrasko.pdf`

[4] KOHLHEPP, Daniel B a Kimberly J KOHLHEPP. *Real estate development matrix: a handbook.* New York: Routledge, 2018. ISBN 978-1138745049.

[5] GRAHAM, Benjamin a Jason ZWEIG. *Inteligentní investor.* Praha: Grada, 2007. Investice. ISBN 978-80-247-1792-0.

[6] TETŘEVOVÁ, Liběna. *Financování projektů.* 4. vyd. Praha: Professional Publishing, 2006. ISBN 80-869-4609-6.

[7] REJNUŠ, Oldřich. *Finanční trhy.* 4., aktualiz. a rozš. vyd. Praha: Grada, 2014. Partners. ISBN 978-802-4736-716.

[8] HORČIČKOVÁ, Eva. Model vývoje cen stavebních pozemků v závislosti na definovaných ukazatelích. In: *CTU in Prague Faculty of Civil Engineering* [online]. Praha: Eva Horčičková, 2018 [cit. 2018-11-29]. Dostupné z: `http://www.conference-cm.com/podklady/history4/Prispevky/prispevek_Horcickova.pdf`

[9] SVOBODOVÁ, Michaela a Alžbeta ROSINOVÁ. Stavební povolení dle novely stavebního zákona od ledna 2018. *ESTAV.CZ* [online]. Praha: TOPINFO, ©2014-2018: Praha, 12.1.2018 [cit. 2018-11-21]. Dostupné z: https://www.estav.cz/cz/5897.predpoklad-zahajeni-stavby-stavebni-povoleni-v-podminkach-od-ledna-2018

[10] MÁČE, Miroslav. *Finanční analýza investičních projektů: praktické příklady a použití.* Praha: Grada, 2006. Finanční řízení. ISBN 80-247-1557-0.

[11] KITTEL, David. Notářská úschova kupní ceny nemovitosti. *Časopis Ad Notam*[online]. Praha: Notářská komora ČR, **2015**, 2015(1), 10 [cit. 2018-12-06]. ISSN 1211-0558. Dostupné z: https://www.nkcr.cz/casopis-ad-notam/detail/39_197-notarska-uschova-kupni-ceny-nemovitosti

[12] FOTR, Jiří a Ivan SOUČEK. *Investiční rozhodování a řízení projektů: jak připravovat, financovat a hodnotit projekty, řídit jejich riziko a vytvářet portfolio projektů.* Praha: Grada, 2011. Expert (Grada). ISBN 978-80-247-3293-0.

[13] BRADÁČ, Albert. *Teorie oceňování nemovitostí.* 8., přeprac. vyd. Brno: Akademické nakladatelství CERM, 2009. ISBN 978-80-7204-630-0.

[14] Indexy cen nemovitostí - územní srovnání. *Český statistický úřad* [online]. Praha: Český statistický úřad, 2018, 11.11.2018 [cit. 2018-11-11]. Dostupné z: https://vdb.czso.cz/vdbvo2/faces/cs/shortUrl?su=f95f38d4

[15] Indexy cen nemovitostí - územní srovnání. *Český statistický úřad* [online]. Praha: Český statistický úřad, 2018, 11.11.2018 [cit. 2018-11-11]. Dostupné z:https://vdb.czso.cz/vdbvo2/faces/cs/shortUrl?su=f95f38d4

[16] Graf úrokových sazeb hypoték. *Kurzycz* [online]. Praha: Kurzy.cz, ©2000-2018, 29.10.2018 [cit. 2018-11-29]. Dostupné z:https://www.kurzy.cz/hypoteky/graf-sazeb-hypotek/

[17] Jak se vyvíjela dvoutýdenní repo sazba ČNB?. *Česká národní banka* [online]. Praha: Česká národní banka, ©2003-2018 [cit. 2018-11-13]. Dostupné z:https://www.cnb.cz/cs/faq/jak_se_vyvijela_dvoutydenni_repo_sazba_cnb.html

[18] ZEMAN, Marek. ČNB zavádí nové limity na hypotéky. *Česká národní banka* [online]. Praha: Česká národní banka, ©2003-2018 [cit. 2018-11-02]. Dostupné z:https://www.cnb.cz/cs/verejnost/pro_media/tiskove_zpravy_cnb/2018/20180612_zfs.html

[19] Katastrální mapa. *Státní správa zeměměřictví a katastru* [online]. Copyright © 2018 ČÚZK, všechna práva vyhrazena: Praha, 2018 [cit. 2018-11-20]. Dostupné z:http://sgi-nahlizenidokn.cuzk.cz/marushka/default.aspx?themeid=3&&MarQueryId=2EDA9E08&MarQParam0=221823703&MarQParamCount=1&MarWindowName=Marushka

[20] DOLEŽAL, Jan. Projektový management: komplexně, prakticky a podle světových standardů. Praha: Grada Publishing, 2016. Expert (Grada). ISBN 978-80-247-5620-2.

[21] Mapa Mokrá-Horákov. In: Mapy.cz [online]. Copyright © Seznam.cz: Praha, Copyright©Seznam.cz [cit. 2018-11-24]. Dostupné z: https://mapy.cz/zakladni?x=16.7466327&y=49.2153016&z=16

[22] Uzemní plán obce Mokrá-Horákov. *Mokra-Horákov* [online]. WEBHOUSE®: Mokra-Horakov, WEBHOUSE® [cit. 2018-11-29]. Dostupné z:http://www.mokra-horakov.cz/assets/File.ashx?id_org=9819&id_dokumenty=39452

[23] Cenové ukazatele ve stavebnictví pro rok 2018. *České stavebné standarty* [online]. RTS, 2018 [cit. 2019-02-07]. Dostupné z: http://www.stavebnistandardy.cz/doc/ceny/thu_2018.html

SEZNAM POUŽITÝCH OBRÁZKŮ

1.1 Závislost úrokové míry po velikosti poptávky po penězích [7]. 25

2.1 Vývoj úrokových sazeb pro hypoteční úvěr v letech 2010 až 2018 k 1.1. [16]. 30

2.2 Vývoj 2T repo sazby [17]. 31

2.3 Katastrální území Mokrá-Horákov u Brna, příklad úzkých pozemků s mnoha majiteli [19]. 33

3.1 Prodané pozemky v roce 2015 a 2018 v obci Mokrá-Horákov část Horákov [21]. 39

3.2 Situační výkres rodinný domů (vlastní zpracování). 45

3.3 Půdorys dvojdomu prvního nadzemního podlaží (vlastní zpracování). 47

3.4 Půdorys dvojdomu druhého nadzemního podlaží (vlastní zpracování). . . . 48

4.1 Výhled ze zmiňovaných pozemků (vlastní zpracování). 53

4.2 Územní plán pozemků určené pro developerský projekt, jedná se o lokalitu Z20, Z21 a Z22, s vyznačením oblasti R1 v textu také označované jako rezerva. [22] 54

4.3 Vhodné pozemky pro výměnu s obcí za pozemky pod komunikací. [19] . . 55

SEZNAM POUŽITÝCH TABULEK

2.1 Změna cen nemovitostí k roku 2016 s výchozím rokem 2010 [14]. 28

2.2 Modelový příklad modelové hypotéky podle ČNB (vlastní zpracování). . . . 32

3.1 Pozemky určené pro developerský projekt (vlastní zpracování). 38

3.2 Výměra pozemků rozdělené podle účelu (vlastní zpracování). 38

3.3 Tržní cena zastavěných stavebních pozemků v projektu Horákova na okraji při vybudování inženýrských síťí (vlastní zpracování). 40

3.4 Rozpočet pro projekci a realizaci inženýrských sítí (vlastní zpracování). . . 42

3.5 Přehled nákladů (vlastní zpracování). 43

3.6 Přehled výdajů a příjmů z prodeje pozemků (vlastní zpracování). 44

3.7 Přehled celkových cen nemovitostí (vlastní zpracování). 49

3.8 Přehled výdajů a příjmů celkem (vlastní zpracování). 49