

REALITY



Trend, nebo nutné zlo?

Zvýší se podíl nájemního bydlení v Česku natrvalo, či jde o krátkodobou reakci na krizi?

Nenasycená poptávka

Komerčním realitám se v Česku daří. Kde ale vážně nabídka?

Tak trochu jiné bydlení

Věže, zámky, usedlosti... V nabídkách realitních kanceláří je místo nejen pro klasiku.

Důvod zůstat ve městě

Vilapark Klamovka je osobitý rezidenční projekt pro všechny, kdo chtějí bydlet ve městě, využívat veškeré jeho výhody, a zároveň mít na dosah klidnou přírodu. Díky své poloze na Praze 5 je jedním z nejatraktivnějších míst pro život. Celkem 117 nových bytů nacházejících se u bývalého zámeckého parku Klamovka nabídne bydlení vhodné jak pro páry, tak pro rodiny s dětmi.

+420 800 26 60 60
reality@metrostavdevelopment.cz
vilaparkklamovka.cz

VILAPARK
KLAMOVKA

EDITORIAL



Jana Hrabětová
editorka

Neustálé rozpínání Prahy do Středočeského kraje je neudržitelné. Co do výstavby veškeré infrastruktury zatěžuje jednotlivé středočeské obce a zároveň vytváří obrovský každodenní nápor na dopravu v Praze i jejím okolí. Jsem zastáncem výstavby v rámci metropole a povolení vyšších výškových limitů, které by developerům pomohly uspokojit obří poptávku po bydlení a přispět ke snížení cen, říká v rozhovoru pro magazín REALITY Petr Urbánek, ředitel Pražské developerské společnosti.

Na průměrný nový byt by dnes Pražané vydělávali 17,3 roku. Tedy pokud by kromě toho neměli žádné jiné výdaje. Ukázal to červnový Index dostupnosti bydlení, který zpracovala společnost Central Group. Ve srovnání s Berlínem, Vídní či Varšavou je to zhruba dvojnásobek. Tam lidem stačí devět let.

Radikální navýšení nabídky, které by mohlo přinést zkrocení cen, je tedy nezbytné. V posledních zhruba pěti letech totiž pražský rezidenční trh zaznamenával trvale stoupající poptávku, která v roce 2021 a na počátku letošního prvního čtvrtletí dosahovala zcela extrémních hodnot. Naprostá většina developerů, kteří spustili prodeje bytů ze svých projektů, tak měla za pár dní, maximálně týdnů prázdné ceníky. A to i navzdory setrvalé rostoucím cenám, jež se i v nejlevnějších částech Prahy letos koncem prázdnin vyšplhaly nad 120 tisíc za metr čtvereční.

Jak je patrné ze zářijového průzkumu veřejného mínění realizovaného mezi tisícovkou respondentů prostřednictvím Instant Research agentury Ipsos, nedostatek bytů a vysoké ceny bydlení trápí více než polovinu Pražanů (53 procent). Jako druhý největší problém pak lidé uvádějí dopravu a parkování (36 procent). Otázka bezpečnosti (čtyři procenta) a školství (tři procenta) se ocitá až na chvostu.

O novém bydlení v Praze se na nejrůznějších fórech diskutuje už řadu let. A argumenty, které zvyšující se ceny bytů z developerské výstavby provázejí, jsou už roky stejné – nedostatečná nabídka způsobená dlouhými povolovacími procesy, odpor vůči nové výstavbě a památková ochrana domů, které si ji ne vždy zaslouží.

Přinese současná krize nějakou změnu?

MAGAZÍN REALITY – PŘÍLOHA HOSPODÁŘSKÝCH NOVIN, a týdeníku Ekonom č. 41, 5. 10. 2022. Ředitel speciálních projektů Aleš Mohout • Art director Jan Vyhnaněk • Vedoucí speciálního obsahu Jan Záluský (jan.zalusky@economia.cz) • Editorka Jana Hrabětová (jana.hrabetova@economia.cz) • Layout Jan Stejskal • Grafika vizuální studio mediálního domu Economia • Adresa redakce Pernerova 673/47, 186 00 Praha 8 • Tisk Walstead Moraviapress s.r.o., Břeclav • Samostatně neprodejné • <http://www.hn.cz>

OBSAH

Praha budoucnosti

04-07

Jak si šéf městského developera představuje rozvoj Prahy?

A komu jsou určeny projekty, jež v metropoli chystá?



Na rozcestí

08-15

Kterým směrem se vydá trh s byty?

A jak dlouho potrvá, než nájemní bydlení v Česku ve větší míře objeví institucionální investoři?

Úsporná řešení

16-17

Kde všude se dá ušetřit při stavbě bytového domu? Napoví přehledná infografika.

Klub odolných

18-23

Provozovatelům a developerům komerčních nemovitostí se daří. Nebo ani jim se krize nevyhýbá?



Výstavba uvnitř Prahy je nutná. Stavět bychom ale měli i do výšky



Zhruba před dvěma lety přešel **Petr Urbánek**, do té doby působící jako manažer v soukromé sféře, takříkajíc na druhou stranu řeky. Stal se ředitelem developerské společnosti, která je příspěvkovou organizací hlavního města Prahy.

N

a tuzemském realitním trhu Petr Urbánek působí už bezmála tři desítky let, z nichž téměř třetinu strávil ve vedení české pobočky rakouské developerské společnosti Europolis Invest. Stál tak u prvních kroků vedoucích k radikální proměně pražského Rohanského ostrova, místa, kde se dnes nachází administrativní komplex River City Prague. Trojice budov Danube House, Nile House a Amazon Court na svou dobu vynikala jak neotřelou architekturou, tak použitými technologiemi. S River City Prague navíc Petr Urbánek „prožil“ i období povodní v roce 2002. V současné době šéfuje Pražské developerské společnosti, která spravuje stovky tisíc metrů čtverečních městských pozemků.

Když jste před lety zvažoval účast ve výběrovém řízení na ředitele Pražské developerské společnosti, bylo rozhodování snadné?

Přiznám se, že jsem byl zpočátku dost ostýchavý a moc jsem si to nedokázal představit, protože jsem celý svůj profesní život působil v soukromém sektoru. Nicméně poté, co jsem pro pražský Institut plánování a rozvoje (IPR) zpracoval strategii, jak zhodnotit nevyužívané městské pozemky, přišlo mi logické se do výběrového řízení na ředitele PDS přihlásit.

Co vás na této práci nejvíc přitahovalo a na druhou stranu od ní i odrazovalo?

Lákalo mě začít zase něco nového. A pokud jde o negativa? Přemýšlel jsem o tom, jak budeme fungovat, když budeme závislí na městské politické reprezentaci, která se každé čtyři roky mění a která se může názorově lišit. Tento aspekt u dlouhodobého realitního investora, pro kterého jsem pracoval, řešit nemusíte, pro-

tože jeho názory jsou dlouhodobě jasné a konzistentní.

Máte pro svoji práci nějaký zahraniční vzor?

Velkou inspirací pro mě je HafenCity v Hamburku, které také vznikalo pod taktovkou města a ve spolupráci se soukromým sektorem. Hamburk je navíc partnerským městem Prahy, a co se týče sdílení know-how, máme od představitelů tohoto města opravdu nadstandardní podporu.

Jak se vám, člověku, který profesně vzešel ze soukromého sektoru, pracuje v prostředí příspěvkové organizace?

Abych tu svoji pozici trochu demystifikoval, je třeba hned v úvodu říci, že fungujeme jako běžná soukromá developerská společnost, jen v městském prostředí. Většinu našeho šestnáctičlenného týmu tvoří projektoví manažeři, kteří mají na starosti 17 lokalit, v nichž připravujeme projekty v raných fázích investičně-developerské přípravy.

A stejně jako soukromí developeri se neobejdeme bez celé řady expertních služeb – právních, daňových, architektonických i projektových, které nakupujeme formou otevřených výběrových řízení.

Nějaké odlišnosti by se ale jistě našly.

S ohledem na to, že připravujeme dostupné bydlení určené pro takzvané preferované profese, tedy například zdravotní personál, hasiče či lidi pracující ve školství a sociálních službách, a naše byty nejsou určeny pro volný trh, nebudeme se věnovat plnohodnotnému marketingu.



Petr Urbánek

ředitel, Pražská developerská společnost

Na realitním trhu působí 28 let. Deset let vedl českou pobočku rakouské developerské společnosti Europolis Invest, pod jejíž taktovkou na pražském Rohanském ostrově vyrostl komplex River City Prague, který odstartoval proměnu pražského Karlína.

Je lektorem programu MBARE při VŠE v Praze, přednášel mimo jiné na kurzech University of Nottingham, University of Sheffield, Erste School of Banking and Finance a na Fakultě architektury ČVUT.

“

Přál bych si, aby v Praze byla na některých městských částech míra společenské solidarity vyšší.

Od vzniku Pražské developerské společnosti naopak usilujeme o otevřenou komunikaci na mnoha úrovních, což v soukromém sektoru vždy zvykem nebývá.

Vzhledem k tomu, že působíme ve veřejném sektoru a připravujeme projekty pro městskou správu a samosprávu, maximální informační otevřenost se od nás ale očekává. Jako zodpovědný developer se samozřejmě také snažíme, aby naše projekty splňovaly přísná nákladová kritéria. Naším cílem je nákladová neutralita pro daňového poplatníka.

Bylo něco, co vás v prvních měsících v roli šéfa organizace „vlastněné“ městem překvapilo?

Začínali jsme úplně od nuly a ve veřejném sektoru je co se učit každý den. Moje role je ale v zásadě stejná jako v soukromé sféře – jako ředitel zodpovídám za přípravu projektů, řízení lidí a za správu svěřeného majetku. Ve veřejném sektoru jsme ale přece jenom mnohem víc pod drobnohledem veřejnosti.

Zkušenosti ze soukromé sféry se vám určitě hodí – vždyť nové developerské projekty obvykle nenechávají veřejnost chladnou...

Zkušenosti ze soukromého developmentu využívám dennodenně a do našich procesů zavádím i principy pro soukromý sektor typické. Stejně jako jsem v soukromém sektoru stavěl projekty, které měly výbornou úroveň architektonickou i stavebně-technickou, věřím, že se nám to podaří i v Pražské developerské společnosti.

Máme za sebou první architektonické soutěže a výsledek té první, na projekt V Botanice v Praze 5, ukazuje, že je to dobrá cesta. A jsme rádi, že vzbudila veřejnou debatu.

Je něco, co vás překvapuje i nadále?

Spolupracujeme nejen s magistrátem hlavního města Prahy, ale také s řadou pražských městských částí, na jejichž území se nacházejí pozemky, které nám byly svěřeny k hospodaření. Připravujeme dostupné bydlení pro učitele, zdravotníky, policisty nebo zaměstnance MHD a dále také pro rodiče samoživitele či osaměle žijící seniory. Naše výstavba má tedy výrazný sociální rozměr a vzhledem k exponenciálně rostoucí urbanizaci a s ní spojené bytové krizi je podle mého názoru nanejvýš žádoucí. Přál bych si, aby na některých městských částech byla míra společenské solidarity vyšší a aby naše projekty nebyly účelově využívány v rámci lokálního politického boje.

Kam se PDS za poslední dva roky posunula?

Když jsme v polovině roku 2020 začínali, základací listinou nám byly svěřeny městské pozemky vhodné pro bytovou výstavbu, jejichž celková rozloha činila cca 400 tisíc metrů čtverečních. Vloni došlo k rozšíření základací listiny a naše nemovitostní portfolio se z rozhodnutí městské rady rozrostlo na dnešních 683 tisíc metrů čtverečních.

To je docela „velké sousto“. Co konkrétně to pro váš tým znamená?

Věnujeme se především takzvanému land-developmentu, tedy scelování pozemků, ideově přípravě budoucích projektů, základním ekonomickým rozvahám a kalkulacím. Připravili jsme klíčový dokument – jednotné Zadání investora pro městskou bytovou výstavbu – a současně podobný dokument připravujeme pro výstavbu škol. Sestavili jsme také zadávací dokumentace pro výběrová řízení na architektonické a projekční práce.

Těší mě, že všech osm připravených projektů na konci loňského roku Investiční expertní výbor PDS a následně Rada hl. m. Prahy schválily a odsouhlasily jejich postup do další fáze investičně-developerské přípravy. Na základě toho letos postupně vypisujeme otevřená výběrová řízení a architektonické soutěže, díky nimž projekty postupně získávají konkrétní podobu.

Jaké projekty v rámci Prahy připravujete?

Máme skutečně široké spektrum projektů v celkem 17 pražských lokalitách. Jedná se jak o solitérní bytové projekty s několika desítkami bytů, tak celé urbánní celky, kde počítáme nejen s bytovou výstavbou, ale také administrativními prostory, maloobchodními jednotkami a komplexní občanskou vybaveností.

Kdy začne jejich výstavba?

Předpokládáme, že ty nejmenší projekty začneme stavět do dvou let a hotové by měly být přibližně v roce 2026.

Velké urbánní celky, k nimž patří například projekty na Palmovce, v Nových Dvorech a v Dolních Počernicích budou realizovány postupně v etapách. Horizont jejich realizace je deset až patnáct let. Na podzim se k nám navíc připojí i projektový tým Vltavské filharmonie. Zapojení jsme také do projektu přípravy sídla pro EUSPA v sousedství stanice metra Palmovka v Praze 8 a do revitalizace vršovického stadionu Bohemians a jeho okolí.

Dá se říci, které projekty jsou pro PDS, respektive Prahu jako takovou, nejvýznamnější? Potažmo nejkomplikovanější?

S ohledem na nedostatek dostupného bydlení v Praze jsou pro nás důležité všechny bytové projekty, protože každý postavený byt někomu pomůže. Menší projekty budeme realizovat rychleji, v těch větších bude sice moc bydlet a pracovat více lidí, ale trvají logicky déle.

Co se týče schvalovacích procesů, nemáme žádné speciální postavení a platí pro nás stejná pravidla jako pro soukromé subjekty.

V poslední době je mnohem častější, že developerské projekty vypisují architektonické soutěže, než dříve i mezinárodní. Proč se stejnou cestou vydala i PDS?

Jsmo si vědomi toho, že naše projekty významným způsobem ovlivní tvář Prahy a vytvoří pro-



stor pro život na dlouhé desítky let dopředu. Chceme, aby naše projekty měly architektonickou kvalitu, aby byly promyšlené a zahrnovaly technologická a inovativní řešení, která obstojí jak dnes, tak v budoucnu.

Který z projektů, na nichž PDS aktuálně pracuje, je vaší srdeční záležitostí?

Záleží mi na všech našich projektech, protože za nimi vidím konkrétní lidi, kterým pomohou. Ale v Karlíně jsem prožil velkou část svého profesního života a pomohl odstartovat jeho proměnu. Proto držím palce sousední Palmovce a dalším velkým projektům jako jsou Nové Dvory a Dolní Počernice.

Co podle vás Prahu v současné době nejvíc trápí?

Myslím, že neustálé rozpínání Prahy do Středočeského kraje, odborně nazývané urban sprawl, je neudržitelné. Jednak zatěžuje jednotlivé středočeské obce – co do výstavby veškeré infrastruktury – a jednak vytváří každodenní obrovský nápor na dopravu v Praze i v jejím okolí.

Pražská developerská společnost připravuje své projekty na městských pozemcích v celkem 17 pražských lokalitách. Jedná se jak o menší bytové domy s několika desítkami jednotek, tak rozlehlé urbánní celky.

Petr Urbánek na fotografii představuje návrhy projektu V Botanice.

Přál bych si, aby Praha mohla fungovat se Středočeským krajem synergicky jako jeden metropolitní region. Velmi by pomohlo, kdyby hlavní město nebylo roztržštěné do 57 místních samospráv, ale chovalo se jako celek. Rozhodování o otázkách, které se týkají metropole i metropolitního regionu, by bylo efektivnější a rychlejší. Jsem zastáncem výstavby v rámci Prahy a povolení vyšších výškových limitů, které by nejen nám, ale i soukromým developerům pomohly uspokojit obří poptávku po bydlení v hlavním městě a přispět ke snížení cen.

Jak byste si představoval budoucnost našeho hlavního města?

Bylo by skvělé, kdyby se Praha vyvíjela podobně jako třeba Amsterdam nebo Hamburk, který dokázal své historické dědictví transformovat do moderní podoby, zajistit svou prosperitu a zároveň se udržitelně rozvíjet. Vedle historických sýpek, které jsou pod ochranou UNESCO, v Hamburku vzniklo již zmíněné HafenCity a Labská filharmonie, které jezdí obdivovat celý svět. Koexistence starého a nového je cesta i pro Prahu.

Není důvod předpokládat, že ceny bytů klesnou



Ještě na sklonku minulého roku si rezidenční developereři mnuli ruce. Byty se prodávaly jako na běžícím pásu a podle analýzy společností Trigema, Skanska Reality a Central Group si své kupce v průběhu roku 2021 jen v Praze našlo 7500 jednotek. To je nejvíce za 13 let, po které tyto firmy tuzemský bytový trh vyhodnocují.

Zcela jistě by se nových bytů v pražských developerských projektech vloni prodalo i víc než jen 7500, kdyby na trhu vůbec byly. Na ty, které v tu dobu měli developeři ve svých nabídkách i plánech, se totiž v mnoha případech začaly tvořit pořadníky.

To je ale dnes, zhruba rok poté, minulostí. Situace na trhu s novými byty se vlivem okolností změnila. A to zcela zásadně.

O třetinu méně

Jak vyplývá z analýzy společností Trigema, Skanska Reality a Central Group, ve druhém čtvrtletí tohoto roku se na území Prahy prodalo pouze 950 nových bytových jednotek, tedy o třetinu méně ve srovnání s dlouhodobým průměrem.

Optimisté odhadují, že prodá-li se letos v hlavním městě pět tisíc bytů, bude to za daných okolností velký úspěch. O pesimistech je zbytečné mluvit, protože i realisté jsou toho názoru, že může být mnohem hůř a přede dveřmi je krize, jaká tu ještě nebyla.

Ta, kterou si mnozí pamatují, se odehrála v letech 2008 až 2009 a řadě velkých hráčů na developerském trhu přinesla nemalé zkušenosti. Dají se využít i dnes?

Vzpomínky na minulost, poučení pro současnost

Všechno tehdy, v polovině září roku 2008, odstartoval pád americké banky Lehman Brothers. Světová finanční a hospodářská krize se o něco později přelila i k nám a s určitou prodlevou se snížily tuzemští developeři potýkali až do roku 2012.

V USA byly příčinou, velmi zjednodušeně řečeno, levné hypotéky, které se dávaly bezhlavě komukoli, tedy i lidem, kteří nemohli prokázat dostatečné krytí.

Jak je ale patrné z vyjádření Jaroslava Vondříčky, ředitele developerské společnosti V-Invest, které Lidovky.cz uveřejnily 3. února 2009, byla u nás situace velmi podobná. „Developeřům se nyní daří špatně. Srovnání letošního roku s loňským je ale hodně zavádějící, protože oba ty roky jsou z pohledu normálního developerského vývoje naprosto výjimečné. Projektů, které byly na trhu, bylo obzvláště hodně a finanční produkty, zejména pro klienty, byly tak přístupné a tak snadno dosažitelné, že skutečně velmi mnoho lidí bylo schopno na byt dosáhnout. Některé banky začaly reagovat v závěru roku 2008 na hypoteční problémy, které vznikly v USA, a samozřejmě v letošním roce tento trend pokračuje velice dramaticky, tím myslím

EK014570

A D V E R T O R I A L

Construction management šetří čas i náklady

VÝVOJ CEN A DOSTUPNOST MATERIÁLŮ VE STAVEBNICTVÍ JE V TUTO CHVÍLI MOŽNÉ PREDIKOVAT POUZE ČÁSTEČNĚ. GENERÁLNÍ ZHOTOVITELÉ JSOU KVŮLI TÉTO NEJISTOTĚ MNOHEM MÉNĚ OCHOTNI PŘISTUPOVAT NA PEVNÉ CENY A VE SMLOUVÁCH VYŽADUJÍ INFLAČNÍ DOLOŽKY. V PŘÍPADĚ NABÍDEK NA PEVNÉ CENY SI PAK PŘIPOČÍTÁVAJÍ NADSTANDARDNÍ RIZIKOVÉ PŘÍRÁŽKY.

V reakci na vývoj cen a situaci na trhu někteří investoři pozastavují své již běžící projekty, případně hledají cesty, jak dodržet stanovený rozpočet a dopady rostoucích nákladů zmírnit.

Podle Martina Kubíka ze stavebněporadenské firmy **OM Consulting** vede cesta k udržení rozpočtu bez ovlivnění kvality stavby přes construction management. Tedy výstavbu, při níž není použit institut generálního zhotovitele.

V čem konkrétně může tato metoda developerům pomoci?

Základní princip construction managementu spočívá v tom, že investor si přímo vybírá a následně řídí stavební poddodavatele pomocí svého týmu či najatého konzultanta. V porovnání s metodou generálního zhotovitele takto investoři uspoří přibližně 10 až 20 procent nákladů. Zároveň



však dochází i ke zkrácení celkové doby trvání projektu, a to díky tomu, že odpadá výběrové řízení na generálního zhotovitele. Třetí výhodou tkví v tom, že uvedený model nabízí větší flexibilitu změn v průběhu projektu, kdy investor může změny zapracovávat postupně tak, jak vybírá poddodavatele. Je tím ušetřen zdoluhavých a složitých jednání s generálním zhotovitelem o změnách v již podepsané smlouvě.

Z mého pohledu je ale u této metody nej-příjemnější lidský aspekt. V průběhu výstavby totiž odpadá klasické rozdělení stran na dva týmy, kdy si generální zhotovitel musí hájit své finanční zájmy, které jsou z podstaty věci protichůdné vůči zájmům investora. Na stavbách vedených formou construction managementu vídáme mnohem otevřenější a konstruktivnější atmosféru.

Jací developeři a pro který typ staveb construction management nejvíce využívají?

Z velkých developerů jsou v tomto ohledu průkopníky například společnosti Penta Investments, EBM či KKCG Group. Zájem ale pozorujeme i z řad průmyslových podniků či menších investorů. U nás ve firmě jsme u této služby v průběhu roku 2022 zaznamenali podstatné navýšení poptávek. Výše finančního objemu staveb, které provádíme, odpovídá objemu, který běžně staví středně velcí generální zhotovitelé. Zároveň pozorujeme, jak si každý z těchto investorů spolu s námi vytvořil nebo vytváří portfolio osvědčených poddodavatelů a optimalizuje detaily mechanismů a postupů spojených s touto metodou.

velice negativně,“ popsal tehdejší stav na trhu Vondříčka.

Paralela je více než zřejmá. Zatímco ale tehdy banky zasáhly ex post, tedy hlavně tím, že ztížily úvěrování developerských projektů, kdy vyžadovaly například předprodeje bytů v úrovni 30 až 40 procent a od developerů v daném projektu vlastní zdroje ve výši 30 až 40 procent, v současné krizi Česká národní banka přišla už na sklonku roku 2021 s rychlejší, zdá se i s předvídanější reakcí. Krok za krokem kromě zavedení nových pravidel přístupu k hypotékám navyšovala základní úrokovou sazbu. To se pak promítlo do zdražování spotřebitelských úvěrů, hypoték a firemních půjček.

Kdo na to má?

Nejhůře kroky ČNB „odskákali“ zájemci o bydlení v nových developerských projektech. Průměrná výše úroků z hypotečních úvěrů, která letos v srpnu překročila hranici šesti procent a překonala tak i předchozí vrchol z let 2008–2009, se počátkem září usadila na 6,23 procenta p. a. V porovnání s loňským jarem je to sazba téměř trojnásobná.

Co to prakticky znamená pro kupce vlastnického bydlení či individuální investory, kteří si byt pořizují za účelem jeho zhodnocení pronájmem nebo alespoň ochrany volných peněžních prostředků před inflací?

Názorně to spočítala Jana Panochová, senior consultant realitní kanceláře Lexus. „Měsíční splátka u průměrné hypotéky, což je zhruba 3,5 milionu korun s třicetiletou splatností, stoupala z původních 12 500 na 20 500 korun.“ A na to už má málokdo i ze střední příjmové třídy, která vždy tvořila největší část kupců nového bydlení.

Dopad na developery je tristní. Pokud si totiž dříve nový byt prostřednictvím hypotéky kupovala zhruba polovina zájemců, dnes je to jen něco kolem 20 procent. Ubývá ale i těch, kteří si koupí v hotovosti mohou dovolit.

Když si klienti mohli diktovat...

V období let 2008 až 2009 i několika následujících si mohli zájemci o koupi nového bytu často diktovat podmínky. Kvůli obavám z poklesu příjmů v nadcházející krizi totiž lidé začali nákupy bytů odkládat a developery, aby zájem kupujících udrželi, byli nuceni zlevňovat. Stovky neprodaných bytů nutily jejich stavitele buďto snížit ceny, nebo – pokud tak nechtěli přímo učinit – nabízet různé benefity. Mezi ně patřila například kuchyňská linka, garážové stání či jiné vybavení zdarma. Zájemci o bydlení, přicházející do prodejních oddělení, tak často jako první vyslovovali otázku: Jakou slevu nebo bonus mi dáte?

Jak vyplynulo z tehdejší statistiky inzertního portálu Euronet Media, zpracované z nabídkových cen 42 tisíc bytů z celého Česka, už v prvním období krize, od září do prosince roku 2008, klesly průměrné ceny starších i nových bytů všech velikostí v zemi o sedm procent, a to na 2,1 milionu korun.



Do cen nového bydlení se promítají aktuální vysoké ceny energií, stavebního materiálu i prací. V Praze a okolí navíc růstu cen nahrává i dlouhodobě nedostatečná nabídka.

Byty plošně nezlevní

Dnes, i když se mluví o krizi, je situace odlišná. Ceny nových bytů totiž neklesají. Podle analýzy v úvodu uvedené trojice developerských společností, které zároveň patří k nejsilnějším hráčům na tuzemském rezidenčním trhu, byla sice koncem druhého kvartálu průměrná prodejní cena 145 783 korun za metr čtvereční srovnatelná s prvním čtvrtletím (meziročně se jedná o více než 20procentní nárůst), nic ale nenásvědčuje tomu, že by ceny měly klesat. Do konce tohoto roku by podle některých odhadů mohly naopak ve srovnání s polovinou roku stoupnout ještě o nějakých deset procent.

Původně se předpokládalo, že se turbulentní růst cen, které se od roku 2015 vyšplhaly na dvojnásobek, musí už jednou zastavit. Zdálo se, že by to mohlo být už letos, když se na jaře růst zpomaloval. Kdyby se ovšem k okolnostem, které otráslas tuzemským trhem, nepřidal válečný konflikt na Ukrajině. Namísto zlevňování k nám „vtrhla“ nebývalá inflace, která podle srpnových



Bydlení, které šetří
energií i vodou.



residential.skanska.cz

SKANSKA



Prahu trápí chronický nedostatek nových bytů. Určité zlepšení by tak mohly přinést rozsáhlé projekty, vyrůstající na brownfieldech, zejména na území Prahy 5 a Prahy 9.

dat Českého statistického úřadu (ČSÚ) sice meziměsíčně mírně zpomalila, nicméně meziročně vzrostla o 17,2 procenta.

Jaká řešení se nabízejí?

Od začátku roku výrazně vzrostly ceny stavebních materiálů, někde o desítky, jinde ale i o stovky procent. Zásadním způsobem tak zdražila například betonářská výztuž, cement, izolační materiály, plechy a řada dalších vstupů, bez nichž se developéři při realizaci svých projektů neobejdou. O energetické spotřebě při samotné výstavbě nemluvě.

Něco je sice možné řešit snížením marží developerů, ale – jak podotýká Roman Weiser, ředitel developementu a staveb Bidli holding – „je logické, že marže developerů nejsou bezbřehé. „A protože nevím o nikom, kdo dnes dokáže sjednat pevně danou cenu stavby na období delší než pár měsíců, musí se zvyšování nákladů promítnout i do cen novostaveb,“ vysvětluje Weiser. A je jisté, že se růst nákladů promítne nejen do nové výstavby, ale i do rekonstrukcí.

Stoupající ceny bytů přitom developerům rozhodně nepomáhají, protože v důsledku toho zájemců o nové bydlení dále ubývá. Nahrávají – stejně jako v případě minulé krize – solventním

“

Nevím o nikom, kdo dnes dokáže sjednat pevně danou cenu stavby na období delší než pár měsíců.

kupcům, respektive investorům, kteří si mohou nejen vybírat, ale také zvažovat všechna pro a proti a čekat na svoji příležitost.

Developerská loterie

Developéři si již zvykli na „život v nejistotě“. To, co se ale děje v posledních měsících, je chaos. Kromě stálých „evergreenů“ – k nimž v Praze patří zdoluhavý povolovací proces nezřídka trvající přes deset let nebo legislativní rámec nového stavebního zákona, který se stále odkládá, jsou dnes v situaci, kdy stoprocentně vědí jen to, že nevědí, co bude zítra.

„Situace ve stavebnictví je nyní velmi nepředvídatelná,“ komentuje současný stav Evžen Korec, generální ředitel a předseda představenstva developerské společnosti Ekospol. „Ceny rostou tak rychle, že to, co platilo ještě před týdnem, dnes už platit nemusí. Týká se to hlavně cen, které stavební firmy nejsou schopné držet déle než několik týdnů. Nedostatek volných kapacit ale vede k tomu, že firmy nabízejí volné termíny až za mnoho měsíců. V takovém případě ale nikdo nedokáže říct, kde se v té době budou ceny pohybovat. Pro investora je tak jakékoliv uzavření smlouvy nyní spíše sázkou do loterie,“ dodává.

Inzerce



AURA
BYDLNÍ STATENICE

EK014629

NOVÉ RODINNÉ DOMY V PRODEJI

Velké pozemky až 1 500 m² | blízko Prahy 6



+420 721 507 881

www.aura-statenice.cz

Kdo to ustojí?

V developerských společnostech se teď horečně přepočítávají ceny. Je jisté, že jen část investičních nákladů pokryjí zvýšené ceny. Ty kupříkladu v pražském projektu Parková čtvrť od Central Group stouply od zahájení prodeje na podzim minulého roku o 30 procent. Současně se však náklady, které při přípravě projektu před třemi až čtyřmi lety činily 14 miliard korun, vyšplhaly na 20 miliard. Silné firmy, zvláště když nepracují s bankovním úvěrem, situaci pravděpodobně ustojí. Ty ostatní se s velkou pravděpodobností mohou dostat do problémů.

„Jistotu nemají ani ti, kteří smlouvy už uzavřeli, a to včetně velkých veřejných investorů. Firmy, které v minulosti vyhrály výběrové řízení s cenou hodně na hraně, raději zaplatí smluvní pokutu za vypovězení smlouvy, než by riskovaly ještě větší ztrátu realizací zakázky za nyní nereálnou cenu,“ předpovídá Korec.

Nepochybně přijdou i soudní spory. Ivona Večerková a Tomasz Heczko z AK Frank Bold Advokáti proto vzhledem k událostem na Ukrajině radí uplatnit klauzuli o vyšší moci nebo klauzuli o podstatné změně okolností. „Vždy a za všech okolností platí, že v situacích, kdy je nutné některou z klauzulí využít, je vhodné jednat rychle, aby nedošlo k uplynutí lhůt stanovených ve smlouvě nebo v zákoně.“

Ovšem ani ti developeři, kteří projekt teprve chystají, teď nemají jasno. Tady je totiž každá rada drahá. „Od začátku letošního roku jsme zaznamenali zvýšenou poptávku po službách našeho oddělení Consulting, které pro developery zajišťuje hloubkovou analýzu projektů a optimalizaci cenové strategie. Současná situace je složitá, a proto řada developerů potřebuje pomoci s nastavením a prodejem svých projektů,“ komentuje situaci Jana Panochová z Lexxusu.

Další se neradí a rovnou chtějí kvůli drahému financování projekt prodat silnějším developérům. Zatím často za nereálné ceny. Ti větší si mohou vybírat a časem určitě půjdou ceny dolů. „Pro nás je to příležitost. I v minulé krizi jsme největší akvizice udělali v nejsložitější době,“ říká Dušan Kunovský, šéf Central Group.

Na trhu tak s určitostí dojde k velkým změnám. V konečném důsledku to však neznamená, že se bude více stavět.

Kudy vede cesta z krize?

V předchozí krizi reagovali developeři kromě různých slev odložením realizace svých projektů a do těch větších se pouštěli v etapách. Opatrně dávali do prodeje řádově okolo 50 bytů, maximálně do 100 jednotek. Nabídka najednou výrazně převyšovala poptávku. To se může stát i teď.

Podle v srpnu zveřejněných dat ČSÚ bylo v Česku od ledna do června povoleno celkem 22 721 bytů, což je nejlepší výsledek za první pololetí od roku 2006. Recidiva obdobné situace by se tedy mohla opakovat, kdyžby zde ovšem nebyl nový developerský fenomén: nájemní bydlení.

Pražská nej

Podle údajů agregátora českých developerských projektů Flatzone.cz nejdražší byty nabízí centrum, tedy Praha 1, následována je Prahou 6. V průměru se zde ceny nových bytů na počátku září „usadily“ na 221 277, respektive 210 169 korunách za metr čtvereční.

Cenově nejdostupnější byty s průměrnou cenou pod 124 tisíc korun se prodávají v Lipencích, Čakovicích či Kbělicích.

Nejvíce bytů z rezidenčních projektů se nachází na území Prahy 9, Prahy 5 a Prahy 3.

Nejvyšší meziroční skok v cenách vykázala Praha 7.

Pronájem byl zatím doménou soukromých investorů, kteří si při stoupajících cenách kupovali byt jako určitou ochranu před inflací, která však může generovat i jisté výnosy. K nim se už zejména loni začali přidávat také institucionální, hlavně zahraniční investoři. A letos ve velké míře i samotní developeři, kteří vidí v nájemním bydlení jistou šanci, jak překonat krizi.

Podle Zuzany Chudoba, majitelky a výkonné ředitelky poradenské firmy BTR Consulting, která se specializuje na poradenství a služby v oblasti rezidenčních nájemních developerských projektů, se ještě před rokem zdál desetiprocentní podíl nájemního bydlení na trhu vlastnického bydlení jen jakýmsi obohacením nabídky. Vzhledem ke zdražování hypoték se však podíl nájemního bydlení začíná „raketově“ zvyšovat. Někteří tradiční developeři jako by predikovali tento vývoj a zhruba před dvěma roky upustili od výstavby vlastnického bydlení. Jiní se k tomuto trendu přidávají alespoň částí svých projektů, další nově vznikající nebo příchozí firmy se na nájemní bydlení přímo specializují.

Sázka na nájemní bydlení ale tak jednoduchá není. Jak se domnívá Roman Weiser, hůře dostupné hypotéky určité množství lidí do nájmu naženou. „Zcela logicky tak dojde, i s ohledem na důsledky migrační vlny z Ukrajiny, k poměrně značnému zvýšení poptávky po nájmech nemovitostí. To požene ceny nájmu výše, a to rozhodně rychleji, než porostou ceny nemovitostí. Tím se nemovitosti k pronájmu stanou pro investory ještě zajímavějšími a při strmějším růstu cen nájmu začne opět dávat větší smysl i pořízení vlastního bydlení na hypotéku,“ vysvětluje Weiser.

Slova Romana Weisera svým způsobem potvrzuje i Zuzana Chudoba, když říká, že na trh nájemního bydlení má dnes obrovský vliv válečný konflikt na Ukrajině. „Podle našich analýz nyní na deset žadatelů o pronájem připadá až osm Ukrajinců,“ dodává.

Dojde na změnu plánů?

Nájemní bydlení nabírá na obrátkách, jak dokládá i fakt, že developerská společnost Zeitgeist Asset Management získala od České spořitelny úvěr na historicky největší refinancování svého portfolia ve výši 113 milionů eur, tedy 2,7 miliardy korun. Dohromady se týká 23 objektů v celkové hodnotě 220 milionů eur v různých pražských lokalitách. Jedná se převážně o rezidenční nemovitosti s byty k pronájmu a soukromé kampusy pro ubytování studentů. A jak se nechal slyšet Michal Nečas, managing director v Zeitgeist Asset Management, současnou hodnotu portfolia v Česku plánují v následujících třech letech zvýšit na téměř 500 milionů eur.

Možná tato lavina strhne i další developery, kteří jsou k nájemnímu bydlení zatím skeptičtí. Mezi ně patří i společnost Central Group, která stále sází na prodej bytů do vlastnictví. „Zatím plány neměníme,“ říká Dušan Kunovský a dodává: „To by muselo dojít k totálnímu otřesu ekonomiky.“

Institucionální nájemní bydlení čeká rozmach

Prodej bytů ochladl. Developeři a investoři tak začali usilovně přemýšlet, jak co nejlépe naložit s projekty, které mají v přípravě, případně už je staví.

V reakci na situaci panující na trhu s novými byty určenými na prodej někteří developeři a investoři své projekty nacházející se v rané fázi příprav dočasně pozastavili. Další, spíše ti menší, se rozhodli pro prodej silnějším hráčům na trhu. Nemalou skupinu pak představují developeři, kteří svůj zrak obrátili směrem k nájemnímu bydlení. Zde se však v mnoha případech spíše než o předem promyšlenou strategii jedná o náhlou změnu developerských plánů. Což rozhodně nemusí být ku prospěchu věci. I když jak ukazují zkušenosti ze zahraničí, výjimky existují.

Bytové projekty určené k nájmu, stejně jako ty k prodeji, vyžadují perfektní znalost trhu a precizní přípravu od samotného počátku plánování až po realizaci. Nájemníci totiž mají odlišné požadavky než vlastníci, investoři jiná očekávání. A i přístup ke správě a provozování obou typů domů se v mnohém liší. V případě nájemního bydlení jsou navíc kladeny jiné, svým způsobem vyšší nároky na odolnost vybavení jednotek i společných prostor. Jiná je i potřeba digitalizace správy objektu a způsob sledování spotřeby energií.

Luxus, za který se platí

Nicméně to, čím si nyní v Česku procházíme, zažil například Londýn už v roce 2008, kdy společnost Quintain začala stavět bytový projekt Wembley Park. Kvůli tehdejšímu nízkému zájmu o koupi bytů byl v úplném počátku přepracován na projekt nájemní, aby nakonec předčil veškerá očekávání – kompletně pronajat byl během několika týdnů po dokončení.

V průběhu následujících 14 let pak nejen v Londýně, ale i v celé Velké Británii vznikly desítky projektů nájemního bydlení a staly se důležitým investičním segmentem. Za příklad z nedávné minulosti může posloužit vloni dokončený Newfoundland Place (Vertus) na Canary Wharf. 58patrová ikonická budova u řeky Temže, majestátně shlí-

“

V Česku dojde k rozmachu institucionálního nájemního bydlení v horizontu tří až pěti let.

žející na centrum Londýna, nabízí více než šest set plně vybavených nájemních jednotek a služeb, k nimž patří sdílené kanceláře či špičkově vybavená posilovna. Rok po dokončení je projekt, který významným způsobem těží z lokality, v níž se nachází, obsazen z 60 procent. Jeho obyvatelé totiž oceňují nejen jeho nadstandardní vybavení, ale i umístění, za což rádi zaplatí vyšší nájem i několikátý denní kauci.

Skromnější Sever

Za posledních 15 let se segment nájemního bydlení mohutně rozvíjí i ve Finsku, kde developeři běžně části domů prodají jinému investorovi, který nájemní domy dále spravuje a pronajímá.

Příkladem může být nedávná transakce OP-Rental Yield fondu, který od mezinárodního developera koupil 300 nájemních bytů v projektech situovaných v různých lokalitách. Jejich výstavba odstartovala v roce 2022, dokončení je naplánováno již na závěr roku 2023. Rychlost realizace je podpořena nejen běžně používanou technologií prefabrikace, ale i menšími nároky na počty parkovacích míst a stáními na pozemku, ne v podzemních garážích.

Fondy ve Finsku vlastní samostatné nájemní domy, které, na rozdíl od těch britských, nájemcům obvykle nenabízejí tolik dodatečných služeb a ani nejsou plně vybaveny. Tedy až na kuchyňskou linku či nábytek v koupelně. Také velikosti nájemních bytů jsou ve Finsku obvykle skromnější, 1+kk mívá zhruba 25 m², 4+kk pak maximálně 100 m².

Odlišností oproti českému trhu je pak také to, že nájemce v mnoha případech neplatí kauci, pouze měsíční nájem a služby. To je však spojeno s vysokou vymahatelností práva a celkovou vyspělostí společnosti a trhu.

Domnívám se, že stejně jako ve Velké Británii nebo ve Finsku dojde k rozmachu institucionálního nájemního bydlení i v Česku. A soudě podle aktivity našich klientů to bude už během následujících tří až pěti let.



Jak chytře šetřit díky novým technologiím

V rámci energetických úspor je základem důkladné zateplení obálky budovy. Pomoci mohou i fototermitické panely či rekuperace vzduchu.

Šedá voda

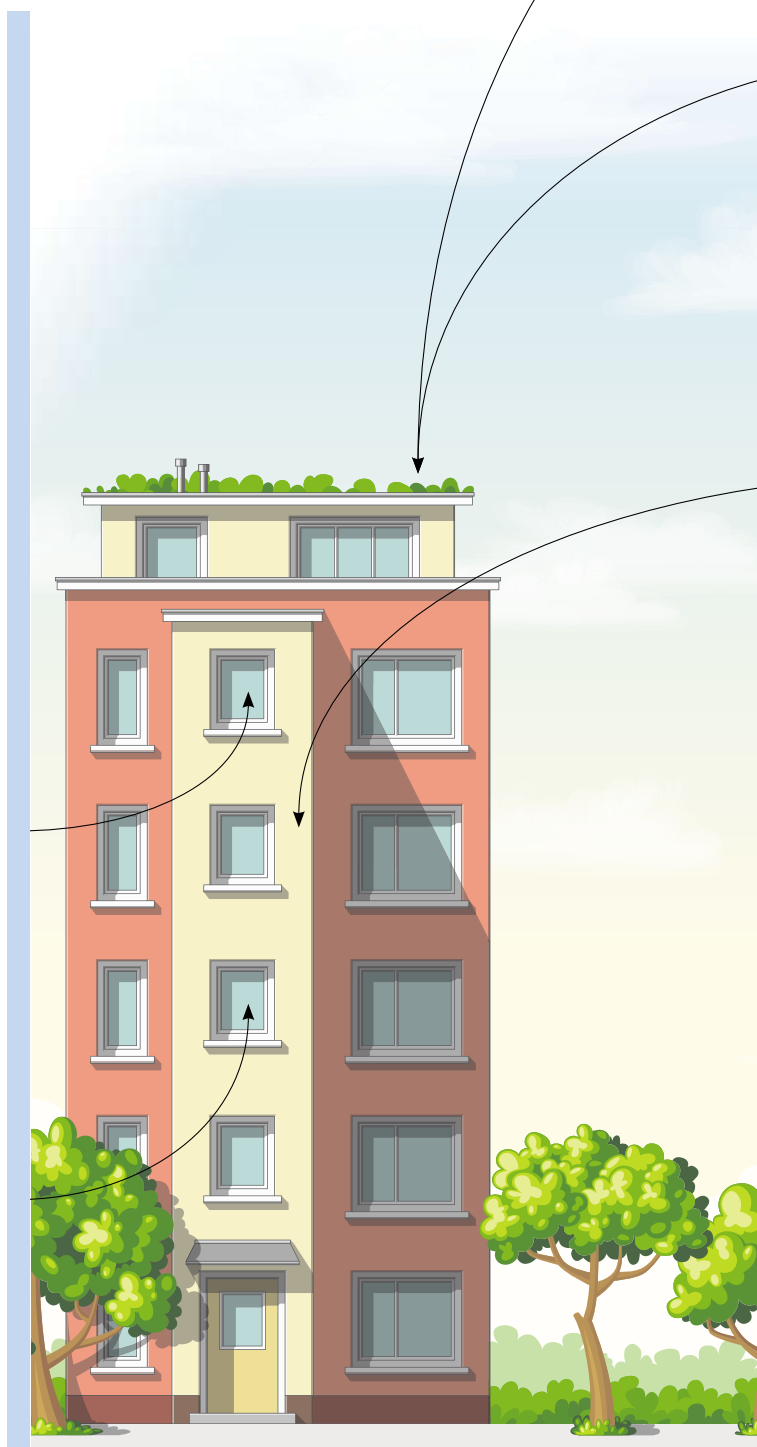
Systém hospodaření s takzvanou šedou vodou funguje tak, že voda z van, sprch a koupelnových kohoutků je odváděna do technické místnosti, kde je přečištěna a odvedena do nádrží toalet. Celkově dokáže v bytovém domě uspořit až 25 procent pitné vody. Například společnost Skanska technologií využila v bytových domech Botanica v pražských Jinonicích a během čtyř let fungování se díky ní uspořilo více než deset milionů litrů pitné vody, tedy při dnešních cenách vodného a stočného v Praze přes milion korun. Po odečtení nákladů na provoz a servis každý byt v projektu ročně ušetří zhruba tisíc korun.

Rekuperace

Rekuperace je jednoduchý systém, který předehřívá čistý venkovní vzduch pomocí odpadního tepla při větrání. Šetří tak energii na vytápění. Pokud nechybí kvalitní izolace obálky budovy či izolační okna, díky řízenému větrání s rekuperací se mohou celkové náklady na vytápění domu snížit až o 90 procent oproti starší budově s průkazem energetické náročnosti třídy F. Samotná rekuperace však není schopna vytápět celou budovu, musí být doplněna topnou soustavou a být součástí vzduchotechniky.

Exteriérové stínění

Cílem exteriérového stínění je zakrýt co největší plochu v létě, kdy slunce svítí nejvíce, a naopak menší část v zimě, kdy dopadají sluneční paprsky pod menším úhlem a slunce je níže. Výsledný efekt snižuje spotřebu energie na ochlazení budovy v létě a naopak na vytápění během zimního období. Speciálně navržené externí žaluzie v létě zajistí přirozené snížení teploty v bytech o 5 až 7 °C.



Zelené střechy

Vegetační pokryv na střechách působí jako doplněk tepelné izolace, protože dokáže snížit teplotu střechy téměř o 50 procent. V létě tedy snižuje náklady na klimatizaci a v zimě naopak zabraňuje tepelným ztrátám. Z ekonomického pohledu je velkým benefitem také zvýšená životnost střechy, kterou vegetační ochrana prodlužuje až na dvojnásobek. Zároveň vylepšuje i neprůzvučnost, a to až o 6 dB.

Fototermické panely

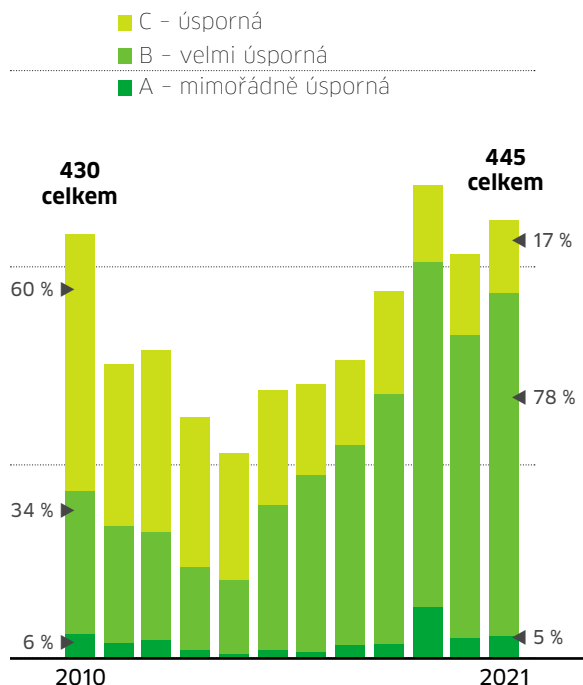
Fototermické panely, které využívají sluneční záření k ohřevu vody, výrazně snižují spotřebu energie pro předehřev teplé užitkové vody. Například v projektu Modřanský cukrovar společnosti Skanska 1150 metrů čtverečních solárních panelů ročně uspoří – ve srovnání s využitím elektřiny vyrobené z uhlí – zhruba 650 MWh a více než 500 tun CO₂. V porovnání s fotovoltaickými panely mají fototermické nižší vstupní náklady a návratnost investice vychází na jednotky let. Na druhou stranu jsou ale oproti fotovoltaice potřeba větší stavební úpravy.

Obálka budovy

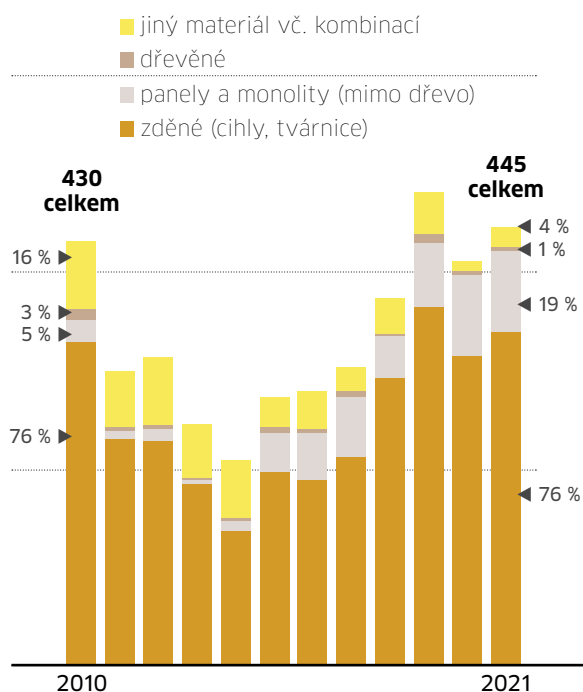
K důkladnému zateplení obálky budovy mimo jiné přispívá vhodná orientace vůči světovým stranám a správná izolace. Ideálním řešením je směřovat prosklené plochy na jih. Obytné místnosti by měly být orientovány na slunné strany a naopak technické plochy na sever. Kromě oken je zapotřebí správně izolovat stěny, podlahy, střechy. Je důležité si uvědomit, že nejvíce tepla ztrácí stěny (až 40 procent), střecha (až 30 procent) a podlaha (až 15 procent).



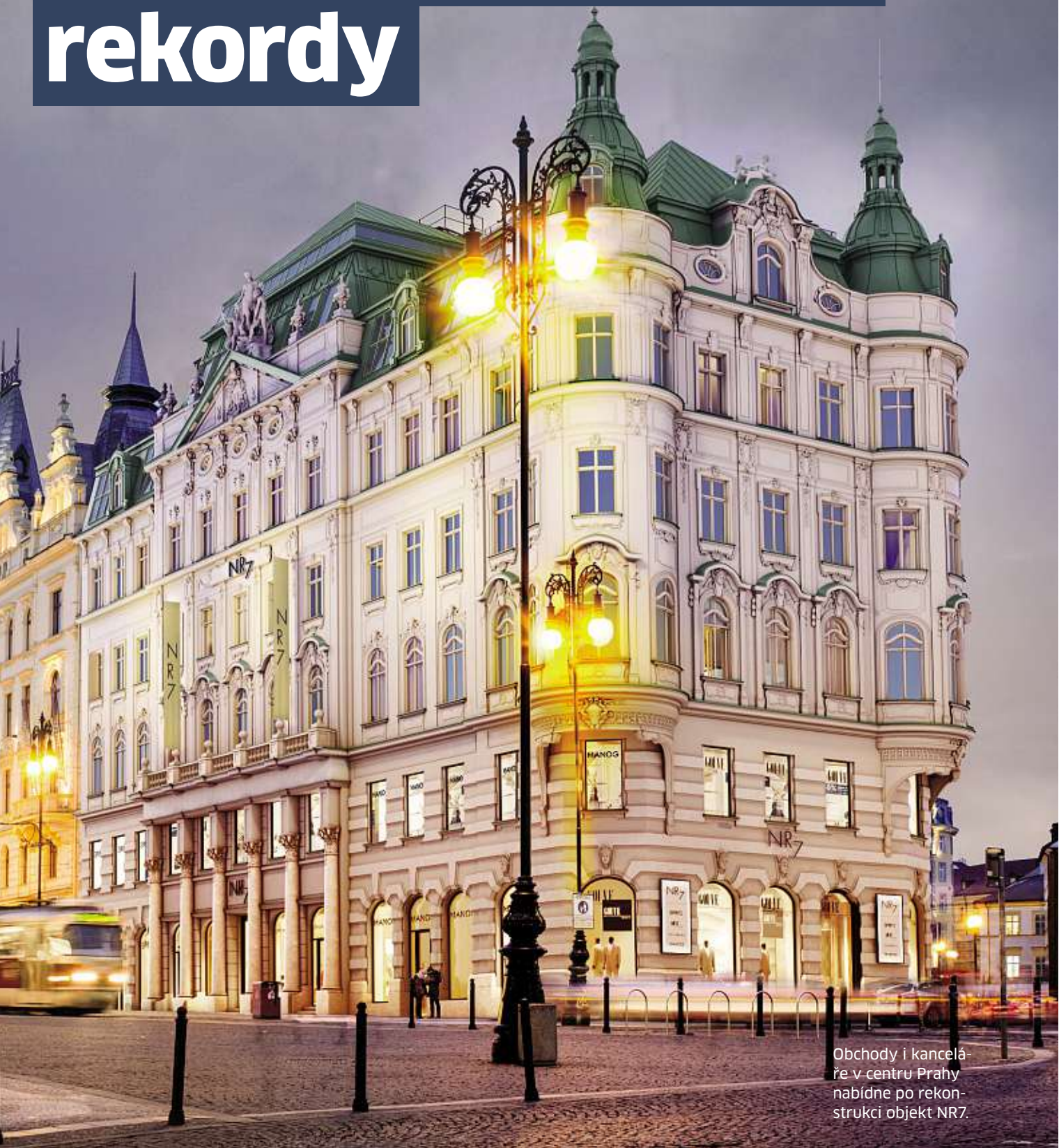
Dokončené bytové domy podle energetické náročnosti (2010–2021)



Dokončené bytové domy podle materiálu svislé konstrukce (2010–2021)



Na poli komerčních nemovitostí padají rekordy



Obchody i kanceláře v centru Prahy nabídnou po rekonstrukci objekt NR7.

Poptávka po pražských kancelářích meziročně vzrostla o 41 procent, roste i nájemné v prémiových lokalitách. Také průměrná cena za hotelový pokoj již přesáhla částku z předcovidového období. Hlad po průmyslových halách k pronájmu stále trvá, přestože jejich celková plocha nedávno překonala hranici deseti milionů metrů čtverečních. Dá se tedy říci, že se komerčním realitám v Česku nadmíru daří? Nebo je to jen klid před bouří?

Podle odborníků sdružených v Prague Research Foru se objem kancelářské výstavby ke konci druhého pololetí meziročně zvýšil o 47 procent a přesáhl 216 tisíc metrů čtverečních nových ploch. Praha tak dosáhla hranice 3,75 milionu metrů čtverečních kanceláří k pronájmu. Přispěly k tomu dvě budovy dokončené ve druhém čtvrtletí – v Praze 8 dostavěl developer Crestyl svoji budovu Dock In Five, která je součástí administrativního komplexu budov Dock a nabízí více než 20 tisíc metrů čtverečních, v Praze 5 se pak otevřela Košířská brána (na titulní straně), pod níž je jako developer podepsána společnost S+B Plan & Bau Prag. V ní se nachází 2200 metrů čtverečních nových kancelářských ploch.

Do konce roku se podle Prague Research Fora ještě čeká dokončení šesti projektů o celkové ploše 28 800 metrů čtverečních. Dalších 216 tisíc čtverečních metrů kanceláří s plánovaným dokončením v letech 2023 až 2024 se staví. Většinu nabídky pražských kanceláří přitom tvoří budovy třídy A.

Kanceláře v centru za rekordní nájemné

Kromě celkového objemu kancelářských ploch v Praze rostou i ceny za pronájem. V nových projektech v prémiových lokalitách dokonce atakují hranici 26 eur za metr čtvereční a měsíc.

„Meziročně nájemné vzrostlo o 18 procent a i v dalších obdobích očekáváme růst,“ říká

Andrew Peirson, výkonný ředitel JLL, a dodává, že růst stavebních nákladů má jasný dominový efekt na nové projekty, jejichž životaschopnost nyní vyžaduje zvýšení nájemného o 10 až 15 procent oproti stavu před pouhými 18 měsíci.

Přes rostoucí nájemné však v hlavním městě zůstává stabilní podíl neobsazených ploch, který se stejně jako v letošním prvním čtvrtletí udržel na 8,4 procenta. Celkem se v druhém čtvrtletí pronajalo téměř 124 tisíc metrů čtverečních kanceláří, což je sice o jednotky procent méně než v předchozím kvartále, meziročně se však jedná o významný nárůst o 41 procent.

Výše nájemného vzrostla také v Brně a Ostravě, a to na 16 až 16,50, respektive na 13 až 13,50 eura za měsíc. A zatímco v moravské metropoli meziročně rostla také poptávka, a to o více než čtvrtinu, v Ostravě se hluboce propadla.

V Brně je aktuálně ve výstavbě osm projektů, v Ostravě běží výstavba jediného objektu – projektu Organica, s jehož dokončením se počítá v příštím roce.

Volných skladů k pronájmu je stále nedostatek

Trend růstu nájemného se týká i dalších segmentů realitního trhu, a to především logistiky a industriálu. V létě překročil objem průmyslových ploch k pronájmu magickou hranici deseti milionů metrů čtverečních. Obrovský boom poptávky v tomto segmentu však způsobil, že podíl volných hal klesl na rekordní úroveň ve výši jednoho jediného procenta. Nájemci tak v některých lokalitách nemají z čeho vybírat a jediná cesta k novým prostorám vede přes velké kompromisy.

V důsledku velké poptávky a nedostatečné nabídky volných skladů k pronájmu vyrostly ceny v nejlepších lokalitách až k hranici osmi eur za metr čtvereční za měsíc. Přitom ještě v roce 2018 se pohybovaly mezi 5 až 5,50 eura.

„Dostali jsme se do absurdní situace, kdy cena za sklad v Praze dosahuje stejné výše jako nájemné v nákupním parku mimo hlavní město,“ říká Ferdinand Hlobil, odborník na průmyslové nemovitosti a jednatel společnosti FH+ real estate. „Nájemné mimo prémiové lokality je pochopitelně nižší, je však nutné brát v potaz, že v ceně nájemného nejsou zahrnuty servisní poplatky ani platby za energie. Dá se očekávat, že i ty dále porostou,“ upozorňuje Hlobil.

Ačkoliv jen ve druhém čtvrtletí přibýlo na trhu téměř 200 tisíc metrů čtverečních moderních průmyslových ploch, většina nových projektů však již zná své budoucí nájemce a rychlý přírůstek ploch se tak na celkové neobsazenosti příliš neprojeví. A o spekulativní výstavbu s ohledem na ekonomickou nejistotu developeri příliš velký zájem nejeví.

Poptávka ze strany e-commerce zvolňuje

Podle údajů společnosti IOR Agency v letošním druhém čtvrtletí poptávka po logistických areálech přesáhla 630 tisíc metrů čtverečních. „Naše



analýza však naznačuje, že se začínají objevovat náznaky ochlazení. Snižuje se například zájem firem z oblasti e-commerce. Za tím může mimo jiné stát rostoucí nájemné i klesající spotřeba domácností,“ říká Jakub Holec, ředitel 108 Agency.

Níže zájem ze strany e-shopů po období hektické expanze potvrzuje také ředitel portálu Sklad.cz Roman Kučera. „V porovnání s předchozími dvěma lety se celý letošní rok nese ve znamení poklesu. Z našeho pohledu dochází ke stabilizaci odvětví po jeho předchozím dynamickém růstu,“ vysvětluje situaci na trhu Kučera.

Také některé výrobní společnosti kvůli vysokým cenám energií, pohonných hmot a dalšího sortimentu omezují svou činnost. „Všimáme si, že významné množství velkých a středních společností odkládá rozhodnutí o relokaci nebo expanzi na další rok,“ říká Holec, podle něhož i na trh průmyslových prostor doléhá nejistý vývoj ekonomiky.

S tím souhlasí i Kučera. „Vzhledem k obavám z cen energií vidíme zvýšenou opatrnost ze strany klientů, někteří opravdu vyčkávají. Přesto poptávku stále vnímáme jako velmi silnou. Velký zájem přichází například od společností, které vyrábějí či distribuují fotovoltaické systémy a budují si jak výrobní, tak distribuční sklady,“ dodává Kučera.

100 YARDS aneb 91 metrů dlouhá výkladní skříň

V pražské ulici Na Příkopě byla letos na jaře zahájena proměna tří spolu sousedících historických objektů v obchodně-administrativní komplex. Hotový bude v druhé polovině roku 2024.

Retail (zatím) bez velkých otřesů

Podle obrátů a návštěvnosti uvedených ve studii poradenské firmy CBRE se zákazníci do obchodních center a kamenných prodejen vrátili a rádi nakupují. Neobsazenost regionálních nákupních center loni zůstala lehce nad čtyřmi procenty a tento segment se také obešel bez významné korekce průměrného nájemného. To meziročně vzrostlo o necelé jedno procento. Ovšem při zohlednění indexace klesla loni průměrná výše nájmu nově pronajatých prostor o více než osm procent.

Období pandemie ovšem zásadním způsobem změnilo nákupní zvyklosti. Češi i nadále rádi nakupují online, svůj nákup si však chtějí vyzvedávat osobně. Tím nutí obchodníky optimalizovat prodejní kanály a nabízet jejich kombinaci.

„Pokud lze zboží zakoupené online vyzvednout také v provozovně či v nedalekém nákupním centru, tři čtvrtiny lidí preferují vyzvednutí fyzicky. Mladí lidé, ač žijí hodně v online světě, také touží po osobním zážitku. Ostatní zákazníci zase spojí vyzvednutí zásilky s jinými nákupy nebo vyřízením potřebného,“ vysvětluje Pavel Urban, vedoucí správy obchodních center v CBRE.

Největší obavy obchodníků dnes vyvolává inflace, narušení dodavatelských řetězců nebo růst mezd. I přesto téměř tři čtvrtiny dotázaných dokonce plánují expandovat a výhledově otevřít nové pobočky, současně však chtějí uzavírat ztrátové prodejny.



**Raiffeisen
LEASING**

KDO CHCE **POČKAT** NEMUSÍ SE **DOČKAT**



Mizí vaše plány v nedohlednu?
S jedničkou v **nebankovním financování
nemovitostí** je odkládat nemusíte.

Leasing nemovitostí za opravdu výhodných podmínek
a profesionální tým realitních expertů.

 **221 511 611**

www.rl.cz

Cena za hotelový pokoj se vrátila do doby před krizí

Poměrně rychlé oživení zaznamenává pražský hotelový trh. Podle údajů společnosti STR dosáhla letos v červnu obsazenost pokojů téměř 70 procent, zatímco před rokem to bylo necelých 20 procent. Pro představu, v červnu 2019 byly pražské hotely obsazeny z 86 procent.

Turisté jsou dnes ochotni za ubytování zaplatit stejné ceny jako v období před covidem, v průměru za celé hlavní město tak byla cena pražských hotelů na úrovni 106 eur za pokoj a noc. V červnu loňského roku přitom hoteliéři inkasovali o 45 eur méně.

„Nárůst tržeb za pokoj je oproti loňskému prvnímu pololetí obrovský, nejvyšší v celé Evropě. Částečně je to dáno tím, že v minulém roce patřila výkonnost pražských hotelů v evropském srovnání k nejhorším. Jak jsme ale předvíдали, jednalo se jen o dočasnou situaci ovlivněnou převážně netržními faktory. Pouhý rok po zrušení protipandemických opatření průměrná dosažená cena za pokoj přesáhla hodnotu z doby před krizí a můžeme tak věřit, že pražský hotelový trh je na nejlepší cestě k brzkému zotavení,“ konstatuje David Nath, vedoucí hotelového týmu pro



Na Senovážném náměstí v centru Prahy se letos na jaře otevřel nový hotel Andaz Prague. Vznikl rekonstrukcí budovy známé jako Cukrovarnický palác.

Inzerce

EK014563

PROPERITY
Vytváříme lepší místa pro život a práci

WWW.PROPERITY.CZ

TEL. 725 927 953

NAD ARBORETEM
NOVÁ BRNĚNSKÁ DOMINANTA
PRESTIŽNÍ LOKALITA
ČERNÁ POLE
UL. GEN. PÍKY

BYTY, APARTMÁNY, OBCHODNÍ
A KANCELÁŘSKÉ PROSTORY

WWW.NADARBORETEM.CZ

CENTROPOLIS
ŽIVOT V SAMÉM CENTRU BRNA
UL. NOVÉ SADY

LUKRATIVNÍ BYTOVÉ A KOMERČNÍ PROSTORY

WWW.CENTROPOLIS.CZ

SVRATOUCH
APARTMÁNY A REKREAČNÍ DOMKY

REKREAČNÍ BYDLENÍ V SRDCI PŘÍRODY
NA VYSOČINĚ

VÝHODNÁ INVESTICE, ZAJÍMAVÉ ZHODNOCENÍ

střední a východní Evropu v poradenské firmě Cushman & Wakefield.

Podle dat Českého statistického úřadu většina letošních zahraničních návštěvníků do Prahy přijíždí převážně z Německa, Slovenska, Spojeného království, Francie a Polska. Jejich počty ale zatím zdaleka nejsou na předpandemické úrovni. „Chybí také turisté z Asie, Ruska a Spojených států amerických. Ke zlepšení klíčových parametrů výkonnosti hotelů a uspokojení zotavení trhu bude potřeba jak další růst návštěvnosti z evropských zemí, tak také obnova turistiky ze vzdálenějších destinací,“ uvádí Nath.

Přilákat návštěvníky do Prahy by mohly pomoci i dva nové hotely, které se letos v centru metropole otevřely – Andaz Prague v bývalém Cukrovarnickém paláci a hotelovo-rezidenční koncept The Julius. Na luxusní klientelu cílí i aktuálně renovovaný hotel Alcron na Václavském náměstí, který nově otevře pod názvem Almanac X Prague.

Nemovitosti výrazně zlevňovat nebudou

Živo je také na investičním trhu, kde se v prvním pololetí letošního roku uzavřely transakce v hodnotě 1,15 miliardy eur (cca 28 mld. Kč). Podle odhadu CBRE bude druhé pololetí zhruba

Turisté stále chybí

Podle dat ČSÚ se cestovní ruch kvůli pandemii koronaviru a souvisejícím restrikcím stal jedním z nejvíce zasažených sektorů národního hospodářství. Nepříznivé dopady se výrazně podepsaly i na výsledcích za jednotlivé regiony, přičemž zcela nejvýraznější pokles zaznamenala Praha. Zde se nejvíce propadla poptávka generovaná zahraniční a byznys klientelou.

A i když se do Česka turisté pomalu vrací, jejich počty ani zdaleka nejsou na úrovni roku 2019.

ba stejně silné a celkové letošní investice budou, obdobně jako loni, atakovat hranici dvou miliard.

Podle Jakuba Stanislava, ředitele investic v CBRE, má trh potenciál na ještě větší výkonnost, ovšem poptávku brzdí nedostatek nových a kvalitních produktů na trhu. Současná situace se podle něj zásadně liší od finanční krize z roku 2008. Majitelé nemovitostí jsou dobře připraveni, mají finanční rezervy a nejsou nuceni prodávat. Ceny proto nebudou nijak významně klesat jako během minulé krize. „Pomyslné nůžky mezi kupujícími a prodávajícími jsou nyní rozvěšené, obě strany mají odlišnou představu o ceně a hodně se vyjednává. Majitelé mají dostatek likvidity, takže si klidně počkají na výhodnější nabídku. Předpokládáme, že ke sblížení těchto očekávání dojde ke konci letošního roku a naplno se projeví počátkem toho příštího. Kupující si naplno uvědomí, že cena nebude atraktivnější – a trh se tak přikloní zpátky na stranu prodávajících,“ komentuje Jakub Stanislav.

Svého dna pravděpodobně dosáhly yieldy. Ty se sice momentálně pohybují na stejné úrovni jako loni nebo předloni, odborníci však počítají s jejich růstem.

Inzerce



Nespočet příběhů, z nichž jeden může být i váš

Na Vackově. V srdci Prahy, jen kousek od rušného centra, v těsné blízkosti parku Židovské pece, již pět bytových domů žije příběhy svých obyvatel a blíží se čas, kdy se k nim další čtyři domy přidají.

Jejich dispozice pokrývají celé široké spektrum od jednopokojových bytů o velikosti 31 m² až po pětipokojový byt s plochou 114,9 m². Každý z bytů disponuje předzahrádkou, terasou nebo balkonem, k některým náleží také garážová stání a sklepní kóje v podzemních podlažích nebo komory v nadzemních podlažích. Celá rezidence je projektovaná v nízkoenergetickém standardu B.

Více na:
reality@metrostavdevelopment.cz
byty.navackove.cz



EK014278

Ve věži strašit nemusí. Stačí, když bude úsporná

Nejen klasické rezidenční či komerční nemovitosti tvoří nabídku tuzemských realitních kanceláří. Home office se dá zařídit i ve věži.

Kromě historických usedlostí a zámeckých objektů, které se díky novým majitelům nejčastěji proměňují v luxusní hotely s wellness centry či golfovými hřišti, se dnes dají v nabídce realitních kanceláří objevit i další speciální nemovitosti. Poklady určené těm, kdo mají fantazii a odvahu opustit zaseté koleje.

Nový život tak mohou vdechnout bývalé židovské synagoze z první čtvrtiny 19. století, která se v 70. letech století dvacátého proměnila v kino, či se stát majitelem vojenského objektu, nejčastěji bunkru kdesi v pohraničí.

Peníze uložené v sýpce

Ve srovnání s tím jsou pak i ty nejroztodivnější vinné sklepy, vodárenské věže a rozhledny, staré pošty, kde razítka již dávno vyschla, či vodní mlýny s rybníkem jen standardními, i když speciálními nemovitostmi, pro jejichž další využití není třeba až tak bujně fantazie. Navíc mnohé z nich už bývají na nový život připraveny, a tak svým majitelům ihned poskytnou střechu nad hlavou či prostor pro podnikání. A v době, kdy se inflace takřkajíc utrhlá ze řetězu, se mohou stát i zajímavou investicí s velkým potenciálem.

S úctou k místu i tradici

Podle Lenky Munter z realitní kanceláře Luxent – Exclusive Properties je zájem lidí o koupi speciálních nemovitostí trvalý a neklesá ani nyní. Nicméně jejich prodej představuje složitou disciplínu. „Někdy to jde samo a kupce máme hned, jindy prodej trvá rok i dva,“ říká Munter.

Jak vyplývá z jejich zkušeností, zájemci o tento druh nemovitostí jsou ve většině případů mladší podnikatelé s rodinami, kteří mají v plánu původní využití budov alespoň zčásti zachovat. „Zamýšlejí tedy kombinovat rodinné bydlení s podnikáním,“ přibližuje tradičního kupce ne-tradiční nemovitostí Lenka Munter.



Budova bývalé pošty, energeticky soběstačná rozhledna či vodní mlýn na řece Mži. To vše na svého nového majitele teprve čeká.

Energetická soběstačnost výhodou

Co se týče cen, nedá se podle makléřky očekávat zlevňování, spíše naopak. „Je to dáno zájmem lidí o nevšední bydlení či podnikání v zajímavém objektu či atraktivní lokalitě,“ vysvětluje.

I v segmentu speciálních nemovitostí se však projevuje současná energetická krize. Potenciální kupce tak už nezajímá pouze pořizovací cena a případné náklady na přestavbu. Důležitá je pro ně i udržitelnost objektu. „Lidé se dnes mnohem více zajímají o energetickou soběstačnost a zároveň vyčkávají, co se na trhu s nemovitostmi bude dít. Patří k nim především investoři, kteří pečlivě propočítávají investiční náklady a rentabilitu koupě,“ dodává Lenka Munter.

Nových kanceláří je stále málo. Chybí především ty špičkové

CELKEM 22 700 METRŮ ČTVEREČNÍCH NOVÝCH KANCELÁŘSKÝCH PLOCH BYLO V PRŮBĚHU LETOŠNÍHO DRUHÉHO ČTVRTLETÍ DOKONČENO NA ÚZEMÍ HLAVNÍHO MĚSTA PRAHY. NAPROSTÁ VĚTŠINA Z NICH, 21 500 METRŮ ČTVEREČNÍCH, SE NACHÁZÍ V ADMINISTRATIVNÍ BUDOVĚ DOCK IN FIVE, KTEROU V PRAZE 8 V RÁMCI AREÁLU DOCK VYBUDOVALA SKUPINA CRESTYL. TA LETOS ODSTARTOVALA I VÝSTAVBU PRVNÍCH DVOU ADMINISTRATIVNÍCH BUDOV V PROJEKTU HAGIBOR, V NĚMŽ PODÉL VINOHRADSKÉ TŘÍDY V PRAZE 10 V CELKEM ŠESTI BUDOVÁCH POSTUPNĚ VYROSTE 95 TISÍC METRŮ ČTVEREČNÍCH KANCELÁŘÍ.

Letos v červnu navíc CRESTYL zahájil rekonstrukci historické budovy NR 7, stojící naproti OC Palladium na pražském náměstí Republiky. Kromě obchodů po své rekonstrukci nabídne budova, postavená v neobarokním slohu, i 3200 m² prémiových kancelářských ploch. Současně pak společnost představila i svůj další ambiciózní projekt – v sousedství brněnského hlavního nádraží plánuje vybudovat novou městskou čtvrť nazvanou DORNYCH. V rámci ní zde vyroste celkem šest budov s obchody, službami, restauracemi a byty, do horních pater tří z nich jsou pak navrženy kanceláře o výměře 27 600 m². Skupina CRESTYL, která dnes disponuje kancelářskými plochami o celkové výměře 200 000 m², se tak díky svým novým projektům vypracovala na špičce developerských společností nabízejících administrativní prostory té nejvyšší kvality.

MÍSTO NEJEN PRO PRÁCI

CRESTYL ovšem nebuduje jen kancelářské plochy, jeho cílem je vytvářet místa, kde se zároveň dobře pracuje i žije. A nezapomíná ani na to, jaké parametry dnes musí kanceláře splňovat – ať už se jedná o datové rozvody a další smart aplikace technického zabezpečení takzvaných chytřích budov anebo možnost variabilního uspořádání vnitřních prostor. Z tohoto pohledu tak nejsou bez zajímavosti podlaží o ploše přesahující 3700 m², která umožňují, aby se i velká firma vešla do jednoho patra.

Stejně důležité jako kanceláře samotné je ale i okolí administrativní budovy. Pod taktovkou společnosti CRESTYL tak vznikají ucelené městské čtvrti, kde se všechny prvky, ať už jde o kanceláře, byty, obchody, služby či relaxační zařízení, navzájem doplňují a svou multifunkčností usnadňují a zpřijemňují život lidem, kteří zde pracují i bydlí. Dobrým příkladem tak mohou být kanceláře v projektu DOCK, které využívají uklidňující atmosféru vltavské mariny se zelení a promenádou kolem řeky s napojením na cyklostezku. Rezidenční a administrativní budovy vi-



Nahoře: vizualizace projektu Dornych v Brně
Dole: vizualizace projektu Hagibor v Praze

Vizualizace CRESTYL

nohradského projektu HAGIBOR jsou propojeny náměstím a centrálním pěším bulvárem s obchody a restauracemi usazenými mezi vzrostlými stromy. Kvalitu života zde ještě zvyšuje park a veřejný prostor, za jejichž konceptem stojí Michel Desvigne, nejvýznamnější krajinářský architekt současnosti. Nová městská čtvrť DORNYCH pak upoutá polootevřeným náměstím zastřešeným průhledným žebrovím, které je inspirováno brněnskými gotickými klenbami.

Projekt NR 7 v centru Prahy je díky lokalitě, v níž se nachází, ideálním a prestižním místem pro vlajkovou prodejnu každé světové značky či umístění kanceláří té nejvyšší kategorie. Vyhledávaným místem setkávání se pak jistě stane terasa s panoramatickým výhledem na město.

ENVIRONMENTAL–SOCIAL–GOVERNANCE

Při navrhování a výstavbě nových kancelářských budov se CRESTYL drží tří základních pravidel, shrnutých do zkratky ESG.

Environmentální aspekt znamená, že každá z nových budov je nositelem nejvyššího mezinárodně uznávaného certifikátu šetrného stavitelství – LEED Platinum. Budoucí uživatele tak v budově čeká zdravé životní prostředí a nízká spotřeba energií.

Neméně důležité ale je, že projekty vznikají s ohledem na potřeby a názory místních obyvatel, jsou otevřeným místem setkávání, bezpečným prostorem pro práci, bydlení, trávení volného času i gastronomii.

Governance jako pravidlo dobrého řízení pak říká, že projekt musí být výrazně lepší než to, co zde bývalo dříve, a vzniká na základě diskuze se samosprávou měst v souladu s urbanistickým konceptem města.

Využíváme potenciál městských proluk i brownfieldů



Development se neustále vyvíjí, a tak hledáme nové cesty a řešení pro vytváření skutečného místa pro život. Nechceme se rozpínat do šířky, ale snažíme se najít příležitosti například u starých nevyužívaných budov, říká Karel Týc, partner investiční skupiny Natland odpovědný za její developerskou část.

Ceny nemovitostí rostly v posledních letech poměrně razantně, sledujeme v současné době nějaké korekce?

Ano, jde o korekce směrem vzhůru, ještě k vyššímu růstu. Jen během covidu se v Česku již tak vysoký růst cen domů a bytů zrychlil nejvíce z celé unie. Už zhruba deset let jsme byli vždy mezi premianty, co se růstu cen nemovitostí týká, dlouhodobě nás překonávalo jen Maďarsko. V Česku ale rychlé tempo ještě zrychlilo o víc než 17 procentních bodů. Jde ale samozřejmě o srovnání cen typického bytu na daném území. Nelze vyloučit, že i v Česku na velice specifických segmentech rostly ceny pomaleji, v jistých případech na Praze 1 mohly například i klesnout během lockdownů.

Specializujete se na rezidenční development, půjdou zde ceny dolů s ohledem na současnou situaci na trhu?

Pro snížení cen nevidíme zásadní důvod. Možná dojde k nějakému zpomalení růstu, protože v posledních měsících docházelo s avizovaným růstem úrokových měr k velkému nárůstu poptávky, a tak se byty, které by se jinak prodávaly například až letos na podzim, prodaly již na jaře. Dá se ale říct, že s permanentně vyššími cenami energií

můžeme čekat, že u novostaveb budou ceny růst rychleji než u starších, nezateplených bytů. A pokud se v příštích měsících začne po dlouhých letech objevovat i nezaměstnanost, pravděpodobně to zvýší relativní poptávku po bytech ve větších městech, zejména v Praze.

Co jsou hlavní faktory, které teď ovlivňují poptávku a nabídku na bytovém trhu?

I nadále dominuje faktor „uškrceného přísunu“ bytů na trh. Máme jedno z nejpomalejších stavebních řízení na světě, jednoznačně nejpomalejší v celé EU. Kvůli nízké digitalizaci stavebních úřadů se za lockdownů ještě zpomalilo. Vedle toho paradoxně právě vysoká inflace ještě poptávku přizívá. Češi jsou poměrně konzervativní ve vztahu ke spoření, a tak když se zvýšila rychlost úbytku hodnoty na jejich spořicích účtech vrhají se rovnou do nemovitostí coby ochrany proti inflačnímu znehodnocení úspor. Přitom například investiční nemovitostní fondy nabízejí zajímavá zhodnocení.

Úroky hypoték vyrostly na výrazně vyšší hodnoty, jak ovlivní nové podmínky trh rezidenčních nemovitostí?

Růst úrokových sazeb se podle všech indikátorů již zastavil. Hypotéka je ale většinou

dlouhodobá půjčka na 20 až 30 let. Lidé si uvědomují, že i když je počáteční sazba vyšší, tak za čas může začít klesat, a po drtivou většinu délky hypotéky tím pádem budou splátky nižší. Ten zhruba rok vyšších splátek je v poměru k těm 20 až 30 letům relativně krátký. I ti, kteří jsou již třeba na polovině délky hypotéky nebo za ní, mohou mít teď vyšší splátky, ale udělají vše – například výpomocí v rámci širší rodiny – aby splácení udrželi a nepřipravili se tak ztrátou bytu o zbohatnutí právě tím dlouhodobým růstem hodnoty bytu.

Zároveň rostly ceny materiálů, zvyšují se konstantně dál, i kvůli omezené nabídce anebo jak se tu situace vyvíjí?

Nejvyšší míry růsty cen materiálů máme již za sebou. Souvisely především s lockdowny před více než dvěma lety, a trh se postupně vrací do starých kolejí. Samozřejmě energeticky náročné materiály mohou zažít druhou vlnu zdražování kvůli růstu cen energií v Evropě. Ale obecně je situace méně tragická než třeba před rokem, i když ceny zůstávají poměrně vysoké. Důležité je, že materiály začínají být dostupné.

Prozatím stavíte především v Praze, je tu potenciál pro investice do developmentu stále největší?

Ano, především. Kvalitní developer dělá development i s citem pro místo a potřeby klientů a budované komunity, a tento cit máme nejlépe vyvinutý pro Prahu. Nicméně nejsme nijak svázáni Prahou, i mimopražské příležitosti posuzujeme především pohledem nakolik můžeme postavit hodnotný produkt, něco, co má smysl.

Co rozhoduje o tom, kde budete stavět?

Příležitost a potenciál lokality. Development je o budování nového místa k životu, chceme, aby naše projekty byly v mimořádných lokalitách na dosah přírodě. Zároveň se nechceme rozpínat do šířky, zabírat půdu, využíváme potenciál městských proluk, ale i brownfieldů, starých nevyužívaných budov, což je příklad připravovaného projektu v Lysolajích.

A jsou nějaká specifika, co vás odlišuje v tom rozhodování od konkurence? Anebo i z hlediska výstavby?

Velkým rozdílem v našem rozhodování je to, že naše služby zákazníkům, spolupráce s nimi, nekončí předáním klíčů. Jsme jim partnerem, pokud byt prodávají a hledají větší, dokážeme jim pomoci s financováním a dalšími věcmi. Jsme komplexní v celém našem servisu. Development se neustále vyvíjí, a tak hledáme nové cesty a řešení pro vytváření skutečného životního prostoru a místa pro život.



NUSELSKÝ PIVOVAR REZIDENCE



MŮJ BYT, MOJE NUSLE



NOVÉ BYTY V PRODEJI

Penta Real Estate v současné době realizuje výstavbu rezidenčního projektu Nuselský pivovar, originálního prostoru pro bydlení, práci, služby a relax, v areálu bývalého historického pivovaru v Praze 4. Ve dvou etapách vznikne více než 400 nových bytů. Na úpatí Vinohrad tak vyroste nová moderní čtvrť s výhodou rychlého dopravního spojení do centra Prahy.

Aktuálně nabízíme široký výběr bydlení od praktických malometrážních bytů přes příjemné rodinné bydlení

v bytech s předzahrádkami až po velkorysý luxusní penthousy s terasami v horních podlažích věžových domů ve vysokém standardu Premium. Následovat bude citlivá rekonstrukce památkově chráněných budov. I tady budou byty se zajímavými dispozicemi, ale také obchody, restaurace a další služby. Součástí areálu budou veřejná prostranství plná zeleně, i klidná místa určená k relaxaci.

Předpokládaný termín dokončení prvních bytů je 2Q 2024.



www.nuselsky-pivovar.com

PENTA
REAL ESTATE

top'rezidence

POMEZÍ

PRÉMIOVÉ ŘADOVÉ DOMY

BYDLENÍ U PŘÍRODNÍHO PARKU • ATMOSFÉRA BEZPEČÍ • PRÉMIOVÉ STANDARDY

Praha 5 - Košíře



vytápění podlahovými konvektory
příprava pro chlazení všech obytných prostor
větrání s rekuperací tepla
elektricky ovládané vnější žaluzie

inteligentní dům
dřevěné lepené podlahy
umístění na vyvýšeném pozemku
u přírodního parku

WWW.TOP-REZIDENCE.CZ

projekt **KKCG REAL ESTATE GROUP**