

trend report 2015

**Přehled českého
nemovitostního trhu**

Czech Real Estate
Market Survey



**ASOCIACE
PRO ROZVOJ TRHU
NEMOVITOSTÍ**

Generální partner ARTN
AREMD General Partner



Partneři ARTN
AREMD Partners



Obsah publikace Trend Report 2015 je založen na odborné diskusi členů Asociace pro rozvoj trhu nemovitostí, jejich vlastních analýzách a prognózách budoucího vývoje. Jedná se o diskusní materiál. Vaše případné náměty a postřehy rádi přivítáme, zasílat nám je můžete na adresu info@artn.cz.

The content of Trend Report 2014 is based on expert discussion of AREMD members, their own analysis and prognosis of future developments, and should be considered a discussion material. We welcome your comments and reactions at info@artn.cz.

Asociace pro rozvoj trhu nemovitostí děkuje všem odborníkům, kteří se na tvorbě publikace podíleli:

Association for Real Estate Market Development thanks to all experts who contribute to the production of the publication:

Brabec Petr, CBRE
Drtina Tomáš, INCOMA GfK
Flídrová Pavla, KPMG Česká republika
Frait Jan, Česká národní banka
Hlaváček Michal, Česká národní banka
Hron Lukáš, Baker & McKenzie
Klapalová Zdenka, Knight Frank
Kocur Jan, Strabag Property and Facility Services

Kosman Kamil, ECP Real Estate
Kostrounová Lenka, ČSOB
Kozáková Daniela, Havel, Holásek & Partners
Linhart Jiří, Knight Frank
Lux Martin, Sociologický ústav AV ČR
Mazáček David, Klub investorů
Oleksiaková Lenka, Colliers International
Pácal Jiří, Central Europe Holding

Sadil Jan, Hypoteční Banka
Soural Marcel, Trígema
Svobodová Věra, Česká bankovní asociace
Šimonek David, Baker & McKenzie
Šindler Jan, KPMG Česká republika
Špaček Ondřej, KPMG Česká republika
Toman Petr, KPMG Česká republika
Vojáček Petr, Česká bankovní asociace

Asociace pro rozvoj trhu nemovitostí rovněž děkuje všem výše uvedeným firmám za podporu a významnou angažovanost při přípravě této publikace.

Association for Real Estate Market Development would like to thank also to all above mentioned companies for their support and extraordinary dedication in preparation process of the report.

OBSAH

CONTENT

Úvodní slovo prezidentky správní rady ARTN Introduction by the President of the AREMD Board of Directors	4
O Asociaci pro rozvoj trhu nemovitostí About the Association for Real Estate Market Development	5
Členové Asociace pro rozvoj trhu nemovitostí v roce 2015 Members of the Association for Real Estate Market Development in 2015	8
Trendy na trhu nemovitostí 2015–2016 podle průzkumu ARTN Real Estate Market Trends 2015–2016 Survey by the AREMD	9
Makroekonomický vývoj a ceny nemovitostí v ČR a ve světě Macroeconomic Development and Real Estate Prices in the Czech Republic and Globally	15
Rezidenční trh Residential Market	23
Trh s kancelářskými prostory Office Market	35
Trh s maloobchodními prostory Retail Market	43
Property Management: jeden z pilířů trhu nemovitostí Property Management: One of the Pillars of the Real Estate Market	49
Trh průmyslových nemovitostí Industrial Market	59
Současné trendy v cestovním ruchu s důrazem na hotelnictví Current Trends in Tourism with an Emphasis on the Hotel Industry	65
Investiční trh Investment Market	71
Financování nemovitostí Real Estate Financing	81
Právo Law	95
Daně v oblasti nemovitostí Real Estate Taxes	109
Seznam zveřejněných citací a fotografií List of Published Quotes and Photos	116
Inzerce Commercial Presentation	117

SLOVO PREZIDENTKY SPRÁVNÍ RADY ARTN

INTRODUCTION BY THE PRESIDENT OF THE ARTN BOARD OF DIRECTORS

VÁŽENÍ KOLEGOVÉ, ČLENOVÉ A PŘÍZNIVCI ARTN, VÁŽENÍ ČTENÁŘI,

předkládáme vám 8. vydání odborné publikace Trend Report 2015, který komplexně dokumentuje situaci a hlavní trendy ve všech segmentech realitního trhu v České republice.

Jde o unikátní materiál, který je úzce spojen s životem asociace a od svého prvního vydání v roce 2002 prochází neustálým vývojem.

Vyvíjíme se i my – asociace rozšiřuje svou členskou základnu a postupně se profesionalizuje. Věřím, že naše přítomnost na trhu sílí a je stále viditelnější.

Jistě i díky tomu se nám podařilo v rámci letošního průzkumu realizovaného ARTN v prvních lednových dnech 2015 získat aktuální komentáře od více než 200 odborníků z nejrůznějších oblastí českého realitního trhu. Tento výsledek nás těší. Díky němu jsme se mohli při přípravě naší publikace opřít nejen o erudici a znalosti autorského kolektivu ale rovněž o úsudek a názory zainteresovaných zástupců odborné veřejnosti. Řada z vás je mezi nimi a chtěla bych vám za to poděkovat. Trend Report se tím stává cennější a jeho kredibilita roste.

Mé poděkování patří i nově vzniklé redakční radě, která pracovala ve složení Tomáš Drtina, Kamil Kosman a Daniela Kozáková. Má velkou zásluhu jak na celkové současné koncepci Trend Reportu tak na jeho včasné vydání.

I letos vám nabízíme on-line verzi zdarma, neboť vydávání Trend Reportu a poskytování věrohodných a transparentních informací o vývoji na českém realitním trhu chápeme jako naše poslání. To by nebylo možné bez podpory našeho generálního partnera a dalších partnerů, kteří nám toto umožňují, a o to více si jí ceníme.

Zaměřím-li se na prezentaci realitního trhu, těší mne, že si Česká republika drží pro zahraniční investory pozici atraktivní lokality a obem nemovitostních transakcí akceleruje. Investice jsou motorem trhu a situace se v některých segmentech vyvíjí dokonce mnohem lépe, než jsme očekávali. Jak ale většina z vás uvedla v průzkumu, další rozvoj trhu omezuje současný stav legislativy, nejasná a zdlouhavá povolená řízení a nízká ochrana domácích investorů.

Asociace pro rozvoj trhu nemovitostí stojí na straně realitních aktérů, máme řadu námětů na systémové změny a snažíme se zájem o další rozvoj trhu hájit. Věřím a těším se, že zprávy, které vám v průběhu roku 2015 budeme z ARTN zprostředkovávat, budou pro český nemovitostní trh přínosem.

DEAR COLLEAGUES, MEMBERS AND SUPPORTERS OF ARTN, DEAR READERS,

We present you the 8th edition of the specialised publication Trend Report 2015, which comprehensively documents the situation and main trends in all segments of the real estate market in the Czech Republic.

It is unique material, which is closely connected with the life of the association and which has been undergoing continuous development since its first publishing in 2002.

We have also been developing – the association has been expanding its membership base and gradually professionalising. We believe that our presence on the market will keep growing and will be increasingly more visible.

This must have been one of the reasons why we have been able to obtain relevant comments from more than 200 experts from various areas of the Czech real estate market within this year's survey realised by ARTN in the first days of January, 2015. We are very happy with this result. Owing to this we were able to take advantage both of the erudition and knowledge of the team of authors and of the judgment and opinions of representatives of the professional community, who are direct participants in the market. Many of you are among their ranks and so I would like to thank you very much. It is on account of you that Trend Report is becoming more highly-valued and its credibility is growing.

I would like to thank the newly established Editorial Board, the current staff of which includes: Tomáš Drtina, Kamil Kosman and Daniela Kozáková. They have contributed very much both to the current concept of Trend Report and its timely publishing.

We are offering you the on-line version for free again this year, as the publishing of Trend Report and providing trustworthy and transparent information about developments on the Czech real estate market is our mission. It would not be possible without the support of our general partner and other partners, who have made this possible, and we appreciate it very much.

Focusing on the presentation of the real estate market, I can point out that the Czech Republic is an attractive locality for foreign investors and the volume of real estate transactions is accelerating. Investments are driving the market and the situation in some segments is developing even better than we expected. However, as many of you stated in the survey, further development of the market is being slowed down by the current state of legislation, ambiguous and protracted permit proceedings and the low level of protection of local investors.

The Association for Real Estate Market Development wants to support players on the real estate market, we have many suggestions for system changes and we intend to encourage interest in the further development of the market. I believe that the reports, which we will bring you from ARTN during the course of 2015, will be beneficial for the Czech market.



PhDr. Ing. ZDENKA KLAPALOVÁ, CSc.

Prezidentka Asociace pro rozvoj trhu nemovitostí
President of the Association for Real Estate Market Development

O NÁS ABOUT US

Asociace pro rozvoj trhu nemovitostí (ARTN) je neziskový zájmový spolek, který jako právní subjekt vznikl po roční neformální předehře dne 12. 9. 2001. Jejími členy jsou přední představitelé developerských a investičních společností, realitních, právních a poradenských kanceláří, bank a dalších organizací činných na realitním trhu, dále přední představitelé a vyšší management veřejné správy. Záměrem Asociace je sdružovat i pedagogy a studenty vysokých škol se zájmem o tuto oblast.

Díky rozmanité členské základně, kterou tvoří více než 100 předních osobností působících ve všech oblastech trhu nemovitostí, představuje ARTN seskupení jedinečné svou univerzální, profesionální kompetencí, které v tomto smyslu nemá v České republice obdoby.

The Association for Real Estate Market Development (AREMD) is a non-profit organisation, which was established as a legal entity on 12 September 2001 after a year-long informal prelude. Its members include leading representatives of developer and investment companies, real estate, legal and advisory offices, banks and other organizations active on the real estate market, as well as prominent representatives and senior management of the public administration. One of the objectives of the Association is to bring together teachers and university students, who are interested in this area.

Owing to a diverse member base consisting of more than 100 prominent personalities active in all areas of the real estate market, the AREMD group is unique, versatile and has professional competences, which are unrivalled in the Czech Republic.

ZÁKLADNÍ CÍLE ARTN

- ▶ zvýšení kvality, stability a transparentnosti českého trhu nemovitostí
- ▶ standardizace postupů a procesů na českém trhu nemovitostí
- ▶ zvýšení kvality vzdělávání, informovanosti a zlepšení vzdělanosti odborné i laické veřejnosti v oboru nemovitostí
- ▶ propagace českého trhu s nemovitostmi v tuzemsku i zahraničí
- ▶ zdokonalování právního a daňového prostředí pomocí návrhů legislativních změn

MAIN GOALS OF AREMD

- ▶ enhancing of the quality and transparency of the Czech real estate market
- ▶ standardisation of procedures and processes on the Czech real estate market
- ▶ increase in the quality of education, better awareness of both the professional and lay public in the field of real estate
- ▶ promotion of the Czech real estate market both at home and abroad
- ▶ improving the legal and tax environment by means of amendatory legislative proposals

DISKUSNÍ SETKÁNÍ

Naše aktivity směřují ke komunikaci s odbornou i laickou veřejností. V loňském roce jsme uspořádali šest diskusních setkání, na nichž byla za přispění moderátorů a aktivních mluvčích diskutována vybraná aktuální témata. Mezi účastníky diskusních setkání byli zástupci developerů, poradců, advokátů, bankéřů, hypotečních makléřů, oceňovatelů, zástupců realitních kanceláří, státních institucí a dalších odborníků. Mnohá témata vzbudila také značný zájem médií.

Zájem o semináře ARTN mezi zástupci odborné veřejnosti stoupá. V roce 2014 se diskusních setkání zúčastnilo 265 osob. Vedle vysoké návštěvnosti jsou pro nás pozitivním impulsem také reakce účastníků: v dotazníkových hodnoceních vyzdvihují zejména velmi vysokou odbornou úroveň setkání. Kladně jsou hodnoceny rovněž příprava a výběr témat, stejně jako profesionalita oslovených odborníků v panelu.

V obdobném duchu proto budeme pokračovat i v letech 2015/2016. Vedle výběru vysoce aktuálních témat a renomovaných speakerů se soustředíme na hledání nových, zajímavých míst pro konání debat a setkání členů ARTN a dalších zástupů odborné veřejnosti.

PRŮZKUM TRHU

ARTN v prvních týdnech letošního roku ve spolupráci s výzkumnou agenturou INCOMA GfK opět realizovala komplexní průzkum realitního trhu v České republice. Jeho cílem je především získat objektivní a komplexní pohled na vývoj na českém trhu nemovitostí včetně aktuálních trendů. Dotazníkového šetření se v letošním roce zúčastnilo 230 aktivních expertů, mezi respondenty nechyběli samozřejmě ani členové ARTN.

DISCUSSION MEETINGS

The aim of our activities is to communicate with professionals and the public. Last year, we organized six discussion sessions, during which selected topics were discussed with the assistance of moderators and active speakers. The participants in the discussion meeting included representatives of developers, consultants, lawyers, bankers, mortgage brokers, appraisers, representatives of realtors, government agencies and other professionals. Many topics also attracted considerable interest in the media.

The interest in AREMD seminars among the professional public has been on the rise. In 2014, discussion meetings were attended by 265 people. Other positive incentives for us, besides the high attendance rates, also include the answers of the respondents: the questionnaire surveys especially highlight the very high professional level of meetings. The preparation and selection of topics are also evaluated positively, as well as the professionalism of the addressed experts from the expert panel.

We will therefore continue in a similar spirit in 2015 / 2016. Apart from selecting highly topical issues, renowned speakers will focus on finding new and interesting places, where the debates and meetings of AREMD members and other representatives of the professional public can take place.

MARKET RESEARCH

AREMD performed a comprehensive research of the real estate market in the Czech Republic again in collaboration with the research agency GfK INCOMA. Its primary purpose is to obtain an objective and comprehensive view of developments in the Czech real estate market including current trends. 230 active experts participated in the questionnaire survey this year, respondents of course included members of AREMD.



ODBORNÉ PUBLIKACE

Od roku 2002 vydává Asociace pro rozvoj trhu nemovitostí pravidelnou odbornou studii o stavu realitního trhu v České republice – Trend Report (do předloška v dvouleté periodicitě). Jeho letošní osmá edice opět nabízí čtenářům a zájemcům o český trh nemovitostí fundovaný pohled na aktuální problémy a směřování jednotlivých segmentů realitního trhu. Od loňského roku jsou texty jednotlivých kapitol založeny nejen na zkušenostech a stanoviscích kolektivu autorů, ale opírají se také o výsledky vlastního dotazníkového průzkumu (viz výše).

ODBORNÉ GARANCE A ZÁŠTITY

V rámci naplnění cílů v oblasti zvyšování kvality a informovanosti odborné i laické veřejnosti poskytla ARTN v loňském roce odbornou záštitu mezinárodní konferenci Urbanismus a ekonomický růst, která se uskutečnila ve spolupráci s RICS a Klubem investorů. Konference se uskutečnila na Fakultě architektury v Praze a otevřela diskusi nad tématem urbanismu a územního plánování a rozšířila význam urbanismu nejen pro architektonické uspořádání měst, ale definovala jej i jako významný motor rozvoje měst a jejich ekonomické stability.

Mircea Enache, globální speaker a hlavní přednášející na konferenci, kterou navštívilo přes dvě stě účastníků z řad odborníků a specialistů nemovitostního trhu a také studentů, poukázal během svého úvodního vystoupení zejména na význam dialogu všech zainteresovaných stran. Konference pokračovala panelovou diskusí pod odbornou záštitou Asociace pro rozvoj trhu nemovitostí za účasti předních českých odborníků na urbanismus a investment. Věcnost, otevřenost, názorová rozdílnost a přitom pestrost jejich úhlů pohledu na dané téma měla mezi účastníky konference veliký ohlas.

NEJLEPŠÍ Z REALITY

Pod oficiální záštitou ARTN opět proběhl 16. ročník soutěže Nejlepší z reality. Asociace se podílí na složení odborné poroty, zároveň v rámci soutěže již po třinácté udělila také svou Výroční cenu „Award for Excellence“. Na slavnostním galavečeru si skleněnou trofej z rukou prezidentky Zdenky Klapalové převzal pan Leoš Válka z Centra současného umění, architektury a designu DOX. Svým hlasováním členové ARTN rozhodli o udělení Výroční ceny pro centrum DOX za dlouhodobou a koncepční podporu prezentace české architektury a českých architektů, která poskytuje platformu pro dialog odborné i laické veřejnosti v mezinárodním kontextu.

ARTN SOUČÁSTÍ VLÁDNÍHO SYSTÉMU RIA

V září 2014 byla ARTN oficiálně zařazena do databáze konzultujících organizací DataKO v rámci vládního systému hodnocení očekávaných dopadů navrhovaných politik a právních předpisů RIA (z angl. Regulatory Impact Assessment). Asociace aktivně nabídla své zapojení a nabídla možnost využití svých kapacit na přípravě materiálů ve vybraných kompetenčních oblastech. Konkrétně jde o oblasti: bytové politiky, tvorba cenových map nemovitostí, urbanismus a územní plánování a legislativa. Na základě oficiální zaslání žádosti prošla ARTN výběrovým filtrem a byla do databáze konzultujících organizací DataKO zařazena.

PRACOVNÍ SKUPINY

Jednou z kompetencí ARTN je iniciace a zakládání pracovních skupin, které sdružují nejen členy ARTN, ale i další profesionály z různých odvětví za účelem plnění konkrétních cílů sdružení. V současné době aktivně působí dvě skupiny.

EXPERT PUBLICATIONS

The Real Estate Market Development Association has been issuing a regular professional study on the situation of the real estate market in the Czech Republic since 2002 – Trend Report (with biennial periodicity until two years ago). This year's eighth edition again offers readers and those interested in the Czech real estate market an expert view on current issues and trends of various segments of the real estate market. Since last year, the individual chapters have been based both on the experience and opinions of the collective of authors and on the results of the survey (see above).

EXPERT GUARANTEES AND AUSPICES

The International Conference of Urbanism and Economic Growth took place last year under the expert auspices of AREMD, in order to fulfil the objectives of improving the quality and awareness of both the expert and general public. The conference was held in collaboration with the RICS and the Club of Investors at the Faculty of Architecture in Prague, and it opened a debate on the theme of urban planning and extended the definition of the term urbanism. Urbanism was defined both as the architectural layout of cities and as a major engine of urban development and economic stability.

Mircea Enache, a global speaker and major lecturer at the conference, which was attended by over two hundred participants from the ranks of experts and specialists on the real estate market as well as students, pointed out the importance of dialogue between all stakeholders during his speech. The conference continued with a panel discussion under the auspices of the Association for Real Estate Market Development with the participation of leading Czech experts on urban planning and investment. Objectivity, openness, diversity of opinions and a rich range of viewpoints on the topic were very popular among the participants of the conference.

BEST OF REALTY

The 16th edition of the competition The Best of Real Estate (Nejlepší z reality) took place under the official auspices of AREMD. The Association participated in the appointing of the panel of experts and it also granted its annual "Award for Excellence" already for the thirteenth time within the competition. Mr. Leoš Válka from the Center for Contemporary Art, Architecture and DOX Design (Centra současného umění, architektury a designu DOX) received a glass trophy from the hands of the president Zdenka Klapalová during the ceremonial gala evening. Through their voting, the members of AREMD decided to grant the Annual Award to the DOX Centre, for the long-term and conceptual support of the presentation of Czech architecture and Czech architects, which provides a platform for dialogue of both the expert and general public within an international context.

AREMD IS PART OF THE GOVERNMENT SYSTEM RIA

In September 2014, AREMD was officially entered into the database of the consulting organizations DataKO within the government system of assessment of the expected impact of proposed policies and legislation RIA (Regulatory Impact Assessment). The Association actively offered its involvement and offered the opportunity to use their capacities to prepare materials in selected fields of competence. It concerns specifically these areas: housing policy, elaboration of real estate price maps, urbanism, city planning and legislation. AREMD passed through a selective filter on the basis of the sent official request and it was entered into the database of the consulting organizations DataKO.

WORKGROUPS

One of the competencies of AREMD is the initiation and establishment of workgroups, which bring together both members of AREMD and other professionals from different sectors, in order to achieve the specific objectives of the Association. There are currently two active groups.



• Pracovní skupina Legislativa

Činnost pracovní skupiny Legislativa v roce 2014 navázala na aktivity v předchozím roce, kdy se zaměřila především na nový občanský zákoník. V realitní praxi se ukázalo, že NOZ s sebou přinesl řadu výkladových problémů. Skupina se proto v roce 2014 zaměřila hlavně na výklad jednotlivých ustanovení a činí tak i v roce letošním.

Pracovní skupina v současné době čítá 33 členů. Mimo zástupců členské základny participují na činnosti této skupiny i další přízvaní odborníci z předních právních a poradenských společností.

• Pracovní skupina Stavební právo

Vznik pracovní skupiny iniciovali členové ARTN během valné hromady v roce 2014, kde se široce diskutovala současná situace na realitním trhu. Dlouhodobou vizí pracovní skupiny Stavební právo je úprava českého stavebního práva a souvisejících zákonů a předpisů podle vzoru práva (úspěšně) užívaného ve vyspělých západoevropských státech, a to i s ohledem na závazky ČR vůči EU ve směru implementace evropského práva do práva českého.

Skupina se chce podílet na dlouhodobé koncepci českého stavebnictví, včetně navazujících zákonů, a umožnit udržitelný rozvoj měst a obcí. V neposlední řadě chtějí prostřednictvím odstranění legislativní nouze, nezodpovědnosti a chaosu v českém stavebním právu a zákonech navazujících zamezit korupčnímu prostředí v rámci investiční výstavby.

Pracovní skupina Stavební právo zahájila svou činnost nejprve jako schválená iniciativa v červenci 2014. Ustanovení nové pracovní skupiny později schválila správní rada ARTN na svém pravidelném zasedání 17. září 2014 po předložení strategického rámce a návrhu rozpočtu. Do pracovní skupiny se přihlásilo celkem 10 společností, které prostřednictvím svých nominovaných zástupců podporovaly týmy Legislativa, Technický tým a Strategický tým.

Pracovní skupina intenzivně pracovala na pozměňovacích návrzích k novele Zákona o posuzování vlivů na životní prostředí (tzv. malá EIA), kterou po České republice požadovala Evropská komise kvůli čerpání unijních dotací. Pro své navrhované změny, týkající se úprav prahových limitů pro zjišťovací řízení a rovněž odkladného účinku pro výkon stavebního rozhodnutí, se podařilo pracovní skupině získat ke spolupráci Hospodářskou komoru ČR. Novela byla následně schválena po zapracování těchto připomínek. V současné době se významně angažuje v jednání o Pražských stavebních předpisech.

Pracovní skupina Stavební právo byla také iniciátorem návrhu na změnu stanov ARTN, který byl valnou hromadou členů schválen 25. března 2015. Vedle přesnějšího definování pravidel pro fungování pracovních skupin přináší schválené znění zásadní změnu, která po 13 letech existence ARTN nově umožní vstup do asociace i korporátním členům. K úpravě stanov ARTN přistoupila s cílem dále zefektivnit činnost pracovních skupin a pokračovat v procesu profesionalizace sdružení.

Více o aktivitách a členství
v ARTN na www.artn.cz.

• The workgroup Legislation

The work of the group Legislation in 2014 was based on the activities in the previous year and it focused especially on the new Civil Code. In real estate practice, it turned out that the new Civil Code has brought a series of problems with interpretation. The group therefore dealt mainly with the interpretation of provisions in 2014 and it focuses on the same issue this year as well.

The workgroup currently has 33 members. Apart from representatives of the member base, other invited experts from leading legal and consulting companies participate in the activities of this group.

• The workgroup Construction Law

Establishment of this workgroup was initiated by AREMD members during the General Assembly in 2014, where the current situation in the real estate market was widely discussed. The long-term vision of the workgroup Construction Law is to regulate the Czech construction law and related laws according to the example of the law (successfully) used in advanced Western countries, taking into consideration the obligations of the Czech Republic towards the EU in terms of the implementation of the European law into the Czech law.

The group aims to participate in a long-term strategy for Czech construction industry, including related laws, and to enable to enable the sustainable development of Czech society through clearly defined rules for construction and the development of towns and villages. Finally, they want to prevent a corrupt environment within investment construction by eliminating the lack of legislation, irresponsibility and chaos in the Czech construction law and related laws.

The workgroup Construction Law started its activities first as an initiative approved in July 2014. Establishment of the new workgroup was later approved by the Board of Directors of AREMD during its regular meeting on 17 September 2014 after the submission of the strategic framework and draft of the budget. 10 companies in total, which supported the teams Legislation, Technical Team and Strategic Team (Legislative, Technical team and Strategic team) through their nominated representatives, registered for the workgroup Construction Law.

The workgroup intensively worked on amendatory proposals for the amendment of the Act on the Assessment of Environmental Impact (the so-called small EIA), which the European Commission required from the Czech Republic because of the utilization of EU subsidies. The workgroup has managed to persuade the Economic Chamber of the Czech Republic to cooperate on its proposed changes related to the modifications of threshold limits for declaratory proceedings, as well as the suspensive effect of the performance of the construction decision. The amendment was subsequently approved after the incorporation of these comments. The workgroup is currently significantly involved in negotiations about the Prague building codes.

The workgroup Construction Law was also the initiator of the proposal to amend the Articles of AREMD, which was approved by the General Assembly of members on 25 March 2015. Apart from the precise definition of the rules for the functioning of the workgroups, the amended text brings a fundamental change, which newly enables accession of even corporate members to the Association after 13 years of its existence. AREMD amended the Articles with the aim of making the activities of workgroups more efficient and of continuing the process of the professionalization of the Association.

More information about activities
and membership in AREMD at www.artn.cz.



ČLENOVÉ ASOCIACE PRO ROZVOJ TRHU NEMOVITOSTÍ V ROCE 2015

MEMBERS OF THE ASSOCIATION FOR REAL ESTATE MARKET DEVELOPMENT IN 2015

Achour Gabriel	AK Achour & Hájek s.r.o.	Matoušková Karolína	The Property Advisory Group
Anderle Leoš	Sekyra Group, a.s.	Melč Michal	Deloitte Advisory s.r.o.
Balák Jan	ENA Experts	Miškovič Milorad Miško	KARLIN PORT REAL ESTATE
Beneš Petr	Arcadis CZ, a.s.	Mládek Martin	TEMPUS, advokátní kancelář, s.r.o.
Bernard Radovan	BERNARD LEGAL	Němeček Radomír	nezávislý konzultant
Buršík Ondřej	Metrostav Development, a.s.	Nepala Pavel	RENOMIA
Capelleveen Johannes van	ECOVIS	Novák Rostislav	Penta Investments
Čermák Pavel	Arcadis CZ, a.s.	Novotný Martin	NSG Morison advokátní kancelář, s.r.o.
Dejanovský Sebastien	DEVELON CZ s.r.o.	Opletalová Daniela	Bird & Bird s.r.o. advokátní kancelář
Drtina Tomáš	INCOMA GfK, s.r.o.	Pácal Jiří	Central Europe Holding, a. s.
Dubovský Miroslav	Weinhold Legal	Palička Petr	Penta Investments
Dvořák Václav	Gestin Holding, a. s.	Plachá Iveta	CMC Cameron McKenna, advokát
Fajkus Jiří	RSIM Realitní a správcovská, a.s.	Pokorná Magda	Allen & Overy LL.P., organizační složka
Fanta Petr	CODECO, a. s.	Pokorný Jiří	SATPO broker, s. r. o.
Fára Pavel	AmRest	Pokorný Radek	BPD Development
Frank Rainer	Velíšek & Podpěra – advokátní kancelář s.r.o.	Porupka Tomáš	KKCG, a.s.
Gavlas Ivo	Gavlas, spol. s r. o.	Prášil Jiří	t.č. na rodičovské dovolené
Giese Ernst	Giese & Partner, s.r.o.	Prchlík Dušan	Ungelt Services, a.s.
Grabmüllerová Daniela	Ministerstvo pro místní rozvoj ČR	Procházka Jiří	Metrostav Development, a.s.
Hampel Ondřej	BADOKH, advokátní kancelář	Příkrylová Pavla	PETERKA & PARTNERS advokátní kancelář s.r.o.
Havelka Zdeněk	Czech Property Investments, a.s.	Pujman Petr	KKCG Real Estate a.s.
Hejma Petr	Multiprojekt Group a.s.	Richter Pavel	JPR Development, s. r. o.
Hermann Jiří	UCTAM Czech Republic	Rutland Monika	Rutland Ježek, advokátní kancelář
Hink Michal	Dentons Europe CS LLP	Sadil Jan	Hypoteční banka, a.s.
Holásek Jan	Havel, Holásek & Partners s.r.o.	Sedmíhradský Jakub	Lexus a. s., partner
Holub Emil	Clifford Chance LLP	Schödelbauerová Pavla	Ministerstvo pro místní rozvoj, vedoucí oddělení bytového práva
Horváth Jan	CTR Group a.s.		Cicero, s.r.o.
Hradec Filip	Česká spořitelna, a.s.	Skála Milan	KKCG Real Estate a.s.
Humlová Olga	HB Reavis Group CZ, s.r.o.	Skála Patrik	REICO investiční společnost České spořitelny
Hybš Jan	Ministerstvo kultury, odbor investic	Skalický Martin	RSM Tacoma, a.s.
Illetško Petr	ANO spořitelni družstvo	Skotnica Jiří	Trigema, a.s.
Janeček Radek	Squire Sanders, v.o.s., advokátní kancelář	Soural Marcel	Colliers international s.r.o.,
Júzová Martina	Erste Group Immorent ČR s.r.o.	Stránský Karel	Univerzita Karlova, PfF,
Klajmon Igor	Czech Property Investments, a.s.	Sýkora Luděk	Fakulta geografie a regionálního rozvoje
Klapalová Zdenka	KNIGHT FRANK, spol. s r. o.		Baker & McKenzie s.r.o, advokátní kancelář
Kliment pavel	KPMG Česká republika	Šimonek David	Traficon s.r.o.
Kocián Michal	FINEP & partners a.s.	Škvára Pavel	MS architekti
Konečná Radka	Konečná & Zacha, s.r.o., advokátní kancelář	Šourek Michal	Kinstellar s.r.o., advokátní kancelář
Kořínková Dana	Advokátní kancelář JUDr. Dana Kořínková	Štěpánková Klára	t.č.bez angažmá
Kosman Kamil	European Capital Partners Real Estate s.r.o.	Švanda Zdeněk	DBK Praha a.s.
Kostrounová Lenka	Československá obchodní banka, a. s.	Tlačbaba Jan	PPF Real Estate s.r.o.
Koval Otto	KKCG Real Estate a.s.	Tuček Martin	Petr Urbánek – poradenství pro nemovitosti
Kozáková Daniela	Havel, Holásek & Partners s.r.o.	Urbánek Petr	PSJ, a.s.
Krejčí Filip	VŠE, fakulta podnikohospodářská	Vaculík František	Stewart Title Limited
Krones Tomáš	PSG International	Válka Zdeněk	GES REAL, a.s.
Kruntorád Jan	Gepard Finance a.s.	Vecán Pavel	Trikaya Czech Republic a.s.
Kühn Pavel	Česká spořitelna, a.s.	Veselý Alexej	Orco Property Group
Kulhánková Simona	UBM Bohemia, a.s.	Vobruha Aleš	CODECO, a. s.
Kulman Tomáš	Czech Comfort s.r.o.	Weishaupt Pavel	ARGON s.r.o.
Langr Aleš	Crest Communications	Zeman Petr	Ernst & Young s.r.o.
Lazar Evan Zohav	Dentons Europe CS LLP	Zemanová Eva	Interprospekt CZ s. r. o.
Lux Martin	Sociologický ústav AV ČR	Žalský Karel	
Malíř Josef	Raiffeisen penzijní společnost		
Malý Bedřich	YBUT consult, znalecký ústav		
Marek Petr	ČVUT FSv		

TRENDY NA TRHU NEMOVITOSTÍ 2015–2016 PODLE PRŮZKUMU ARTN
REAL ESTATE MARKET TRENDS 2014–2015 SURVEY BY AREMD



TRENDY NA TRHU NEMOVITOSTÍ 2015–2016 PODLE PRŮZKUMU ARTN

REAL ESTATE MARKET TRENDS 2015–2016 SURVEY BY AREMD

- Tahounem realitního trhu budou letos i příští rok investiční aktivity, odborníci předpovídají mírný růst cen a věří v udržení nízkých úrokových sazeb.
- Největší změny se čekají na rezidenčním a kancelářském trhu, nejméně v oblasti cestovního ruchu.
- Nejvíce nových projektů přibude v rezidencích a díky rostoucímu zájmu investorů i u průmyslových nemovitostí.
- Hlavním trendem pro další období napříč sektory bude rostoucí tlak na kvalitu projektů.
- Rozvoj trhu je omezován nestabilitou legislativy.

Asociace pro rozvoj trhu nemovitostí (ARTN) již podruhé uskutečnila na počátku nového kalendářního roku průzkum, jehož cílem je pravidelně zjišťovat, jaké nejvýraznější trendy se budou projevovat na realitním trhu v České republice v nadcházejících dvou letech. Průzkumu se letos v lednu zúčastnilo 230 realitních expertů napříč všemi sektory. Jejich názory se staly cenným a především autentickým vodítkem pro vypracování této publikace.

OČEKÁVÁNÍ TRHU

Český trh nemovitostí očekává s ohledem na oživení domácí ekonomiky rostoucí zájem investorů. Ten by měl být podpořen vyšší dostupností jednotlivých typů financování, u hypoték zejména nízkými úrokovými sazbami. Hlavním trendem napříč sektory bude rostoucí tlak na kvalitu projektů.

Očekávání odborné veřejnosti jsou založena zejména na pozitivním vývoji v loňském roce. Klíčovou událostí roku 2014 byla podle většiny respondentů akvizice nemovitostního portfolia developera VGP skupinou Point Park Properties, která byla dalším signálem výrazného oživení investičního trhu, a rovněž rostoucí prodeje bytů založené mimo jiné na chuti klientů investovat do bydlení.

Mezi nejvíce očekávané události letošního roku patří podle průzkumu ARTN novela stavebního zákona, 21% sazba DPH na pozemky a dořešení situace kolem Pražské stavebních předpisů. Největších změn v příštích dvou letech doznají podle téměř poloviny respondentů zejména rezidenční a kancelářský trh. Třetím segmentem, kde lze čekat markantní pohyb, jsou investice.

V rezidenční oblasti očekávají profesionálové postupné nasycení trhu a pomalý růst cen. Pro bydlení bude v nejbližších dvou letech důležité, zda se prokáže efektivní fungování SVJ. A jaký dopad bude mít na celý sektor etablování segmentu tzv. sociálního bydlení.

Na kancelářském trhu je v posledním období zjevná vyšší neobsazenost. V hlavním městě je již téměř 15 % volných kanceláří. Podle odborníků povede přesycený trh k dalšímu tlaku na pokles nájemného. Poptávka, a to i ta realizovaná, po nových a moderních kancelářských prostorách však trvá. Bude proto zajímavé sledovat, v jaké míře majitelé starších objektů začnou přistupovat k jejich rekonstrukcím nebo remodelingům.

Odborníci se shodují, že investiční trh je v rozkvětu. Vedle dominujících českých subjektů do odvětví vstupují noví hráči, podle průzkumu se očekává zvýšený zájem zahraničních investorů z Ruska a Asie. Zájem o kvalitní nemovitostní projekty se projevuje ve zvýšených cenách. Brzdícím faktorem je zvyšující se daňová zátěž a nejistá ochrana investic v této oblasti.

Nejmenší možné změny účastníci průzkumu předpokládají u nemovitostí v oblasti cestovního ruchu a projektů pro volný čas. Již tak stagnující trh je vázán na klesající podporu z dotací EU. Podle některých realitních expertů dokonce stále ubývají důvody pro návštěvu České republiky – a to navzdory revitalizaci hotelového trhu aspoň v Praze.

- The driving force of the real estate market this year and next year will be in investment activity, experts expect a slight rise in prices and believe in maintaining low interest rates.
- The biggest changes will be reflected in the residential and office market, the smallest in tourism.
- The most of new projects can be expected in residential and, thanks to his growing interest among investors, also in industrial real estate.
- The main trend across sectors for next period will be greater pressure on projects quality.
- Market development is hampered by legislative instability.

The Association for Real Estate Market Development (AREMD) has realised its second survey in the beginning of year 2015 with the aim to identify the most striking trends that will impact the property market in the Czech Republic in 2015 and 2016. 230 real estate experts across all sectors took part in the survey, and their opinions provided valuable and primarily authentic guideline for the preparation of this publication.

MARKET EXPECTATIONS

With regard to the recovery of the domestic economy, the Czech real estate market is expecting growing investor interest. This should be supported by the higher availability of all types of financing, especially low mortgage interest rates. The main trend across sectors for next period will be greater pressure on projects quality.

The professional expectations are primarily based on positive developments in the last year. A key event in 2014 was, according to most respondents, the acquisition of the VGP real estate portfolio by Point Park Properties, which was another signal of the strong recovery of the investment market, as well as increasing sales of apartments due to the client desire to invest in housing.

Among the most anticipated events of the year according to the survey among the AREMD is an amendment to the Building Act, the 21% VAT rate on land and resolving the situation around Prague's building regulations.

According to almost one half of respondents, the biggest changes in the next two years will be mainly in residential and office markets. The third sector where we can expect striking activity is the investment market.

The residential area is expecting a gradual saturation of the market and slow price growth. The next two years will be important for housing, proving if the condominium system is effective and how it will impact the entire sector to

establish the so called social housing segment.

The office market is plagued by a higher vacancy rate in the past period. In the capital almost 15% of offices is already empty. According to experts, the glut in the market will result in further pressure on rents decline. However, demand for new and modern office space persists. It will be interesting to see how the owners of older buildings will start to deal with reconstruction or remodeling.

Experts agree that the investment market is booming. Besides dominating Czech entities in the industry, new players will be entering and the survey shows expected increased interest of foreign investors from Russia and Asia. Interest in quality real estate projects is reflected in the raised prices. One inhibiting factor is the increasing tax burden and uncertain protection of investments in this sector.

The lowest possible changes are expected by survey respondents in tourism and leisure project real estate. The already sluggish market is bound for declining

„Očekávám převís poptávky po investičních nemovitostech nad nabídkou a snahu umístit volné peněžní prostředky.“

“I expect excess demand for investment properties over the supply and efforts to allocate available funds.”

Pavel Kliment, KPMG Česká republika

CO BUDE OVLIVŇOVAT ČESKÝ TRH NEMOVITOSTÍ?

Ve srovnání s výsledky loňského průzkumu je vidět, že stále více odborníků věří domácí ekonomice. Letos by podle respondentů měla mít na realitní trh buď silně pozitivní (19 %) nebo mírně pozitivní vliv (60 %). Pro rozvoj trhu je klíčová poptávka, absolutní většina respondentů proto s ohledem na predikovaný vývoj české ekonomiky předpokládá, že poptávající (investoři, nájemci, koncoví zákazníci...) nebudou mít racionální důvody odkládat svá investiční rozhodnutí.

Na druhém místě se v pozitivním vlivu na český nemovitostní trh pomyslně umístila rostoucí atraktivita České republiky v rámci regionu CEE (53 %). Na třetí místo odborníci postavili rozvoj nových technologií (50 %).

V případě negativních vlivů jednoznačně, a dokonce ještě výrazněji než vloni, dominuje legislativní rámec. Shodlo se na tom 50 % účastníků průzkumu. Časté změny zákonů a nestabilita na úrovni stavebních předpisů a stavebních řízení jsou bohužel vůbec nejčastěji opakovaná slovní spojení průzkumu.

Na druhém místě očekávaného negativního vlivu je podle respondentů mezinárodní politická a ekonomická situace. Obavy panují kolem dalšího vývoje na Ukrajině, rizika snížení výkonnosti německé ekonomiky v důsledku zhoršení vztahů s Ruskem a potažmo naší závislosti na německé ekonomice.

„Na trhu se projeví kumulace kapitálu a snížení počtu aktivních účastníků trhu na straně developerské a naopak vstup nových účastníků trhu na straně equity kapitálu (USA, Velká Británie, Asie). Očekávám také (negativní) vliv nové bankovní regulace na nemovitostní trh a jeho dluhové financování.“

“The market will be affected by capital accumulation and a reduction in the number of active developers. Conversely, new entrants will be on the equity capital side of the market (USA, UK, Asia). We also expect a (negative) impact of the new banking regulations on the real estate market and debt financing.”

Mgr. Emil Holub, Clifford Chance

„Příští dva roky budou určovat zahraniční investice, spekulace na kurz EUR/CZK a rostoucí nejistota ohledně úrokových sazeb.“

“Next two years will be determined by foreign investments, exchange rate EUR/CZK speculation and increasing uncertainty about interest rates.”

Ing. Tomáš Pardubický, FINEP

support from EU subsidies. Some real estate experts even see fewer and fewer reasons to visit the Czech Republic, no matter that hotel market has revitalized at least in Prague.

WHAT WILL INFLUENCE THE CZECH REAL ESTATE MARKET?

In comparison with the results of the survey last year, we see that more and more experts trust the domestic economy. According to the respondents, it should have either a strongly positive (19%) or slightly positive impact (60%) on the real estate market this year. Demand is key for market development, therefore the absolute majority of respondents assume, given the predicted development of the Czech economy, that interested parties (investors, tenants, customers...) will not have rational reasons to postpone their investment decisions.

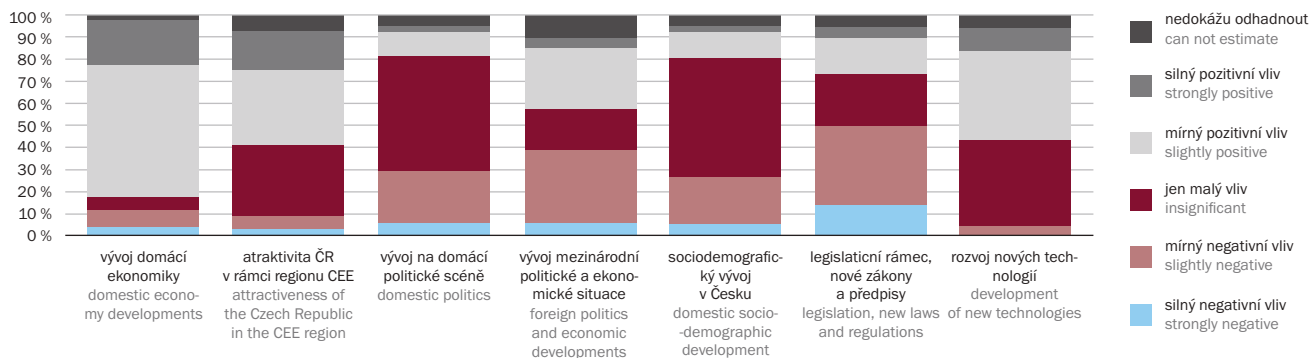
The second most important influencing factor of the Czech real estate market is the increasing attractiveness of the Czech Republic in the CEE region (53%). The third experts placed the development of new technologies (50%).

Definitely and even more significantly in comparison last year results, as the negative effect dominates the legislative framework. 50% of respondents agreed on that. Frequent changes in laws and the instability of building regulations and building management are unfortunately the most frequently repeated phrases in the survey.

GRAF – Vliv externích faktorů na realitní trh v ČR v letech 2015 a 2016

GRAPH – The influence of external factors on the Czech real estate market in 2015 and 2016

Zdroj: Průzkum ARTN
Source: AREMD Survey



Na třetím místě se umístil vývoj na domácí politické scéně (30 %) – faktor, který podle realitních odborníků spolu s legislativním rámcem podnikání v oblasti realit nejvíce ovlivňuje, avšak nikdo jej nedokáže spolehlivě odhadnout. S menším odstupem (27 %) se umístil sociodemografický vývoj v ČR, u něhož jsme zaznamenali zajímavý trend - počet respondentů, kteří jej zařadili do kategorie silně negativního vlivu, se oproti roku 2014 zdvojnásobil.

NOVÉ PROJEKTY V LETECH 2015–2016

Stále atraktivnější bude trh industriálních prostor, kde 29 % respondentů očekává značný přírůstek nových projektů a celkový nárůst počtu nových projektů dokonce 73 % odborníků. Největší zvýšení počtu zahajovaných developerských záměrů však 89 % oslovených expertů očekává na rezidenčním trhu.

V případě maloobchodních ploch očekávají odborníci převážně mírný růst či stagnaci. Na rozdíl od loňského roku ovšem převažují zastánci pozitivnějšího vývoje, podíl skeptiků klesl na 40 %. Více investic bude směřovat do modernizace stávajících komplexů spíše než do nových projektů. Vstup na český trh rovněž připravuje několik nových značek, které

Most respondents expected the second most negative impact to be the international political and economic situation. These are mainly fears of further negative developments in Ukraine, the risk of a decline in the German economy due to its deteriorating relations with Russia and our dependence on it.

The third spot was taken by the developments on the domestic political scene (30%) – a factor which, according to real estate professionals, together with the legislative framework instability most affected real estate business, but nobody can estimate the risk with any degree of accuracy. The socio-demographic development in the Czech Republic placed slightly behind (27%), where we noted an interesting trend – the number of respondents who ranked it as strongly negative doubled compared to 2014.

NEW PROJECTS BETWEEN 2015 AND 2016

The industrial space market has been found increasingly attractive, where 29% of respondents expect a significant increase in new projects and 73% of professionals expect an increase. However, 89% of the surveyed experts expect the largest overall increase in the number of development in the residential market.

In the case of retail space, professionals expect mostly moderate growth or stagnation. Unlike last year, however, proponents of positive

„Mírný růst cen, silná domácí poptávka a levné peníze stimulují developery k vyšší aktivitě, která se projevila už v roce 2014. Díky zdlouhavosti přípravy projektů se to však v plné míře projeví až v roce 2015.“

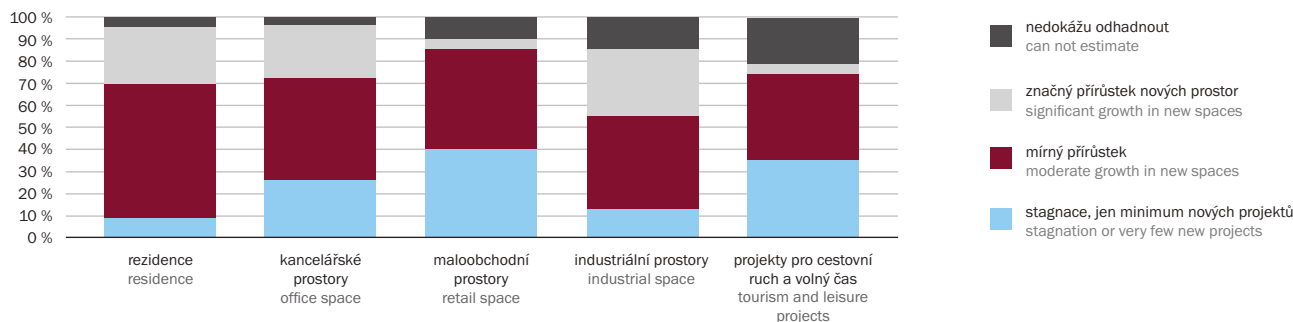
“A slight rise in prices, strong domestic demand and cheap funds are stimulating developers to a higher level of activity, a stimulation that began in 2014. The lengthy project preparation, however, means the full effect will be felt in 2015.”

Mgr. Peter Višňovský, Lexus



GRAF – Očekávaný nárůst nových projektů v letech 2015–2016
GRAPH – Expected growth of new projects in 2015–2016

Zdroj: Průzkum ARTN
 Source: AREMD Survey



by mohly sehrát pozitivní roli. Dobrou zprávou je, že po letech dochází k oživení spotřebitelské poptávky, což se projevuje v růstu maloobchodního obratu.

MÍRA NÁVRATNOSTI INVESTIC

S ohledem na předpokládaný mírný růst cen u rezidenčních projektů predikuje 45 % odborníků i vyšší míru návratnosti investic. Podle komentářů to ale nebude platit paušálně: na trhu začne skutečná diverzifikace, přičemž kvalita produktu bude určující.

Druhým segmentem, který by měl meziročně přinést vyšší míru zhodnocení investic, je industriální trh (28 % respondentů). Někteří experti se však domnívají, že výše uvedeně se týká pouze těch projektů, které jsou již dokončené a obsazené nájemci. Pro realizaci v letech 2015 a 2016 předpovídají neutrální či mírně negativní vývoj výnosů. Výrazný pokles (tj. více než 5 %) zhodnocení investic je očekáván u kanceláří. Tlak na snižování nájemného z důvodu převisu nabídky prostor nad poptávkou nájemců se pravděpodobně promítne i do oblasti výnosů.

trends predominate and the share of skeptics fell to 40%. Growth will be mostly driven by stores in the lower price segment. Investment will be directed more into the modernization of existing complexes. Several new brands are preparing to enter the Czech market, which can also play a positive role. The good news is that after years of turmoil, there has been a recovery in consumer demand, which is reflected in the growth of retail turnover.

RETURNS ON INVESTMENT

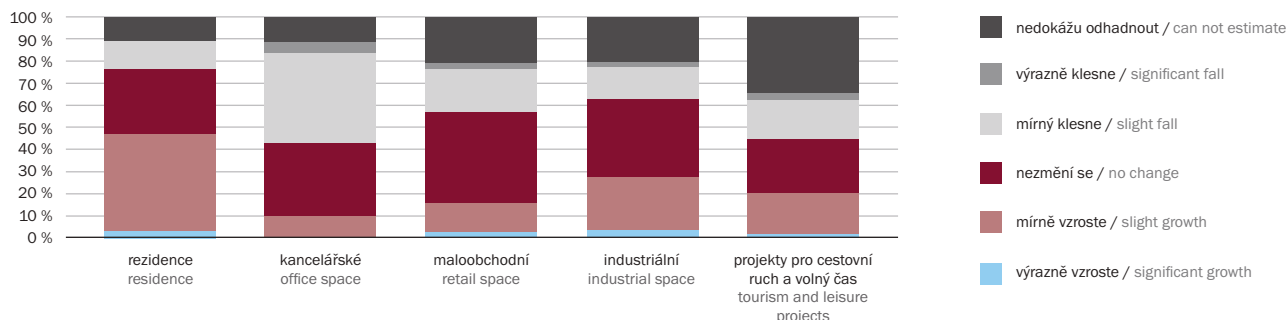
With regard to the expected slight rise in prices for residential projects, 45% of experts predict a higher rate of return on investment. According to comments, this cannot be generalized and significant market diversification, where product quality will be decisive, is beginning.

The second segment, which should annually yield a higher rate of return on investment is the industrial market (28% of respondents). Some experts, however, believe that the above applies only to projects that are already finished and leased.



GRAF – Očekávaný vývoj míry návratnosti nových projektů v jednotlivých sektorech
GRAPH – Expected rate of return on new development projects in particular segments

Zdroj: Průzkum ARTN
 Source: AREMD Survey



CO BRÁNÍ DALŠÍMU ROZVOJI NEMOVITOSTNÍHO TRHU?

Čtvrtina respondentů považuje za nejdůležitější dva faktory, jež podvazují rozvoj trhu nemovitostí v České republice. Předně je tuzemský realitní trh limitován velikostí domácí ekonomiky, ale obdobně je zmiňován i nestabilní legislativní rámec. V komentářích řadí respondenti do této oblasti vedle nekonzistentních novel zákonů a častých změn v legislativě a navazujících předpisech také zdlouhavé správní lhůty a pomalá soudní rozhodnutí.

Druhou nejčastěji uváděnou limitou nemovitostního trhu je nejistota kolem Pražských stavebních předpisů, což negativně vnímá více jak pětina dotázaných. Praha je považována za klíčový trh a velká část odborníků proto očekává, že Pražské stavební předpisy budou rozhodující pro tvorbu navazujících předpisů (OTP) i pro další projekty ve velkých městech, například v Brně.

Na třetím místě omezujících faktorů (16 %) se shodně umístila absence či nekonceptnost územních plánů, rostoucí daňové zatížení zavedením DPH na pozemky a obecně saturace trhu.

For project implementation in 2015 and 2016, they expect revenue-neutral or slightly loss-making development. A significant decrease (i.e. more than 5%) in return on investment is expected in office space. Downward pressure on rents due to excess supply will inevitably reflect on yields.

„Nekonzistentní a nestabilní právní prostředí, které neposkytuje investorovi žádnou ochranu jeho investice. Rozhodovací a povolení procesy při nové výstavbě v ČR nedávají jistotu, zda se vložené investiční prostředky vrátí, když jen zajištění povolení trvá i několik let.“

“The inconsistent and unstable legal environment does not provide any protection to the investor's investment. In the Czech Republic, decision-making and approval processes for new construction do not guarantee a return on investment and just obtaining a permit can take several years.”

Marcel Soural, Trigema

WHAT IS HOLDING BACK THE REAL ESTATE MARKET?

A quarter of respondents consider two factors the most important that are holding back the local real estate development. First is that the Czech real estate market is limited by the size of the domestic economy and second is mentioned also the unstable legislative framework. Respondents consider additional factors to be the lengthy administrative deadlines and the speed of judicial decisions in addition to the inconsistent legislative amendments and frequent legislative changes.

The second most frequently cited limit hampering the real estate market is the uncertainty in Prague's building regulations, which are negatively perceived by more than a fifth of respondents. Prague is considered a key

real estate market, and a large proportion of professionals are therefore expecting that Prague's regulations will be crucial for the creation of related regulations (general technical requirements) for other projects in major cities such as Brno.

PODPORA DALŠÍHO ROZVOJE

Podle odborníků je otázka možné podpory rozvoje trhu jednoznačná. 61 % se domnívá, že největším stimulem poptávky – alespoň pro rezidenční trh – bude udržení nízké úrokové sazby. 58 % by zjednodušila a zkrátila povolenací řízení, 44 % se vyslovila pro pevná a jasná pravidla přijetí Pražských stavebních předpisů a 43 % respondentů by přivítalo dlouhodobou strategii formulovanou v Metropolitním plánu.

Na rozdíl od loňského roku se jako zásadní již nejeví dostupnost financování. Snížení požadované ekvity ze strany financujících bank se umístilo až na 5. místě a přálo by si jej 30 % respondentů.

„Vedle aktuální nejasnosti okolo Pražských stavebních předpisů brání rozvoji velkých měst především absence dlouhodobé strategie a nejasnosti v oblasti územního plánování.“

“In addition to the current confusion about the Prague building regulations, the development of big cities is mainly hindered by the lack of long-term strategies and uncertainties in land use planning.”

Ing. Michal Lohr, Skanska

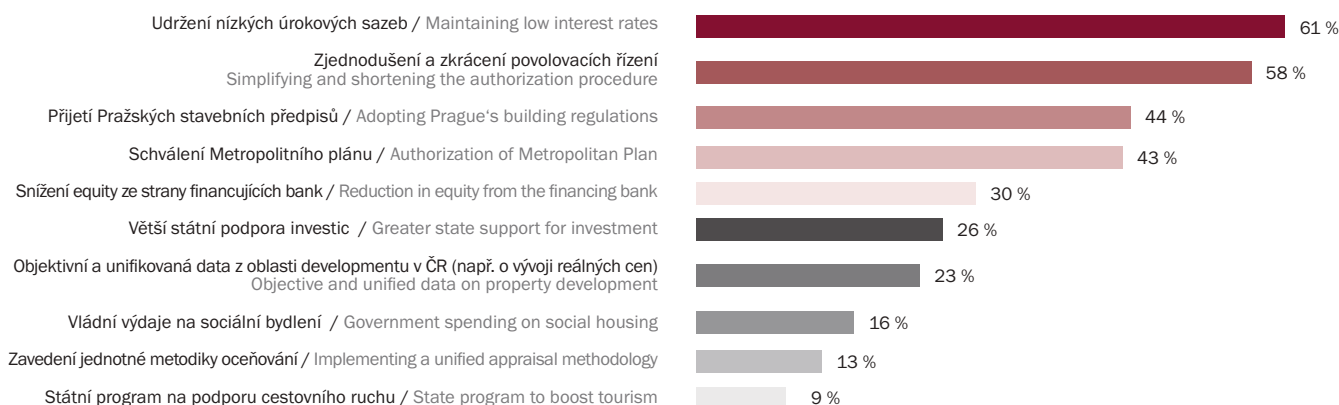
In third place among limiting factors (16%) is the consistently ranked absence of or non-conceptual land use plans, increasing the tax burden by introducing VAT on land and general market saturation.

SUPPORT FOR MARKET DEVELOPMENT

According to experts, the question of the possible support of market development is unambiguous. 61% believe that the greatest demand stimulus and key for the residential market will be maintaining low interest rates. 58% would simplify and shorten the authorization procedure, 44% were in favor of firm and clear rules by adopting Prague's building regulations and 43% respondents would welcome a long-term strategy formulated in the Metropolitan Plan.

GRAF – Která tři konkrétní opatření by podle vás nejvíce pomohla dalšímu rozvoji trhu nemovitostí?
GRAPH – Which 3 specific actions do you think would most help the real estate market develop further?

Zdroj: Průzkum ARTN
Source: AREMD Survey



NEŠVARY ČESKÉHO NEMOVITOSTNÍHO TRHU

Stejně jako v loňském roce jsme se v rámci průzkumu zajímali také o to, co je největším nešvarem českého realitního prostředí. Odborná veřejnost vnímá pokračující trend celkové kultivace trhu i subjektů, které na něm působí. Téměř 40 % respondentů se přesto shoduje, že nejčastěji lze narazit na netransparentnost. V této souvislosti je pak nejčastěji zmiňována obecně nízká úroveň a profesionalita realitních zprostředkovatelů a fakt, že se stále jedná o volnou živnost.

Netransparentně jsou však vnímány například i schvalovací procesy při povolenacích řízeních staveb, společenská odpovědnost jednotlivých hráčů na trhu či například mediálně prezentované informace o trhu, jejichž cílem je udržet pozitivní sentiment. A to i přes nedostatečnou průkaznost.

Podle průzkumu ARTN by sami realitní experti českému realitnímu trhu nejvíce přáli především stabilitu, transparentnost, profesionální přístup a větší zodpovědnost všech zúčastněných aktérů. A rovněž odvahu realizovat jedinečné a kvalitní projekty s kýženou architektonickou kvalitou.

Unlike last year, funding availability no longer appears as a major factor. Reduction in equity from the financing bank was ranked as the 5th, with 30% respondents in favor.

NUISANCES IN THE CZECH REAL ESTATE MARKET

Just like last year, the survey was also interested in what the biggest nuisance of the Czech real estate market is. The expert public perceives the continuing overall trend of cultivation of the market and also entities that are active in real estate. Almost 40% of respondents still agree that most often it is possible to encounter a lack of transparency. In this respect, a generally low level of professionalism of real estate brokers, and that this is still a free trade, is frequently mentioned.

Processes perceived as nontransparent are, for example, the approval processes for the building permit, social responsibility of the individual players such as media in the market or the information presented in the market, designed to maintain positive sentiment despite lacking validity.

According to the AREMD survey, Czech real estate experts would most like stability, transparency, professionalism and a greater responsibility of all stakeholders. And also the courage to make truly unique and quality projects with architecturally sound quality.

MONIKA KOFRŮNOVÁ

Asociace pro rozvoj trhu nemovitostí
Association for Real Estate Market Development

MAKROEKONOMICKÝ VÝVOJ A CENY NEMOVITOSTÍ V ČR A VE SVĚTĚ

MACROECONOMIC DEVELOPMENT AND REAL ESTATE PRICES
IN THE CZECH REPUBLIC AND GLOBALLY



MAKROEKONOMICKÝ VÝVOJ A CENY NEMOVITOSTÍ V ČR A VE SVĚTĚ

MACROECONOMIC DEVELOPMENTS AND REAL ESTATE PRICES IN THE CZECH REPUBLIC AND GLOBALLY

- **Výhledy globální ekonomické aktivity z počátku roku 2015** počítají pro letošní a příští rok s udržení vysoké dynamiky ekonomické aktivity v rozvíjejících se ekonomikách (Čína kolem 7 %, Indie kolem 6 %) a pozvolným oživením ve vyspělých zemích. Prognózy vývoje HDP v eurozóně naznačují mírné oživení, v letošním roce by měl růst dosáhnout 1 %. V roce 2016 by pak měl lehce přesáhnout 1,5 %. Tato relativně optimistická očekávání jsou však zejména v eurozóně předmětem řady rizik mířících směrem dolů.
- Podle předběžných únorových odhadů České statistického úřadu došlo ve čtvrtém čtvrtletí loňského roku k mezičtvrtletnímu zvýšení o 0,4 % a meziročnímu zvýšení o 1,5 %. Za celý rok 2014 se HDP podle tohoto odhadu zvýšil o 2,0 %. Lednová prognóza České národní banky pak počítá s tím, že domácí HDP vzroste v letošním roce o více než 2,6 % a v roce 2016 se zvýší dále na 3,0 %.
- **Oživení domácí ekonomiky se bude projevat i na trhu práce.** Obecná míra nezaměstnanosti bude nadále postupně klesat z 5,9 % na konci roku 2014 na úroveň 5,4 % ke konci roku 2016. Mzdy v podnikatelské sféře se zvýší v letošním roce o 2,5 % a v roce 2016 o 3,8 %.
- **Na trhu bytů pokračovalo v roce 2014 cenové oživení.** Údaje signalizovaly vyšší a dřívější růsty nabídkových cen oproti cenám realizovaným, což odpovídá fázi obratu cen nemovitostí. Vývoj zůstal v ČR značně diverzifikovaný, kdy k růstu docházelo především v Praze. Budou-li naplněny současné prognózy domácího makroekonomického vývoje, měly by ceny bytů pokračovat v letošním roce v pozvolném růstu. K nárůstu cen bytů došlo i v některých evropských ekonomikách, přičemž v některých existují známky přehřátí trhu. Zde byla přijata tzv. makrobezpečnostní opatření, která mají za cíl snížit rizika spojená s kombinací zvyšování cen nemovitostí a růstu úvěrů na bydlení při rozvolňujících se úvěrových standardech.
- **Stabilní výhled světové ekonomiky i nadále ohrožuje riziko obnovení výkyvů na finančních trzích v důsledku vysoké úrovně zadluženosti v řadě vyspělých i rozvíjejících se ekonomik.** Výrazné uvolnění měnové politiky klíčových centrálních bank a přechod Evropské centrální banky (ECB) ke kvantitativnímu uvolňování vyvolaly prudký pokles požadovaných výnosů vládních dluhopisů stabilních zemí (u některých zemí v kratších splatnostech pod nulovou úroveň) a způsobily výrazné výkyvy na měnových trzích. Globální finanční trhy tak lze i přes stabilizaci bankovních sektorů v současnosti hodnotit jako značně zranitelné.
- **For this and next year, the 2015 outlook for global economic activity anticipates maintaining the high dynamics of economic activity in emerging economies (China around 7%, India around 6%) and a gradual recovery in the advanced countries.** Forecasts for GDP in the euro area suggest a slight recovery and it should achieve growth of 1% this year. In 2016, it should be slightly over 1.5%. These relatively optimistic expectations are, however, particularly in the euro area subject to a number of negative risks.
- **According to preliminary February estimates of the Czech Statistical Office (CSO), the quarterly growth reached 0.4% and year on year growth was 1.5% in the fourth quarter of last year.** According to this estimate, overall, GDP grew by 2.0% during 2014. The January forecast of the Czech National Bank anticipates that domestic GDP will grow this year by more than 2.6% and further to 3.0% in 2016.
- **Domestic economic recovery will also be reflected in the labor market.** The general unemployment rate will continue to decline gradually from 5.9% at the end of 2014 to a level of 5.4% at the end of 2016. Wages in the business sector will increase this year by 2.5% and in 2016 by 3.8%.
- **A price recovery continued on the housing market in 2014.** Data shows higher and earlier growth in the offer prices compared to the realized prices, which signals a trend reversal in real estate prices. Developments in the Czech Republic remained very diversified, with growth being seen mainly in Prague. If the current domestic macroeconomic development forecasts hold, then housing prices should continue their slow growth this year. The increase in housing prices was also observed in some European economies, with some showing signs of market overheating. In these, so called macro-prudential measures were adopted that aim to reduce the risks associated with a combination of increased property prices and growth in housing loans due to relaxing credit standards.
- **The stable outlook for the world economy continues to be threatened by risks of renewed volatility in financial markets due to the high level of indebtedness in many advanced and emerging economies.** The significantly relaxed monetary policy of key central banks and the transition of the European Central Bank (ECB) toward quantitative easing triggered a sharp decline in required yields on government bonds of stable countries (in some countries at shorter maturities they fell into negative numbers) and caused significant fluctuations in the currency markets. Global financial markets, despite the stabilization of the banking sector, can be currently considered highly vulnerable.

EXTERNÍ PROSTŘEDÍ A SVĚTOVÁ EKONOMICKÁ AKTIVITA

Světová ekonomika pokračovala v roce 2014 v nevyrovnaném vývoji charakterizovaném pomalým růstem v eurozóně, výrazným oživením americké ekonomiky a rychlým růstem v některých rozvíjejících se zemích. V důsledku sociálních a místy i bezpečnostních konfliktů, reakce investorů na akumulované nerovnováhy a nečekaně prudkého poklesu cen energetických komodit však v části rozvíjejících se ekonomik došlo k prudkému zpomalení růstu (např. Brazílie či Rusko).

Spojené státy a Velká Británie již procházely v loňském roce poměrně robustním oživením, které by mělo v letošním roce dále posílit. Eurozóna se začala odrážet ode dna, nicméně je nadále nezbytné počítat s relativně slabým růstem v Německu a heterogenním vývojem v jednotlivých zemích. V tabulce níže jsou zachyceny odhady z lednové aktualizace makroekonomického výhledu Mezinárodního měnového fondu pro letošní rok a rok 2016.¹

EXTERNAL ENVIRONMENT AND GLOBAL ECONOMIC ACTIVITY

In 2014, the global economy continued in an unbalanced development characterized by slow growth in the euro area, a significant recovery in the US economy and rapid growth in some emerging countries. As a result of social and sometimes military conflicts, investors' reaction to the accumulated imbalances and an unexpectedly sharp decline in energy commodity prices, however, part of the emerging economies experienced a sharp slowdown in growth (e.g. Brazil and Russia).

The United States and Britain underwent a relatively robust recovery last year, which should continue further this year. The euro area began to bounce back, but we should still expect relatively weak growth in Germany and heterogeneous developments in individual countries. The table below captures figures from the updated January estimates of the macroeconomic outlook by the International Monetary Fund for 2015 and 2016.¹

¹ Reprezentativní výhledy zahrnující i rok 2017 bývají dostupné až v dubnu, ty stávající se pohybují pro významné vyspělé země zhruba na úrovni roku 2016. / Representative outlook including 2017 tends to be available in April, the current one for major advanced countries places it at the level of 2016.

TABULKA – Vývoj a výhledy světové ekonomické aktivity (meziroční tempa růstu reálného HDP v %)
TABLE – Development and outlook of global economic activity (real GDP growth, % per year)

Zdroj: IMF World Economic Outlook Update, leden 2015
 Source: IMF World Economic Outlook Update, January 2015

ROK	VYSPĚLÉ ZEMĚ	EUROZÓZA	USA	NĚMECKO	VELKÁ BRITÁNIE	EMES*
YEAR	ADVANCED ECONOMIES	EUROZONE	USA	GERMANY	UK	EMES*
2013	1,3	-0,5	2,2	0,2	1,7	4,7
2014	1,8	0,8	2,4	1,5	2,6	4,4
2015	2,4	1,2	3,6	1,3	2,7	4,3
2016	2,4	1,4	3,3	1,5	2,4	4,7

* EMES je skupina rozvíjejících se a rozvojových ekonomik. / EMES is a group of emerging and developing economies.

Prognózy počítají se zachováním velmi nízké inflace, která by se měla v letošním roce ve vyspělých zemích pohybovat do 1 %. V řadě evropských ekonomik se projevují deflační tlaky. Ty v některých ekonomikách souvisejí i s nízkou úrovní poptávky domácností a podniků. Jde zejména o země s vysokou zadlužeností soukromého i veřejného sektoru, v nichž může deflace problémy se zadlužeností ještě zvýšit. Měnové politiky tak zůstanou s vysokou pravděpodobností stále vysoce uvolněné.

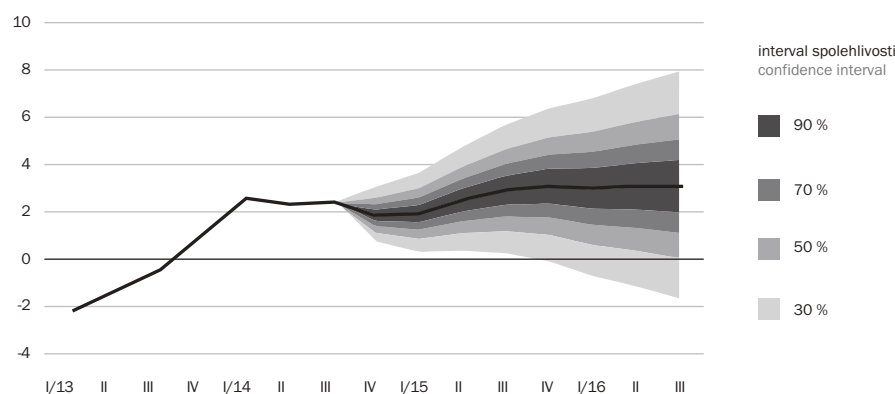
Deflační tlaky jsou do jisté míry důsledkem poklesu cen energetických komodit, což je však pouze dočasný faktor. Ceny ropy v polovině ledna dosáhly téměř šestiletého minima (47 USD/b u ropy Brent), ale poté po přechodné stagnaci začaly růst a v únoru se pohybovaly kolem 55 USD/b. Nejistota ohledně budoucího vývoje je vysoká a předpovědi budoucího vývoje se pohybují v širokém intervalu (analytici v rámci reprezentativního výhledu Consensus Forecast očekávají ceny v rozmezí 45 až 88 USD/b v ročním horizontu). Zároveň došlo k částečnému poklesu cen neenergetických komodit. Z pohledu zemí EU představuje vývoj cen komodit pozitivní faktor, který bude i přes dočasně posílení deflačních tlaků podporovat oživení poptávk.

DOMÁCÍ MAKROEKONOMICKÉ PROSTŘEDÍ A JEHO VÝHLED

Pro vývoj české ekonomiky bude nadále určující kromě domácích hospodářských politik další vývoj v eurozóně a v externím okolí obecně. Výhledy, ze kterých vycházejí prognózy České národní banky (ČNB), předpokládají, že tempo ekonomického růstu v tzv. efektivní eurozóně letos zrychlí k 1,5% úrovni a v roce 2016 ke 2,0 %. Rizikem zůstává zpomalující poptávka v rozvíjejících se zemích včetně vývoje v Rusku a na Ukrajině. Vyšší než doposud předpokládaný pozitivní vliv naopak mohou mít propad cen ropy a kroky Evropské centrální banky.

ECB přistoupila v reakci na deflační tlaky ke kvantitativnímu uvolňování. Na počátku letošního roku tak došlo k poklesu výnosů dluhopisů většiny zemí eurozóny. Opětovné zvýšení sazeb ECB se nepředpokládá minimálně do poloviny roku 2016. Naopak v USA se očekává zvýšení sazeb Fedu již v letošním roce. Jeho načasování a rozsah jsou však předmětem velké nejistoty. Je také velmi obtížné odhadovat reakci finančních trhů a světové ekonomiky na zvýšení amerických úrokových sazeb. Euro by mělo vůči americkému dolaru nadále oslabovat. V únoru očekávali analytici pro letošní rok průměrnou hodnotu kurzu eura vůči americkému dolaru na úrovni 1,17 USD/EUR a v roce 2016 1,15 USD/EUR.

GRAF 1 – Prognóza růstu HDP (v %, prognóza ČNB z ledna 2015)
GRAPH 1 – GDP Growth Forecast (in %, CNB forecast from January 2015)



Česká ekonomika se po dvou letech meziročních poklesů vrátila v roce 2014 k 2% ekonomickému růstu. V samotném 4. čtvrtletí se HDP meziročně zvýšil o 1,5 % a mezičtvrtletně o 0,4 %. Slabší měna posílila cenovou konkurenceschopnost domácí produkce a přes snížení reálných úrokových sazeb podpořila soukromé spotřební a investiční výdaje. Předstihové ukazatele naznačují pokračování podobného vývoje i v 1. čtvrtletí letošního roku.

Forecasts expect maintaining very low inflation, which should be up to 1% in the advanced countries this year. Many European economies are exhibiting deflationary pressures. In some economies, the pressures correspond with low levels of demand by households and businesses. They are mainly countries with high indebtedness of the private and public sectors, where debt deflation can cause even more problems. Monetary policy is very likely to still remain highly relaxed.

The deflationary pressures are to some extent due to the decline in energy commodity prices, but this is only a temporary factor. Oil prices in mid-January reached a nearly six-year low (47 USD/barrel of Brent oil), but then after a temporary stagnation began to rise in February to around 55 USD/barrel. Uncertainty about future developments is high and predictions of future developments cover a wide range (analysts in the representative Consensus Forecast expect prices ranging between 45- 88 USD/barrel in a one-year window). At the same time there was a partial decrease in prices of non-energy commodities. From the perspective of the EU countries, the evolution of commodity prices represents a positive factor that will promote recovery in demand, despite the temporary boost in deflationary pressures.

LOCAL MACROECONOMIC ENVIRONMENT AND OUTLOOK

In addition to domestic economic policies, the development of the Czech economy will continue to be determined by further developments in the euro area and in the external environment in general. Outlooks, which are the basis for the forecasts of the Czech National Bank (CNB), suggest that the pace of economic growth in the effective euro zone will accelerate to 1.5% this year and to 2.0% in 2016. The slowing demand in emerging countries, including developments in Russia and Ukraine, still remain as risk factors. On the contrary, crashing oil prices and actions of the European Central Bank may have a higher positive impact than previously anticipated.

In response to deflationary pressures, the ECB started quantitative easing. This led to a decline in bond yields of most euro area countries earlier this year. Another ECB rate increase is not expected until at least mid 2016. In contrast, the US Fed is expected to increase its rate as early as this year. However, the timing and extent of the increase are subject to great uncertainty. It is also very difficult to estimate the response of financial markets and the world economy to the rise. The euro should continue to weaken against the US dollar. In February, analysts expect the average exchange rate of the euro against the US dollar to be 1.17 USD/EUR this year and 1.15 USD/EUR in 2016.

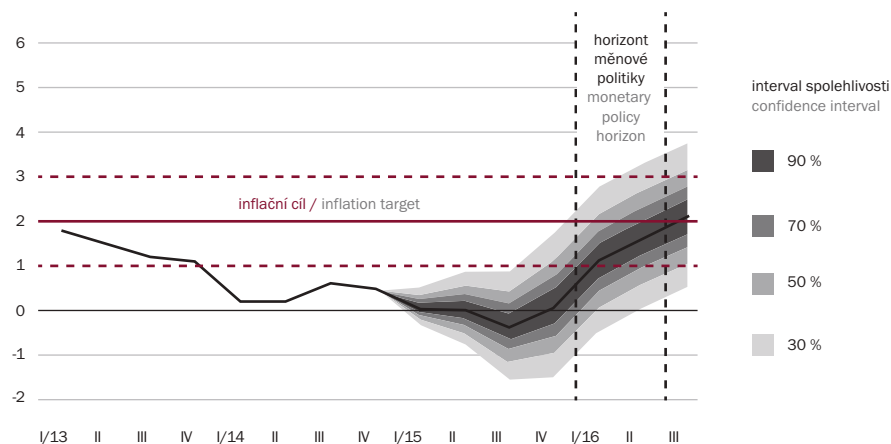
Zdroj: ČNB
 Source: CNB



After two years of annual declines, the Czech economy returned to a 2% economic growth in 2014. In the 4th quarter, GDP grew by 1.5% year-on-year and by 0.4% quarter-on-quarter. A weaker currency strengthened the price competitiveness of domestic production and boosted private consumption and investment spending despite a reduction in real interest rates. Leading indicators suggest a continuation of similar developments during the first quarter of this year.

GRAF 2 – Prognóza inflace (v % meziročně, prognóza ČNB z ledna 2015)
GRAPH 2 – Inflation Forecast (in % year over year, CNB forecast from January 2015)

Zdroj: ČNB
 Source: CNB



Podle lednové prognózy ČNB česká ekonomika v důsledku oživení zahraniční poptávky, nízkých cen ropy, uvolněných domácích měnových podmínek a expanzivní fiskální politiky HDP letos vzroste o 2,6 %. V roce 2016 pak růst zrychlí na 3 % (graf 1).

Rostoucí ekonomická aktivita se na trhu práce projevuje zvyšováním počtu zaměstnanců přepočteného na plné úvazky, které bude pokračovat. Míra nezaměstnanosti bude nadále postupně klesat. Dynamika mezd v podnikatelské sféře se zvýší. V letošním roce se bude nárůst pohybovat mezi 2 a 3 %, v roce 2016 pak již mezi 3 a 4 %. Podobný vývoj lze očekávat i u mezd v nepodnikatelské sféře. Mzdový růst zůstane nadále uměřený, v kombinaci s nízkou inflací však dojde ve srovnání s předcházejícími roky k souvislému nárůstu disponibilních příjmů domácností.

Celková i měnověpolitická inflace se v loňském roce snížily a nacházely se tak hluboko pod dolní hranici tolerančního pásma cíle ČNB (graf 2). Za snížením inflace stál propad světových cen ropy a pokles cen potravin. V roce 2015 se budou pohybovat okolo nulových, resp. mírně záporných hodnot. Během roku 2016 se pak zvýší k 2 % cíli ČNB při odeznění meziročního propadu cen ropy a deflačních tendencí v eurozóně.

Prognóza dále předpokládá stabilitu tržních úrokových sazeb do konce roku 2016 na stávající velmi nízké úrovni, která odráží ponechání měnověpolitické sazby (14denní repo sazba) na technické nule. Kurz koruny by se měl v letošním roce pohybovat na obdobné úrovni jako v průběhu minulého roku, která je mírně slabší než vyhlášená hladina asymetrického kurzového závazku 27 CZK/EUR.

Prognóza zároveň předpokládá používání kurzu jako nástroje měnové politiky do konce roku 2016. Do této doby by mělo dojít k dostatečnému obnovení domácích inflačních tlaků v důsledku oživení ekonomiky a růstu mezd, které by mělo následně umožnit návrat do standardního režimu měnové politiky. Tento návrat by přitom neměl vést k posílení kurzu na úroveň před zahájením intervencí ČNB, protože v mezidobí dochází k průsaku slabšího kurzu koruny do cenové hladiny i dalších nominálních veličin.

Na velmi nízkých úrovních by měly nadále setrvávat dlouhodobé úrokové sazby. Ty se v loňském roce snižovaly v souladu s vývojem sazeb v eurozóně. Promítalo se do nich očekávané – a následně realizované – použití dalších stimulačních měnově politických opatření ze strany ECB (v podobě nákupů vládních a kvazivládních dluhopisů zemí eurozóny). Na začátku letošního roku se tak výnosy českých státních dluhopisů pohybovaly na historicky nejnižších úrovních ve všech splatnostech. V lednu se tržní výnos českého státního dluhopisu se splatností deset let dokonce snížil na hodnoty kolem 0,35 % a dočasně se pohyboval pod úrovní výnosu německého státního dluhopisu.

V únoru a březnu se i vlivem operací ECB výnosy státních dluhopisů stabilních zemí eurozóny dále snížily. U desetiletých splatností se u některých zemí nacházely kolem 0,25 % a u pětiletých či kratších splatností byly v některých případech záporné. Tato situace bude s vysokou pravděpodobností v eurozóně pokračovat minimálně v průběhu letošního roku, což se bude promítat i do úrovní českých státních dluhopisů. Pak budou i úrokové sazby z úvěrů na bydlení setrvávat na velmi nízkých úrovních či dále klesat. S vývojem v eurozóně kontrastují výnosy desetiletých amerických či britských dluhopisů, které se pohybují mírně nad, resp. pod 2 % úrovní.

ZAOSTŘENO NA ÚVĚROVOU DYNAMIKU

V průběhu roku 2014 se jedním z nejdiskutovanějších témat stal v řadě zemí vývoj tempa růstu úvěrů poskytovaných domácnostem a podnikům. Je tomu tak kvůli vlivu úvěrové dynamiky na makroekonomický vývoj. Růst úvěrů je hlavní složkou růstu peněžní zásoby, která je z dlouhodobého hlediska rozhodujícím faktorem inflace. Pokud by úvěrová dynamika zůstala slabá nebo dokonce nastala úvěrová kontrakce, podpořilo by to desinflační či deflační tlaky.

According to the CNB's January forecast, the GDP of the Czech economy will grow by 2.6% this year due to a recovery in foreign demand, low oil prices, relaxed domestic monetary conditions and expansive fiscal policies. Growth will then accelerate to 3% in 2016 (Graph 1).

Growing economic activity is boosting the labor market by increasing the number of employees, converted to full-time workers, which will continue. The unemployment rate will continue to gradually decline. The dynamics of wages in the business sector will increase. This year, growth will be between 2 and 3% and between 3 and 4% in 2016. A similar development can be expected in wages in the public sector. Wage growth will remain moderate, but in combination with low inflation it will cause a continuous increase in household disposable income compared to previous years.

Both the total and monetary policy inflation fell last year to below the lower limit of the target tolerance band of the CNB (Graph 2). The cause of the falling inflation rates is the slump in world oil and food prices. Both inflation rates will be around zero or slightly negative in 2015. During 2016, they should then increase to 2%, the target of the CNB, with the fading of the year-on-year decline in oil prices and the deflationary tendencies in the euro area.

The forecast also assumes the stability of market interest rates until the end of 2016 at the current very low level, which reflects leaving the policy rate (14-day repo rate) at a technical zero. This year, the CZK should be at a similar level as in the past year, and thus be slightly weaker than the declared level of the asymmetric exchange rate commitment of 27 CZK/EUR.

The forecast also assumes the use of the exchange rate as an instrument of monetary policy by the end of 2016. By then, the restoration of domestic inflationary pressures should be sufficient due to the recovery of the economy and wage growth, which should in turn allow the return to normal monetary policy. It should not, however, return to the level before the start of CNB interventions, because in the meantime, the weaker CZK will drag down the price level and other nominal variables.

The long-term interest rates should continue to remain at very low levels. They declined in line with rates in the euro area last year. They reflected the expected – and realized – use of additional stimulus monetary policy measures by the ECB (in the form of purchases of government and quasi-government bonds of euro area countries). At the beginning of this year, Czech government bond yields were at historic lows for all maturities. In January, the market yield of the Czech government bond with a maturity of ten years even fell to around 0.35% and temporarily remained below the German government bond yield.

In February and March, due not only to ECB operations, government bond yields of stable euro area countries declined further. For the ten-year maturity, the yields were around 0.25% in some countries, and five-year or shorter maturities were negative in some cases. This situation is very likely to continue in the euro area at least this year, which will be reflected in the yield level of Czech government bonds. The interest rate on housing loans will then remain at very low levels or fall further. The development in the euro zone is in contrast with yields on ten-year US or UK bonds, which are floating around the 2% level.

FOCUSING ON DYNAMIC LOAN FIGURES

During 2014, the rate of growth of loans to households and businesses became one of the most debated topics in many countries. This is due to the impact of credit growth on macroeconomic developments. Growth in lending is the main component of money supply growth, which is a decisive factor in inflation in the long run. If the credit dynamics remained weak or reached credit contraction levels, it would support disinflationary or deflationary pressures.

Na úvěrovém trhu eurozóny se situace začala v loňském roce pozvolna měnit. Úvěry v soukromém sektoru v loňském roce i přes nízké úrokové sazby z nových úvěrů pokračovaly v mírném poklesu, kdy se celkový stav úvěrů snížil o zhruba 2,5 % u podniků a necelé 1 % u domácností. Avšak po dlouhodobém zpřísňování úvěrových standardů začalo v průběhu roku docházet k jejich postupnému uvolňování prostřednictvím poklesu úrokových marží. Banky začaly v šetření úvěrových podmínek bank indikovat obnovení růstu poptávky na straně nefinančních podniků i domácností s očekáváním dalšího posilování. V některých zemích (zejména tzv. jižní křídlo eurozóny) nicméně dostupnost úvěrů zůstává zhoršená, což oslabuje aktivitu a investice zejména u malých a středních podniků.

V domácí ekonomice je situace do jisté míry podobná situaci v eurozóně, ovšem pouze v oblasti úvěrů podnikům. Vlivem slabé poptávky došlo k poklesu meziročního tempa růstu úvěrů u nefinančních podniků, které na začátku letošního roku pohybovalo kolem 1 %. Tento vývoj je dán zejména faktory na straně poptávky po úvěrech, neboť banky z důvodu ztíženého konkurenčního boje a zlepšených ekonomických vyhlídek výrazně uvolnily úvěrové standardy pro podnikový sektor.

Toto uvolnění probíhalo formou nižších nároků na zajištění, ale i prostřednictvím snížení úrokových marží. Částečně může být poptávka po bankovních úvěrech tlumena i výrazně zvýšeným objemem nově vydaných korporátních dluhopisů. Celkově je tak dostupnost externího financování pro domácí podnikový sektor dobrá.

VÝVOJ ÚVĚRŮ A HYPOTÉK V ČR

U bankovních úvěrů poskytovaných českým domácnostem se meziroční tempo drží na úrovni kolem 5 %, na čemž se v rozhodující míře podílí úvěry na bydlení. Nové statistické údaje sledované od loňského roku umožňují očistit objem nových úvěrů na bydlení o refinancované a refixované úvěry a zároveň nabízejí separátní údaj, o kolik byly úvěry při refixaci či refinancování navýšeny. V loňském roce podíl refixovaných úvěrů mírně přesahoval 30 %, podíl refinancovaných úvěrů činil přes 10 % a podíl navýšení kolem 5 %. Reálně tak docházelo ke sjednání zcela nového úvěru pouze zhruba v polovině případů.

Pokračoval pokles sazeb z nových korunových úvěrů na bydlení v důsledku klesajících marží bank. Tento trend by mohl být doprovázen uvolňováním úvěrových standardů bank. Vzniká tak riziko, že historicky nízké úrokové sazby společně s aktuálně nízkými splátkami hypotečních úvěrů mohou přilákat ke koupi nemovitosti i ty domácnosti, které by o úvěru za jiných okolností neuvažovaly. Zejména tyto domácnosti pak mohou být citlivé na budoucí možné zvýšení úrokových sazeb za předpokladu, že růst sazeb nebude doprovázen obdobným vývojem v oblasti mezd.

V průběhu loňského roku nicméně došlo ke zvýšení průměrné doby fixace u nových úvěrů na bydlení, a to navzdory vyšším sazbám na těchto délkách fixace. Tento trend je shodný pro všechny kategorie úvěrů (reálně nové, refinancované a refixované úvěry) a může přispívat ke snižování citlivosti domácností na vývoj úrokových sazeb.

Druhou diskutovanou otázkou spojenou s vývojem na trhu úvěrů je vliv úvěrových podmínek a úrokových sazeb na ceny aktiv. Snaží dostupnost úvěrů a pokračování snižování úrokových sazeb mohou posílit tlaky na zvyšování cen nemovitostí či některých dalších aktiv. V souvislosti s globálně nízkými nominálními výnosy se v posledních letech rozšířily různé formy „honby za výnosem“, což může vést k vytváření zárodků bublin i na evropských trzích rezidenčních i komerčních nemovitostí. Na tato rizika v loňském roce některé evropské národní autority reagovaly (např. Švédsko, Belgie, Irsko, Norsko nebo Slovensko).

Využily přitom dva typy nástrojů. Prvním jsou nástroje kapitálové regulace, v rámci kterých mohou národní regulátoři bankám stanovit povinnost vytvářet vyšší kapitálové požadavky k nově poskytovaným úvěrům. Druhým typem jsou opatření, která směřují k tomu, aby banky neposkytovaly hypoteční úvěry příliš benevolentně, tj. například ve formě příliš velké výše úvěru v poměru k odhadované hodnotě zastavované nemovitosti, klientům s nedostatečnými příjmy, s odloženým splácením jistiny úvěrů nebo s příliš dlouhými splatnostmi. Nejčastěji používají evropské autority stanovení limitu na poměr mezi výší úvěru a hodnoty poskytnuté zástavy (LTV).

ČNB v průběhu roku 2014 veřejnost informovala, že zavedení restriktivních opatření u úvěrů a hypoték nepovažuje prozatím za nutné. V rámci nastavování sazby proticyklické kapitálové rezervy došla k závěru, že úvěrové oživení je jen pozvolné a že situace na úvěrovém trhu nepřispívá k tvorbě nezdravě optimistických očekávání a přijímání nadměrných úvěrových rizik.

ČNB však zároveň informovala, že bude legislativně prosazovat nástroje, které jsou schopny tlumit případnou budoucí nadměrnou úvěrovou expanzi. Pravidelně bude analyzovat, zda banky nezačínají ve větším rozsahu poskytovat hypoteční úvěry za příliš velkých podmínek, a v případě identifikace rostoucích a zvýšených rizik bude připravena příslušné nástroje aktivovat. Nabízí se doprovodit stanovení limitů poměru LTV definováním skupiny obezřetnostních standardů při poskytování hypotečních úvěrů nebo využití kapitálové nástroje obsažené v CRD IV / CRR. Tyto možnosti budou představeny ve Zprávě o finanční stabilitě v červnu 2015.

Euro area credit market situation started slowly changing last year. Loans to the private sector, despite low interest rates on new loans, continued to decline slightly last year, when the total rate of loans decreased by about 2.5% for companies and less than 1% for households. However, after a prolonged tightening of credit standards, they began to be gradually eased in the form of a decline in interest margins. Through In bank lending surveys, banks, banks began to indicate a resumption of growth in demand on the part of non-financial corporations and households with the expectation of further strengthening. In some countries (especially the so-called southern flank of the euro area), however, the availability of credit remains impaired, which weakens activity and investment especially for small and medium-sized enterprises.

In the domestic economy, the situation is somewhat similar to the situation in the euro area, but only in corporate lending. Due to weak demand, the annual growth rate of loans to non-financial corporations decreased from this year's earlier 1%. This development is mainly due to factors in the demand for loans, as banks significantly loosened credit standards for the corporate sector because of heightened competition and improved economic prospects.

This easing took the form of lower demands on loan collateral but also of a reduction in interest margins. In part, the demand for bank loans was also significantly attenuated by the increased volume of newly issued corporate bonds. Overall, the availability of external funding for the domestic corporate sector is good.

LOAN AND MORTGAGE DEVELOPMENTS IN THE CZECH REPUBLIC

Bank loans provided to Czech households retain a year-on-year growth of around 5%, which is mainly fueled by housing loans. New statistic indices gathered since last year allow us to separate the volume of new housing loans from the refinancing and re-fixation of loans and simultaneously offer a separate indication of how much loans increased by after re-fixing or refinancing. Last year, the share of re-fixed loans slightly exceeded 30%, the share of refinanced loans amounted to over 10% and the amount increase by around 5%. Negotiating a completely new loan was done only about half the time.

The decline in rates of new CZK housing loans continued due to falling margins of banks. There is anecdotal evidence that this trend may be accompanied by an easing of bank lending standards. This creates the risk that the historically low interest rates, together with the current low mortgage loan repayments can also attract those households that would not have considered a loan under other circumstances to purchase a property. In particular, these households can then be sensitive to the possible increase in interest rates on the assumption that the growth rate will not be accompanied by similar developments in the terms of wages.

Over the last year, however, there has been an increase in the average duration of fixation for new loans, despite higher rates of these fixation periods. This trend is the same for all categories of loans (new, refinanced and re-fixed) and can contribute to reducing the vulnerability of households to interest rate developments.

Another ongoing issue associated with the development of the credit market is the effect of loan terms and interest rates on asset prices. Easier credit availability and continued reduction in interest rates can boost the pressure to increase property prices or some other assets. In connection with the globally low nominal yields in recent years various forms of "chasing yield" have spread, which can lead to a nucleation of market bubbles on European residential and commercial real estate markets. Last year, some European national authorities responded to these risks (e.g. Sweden, Belgium, Ireland, Norway and Slovakia).

They used two types of instruments. The first tool is capital control, which allowed national regulators to impose an obligation on banks to force higher capital requirements for newly provided loans. Second, there are rules that aim to ensure that banks are not overly permissive in granting mortgage loans, for example in the form of a loan amount that is too large in proportion to the estimated value of the mortgaged property, to clients with insufficient income, with deferred principal repayment of loans or with too long maturities. The most commonly used tool by European authorities is setting a limit on the ratio between the amount of the loan and the collateral (LTV ratio).

During 2014, the CNB informed the public that the introduction of restrictive measures on loans and mortgages is not yet considered necessary. While setting the counter-cyclical capital buffer, it concluded that credit recovery is only gradual and that the situation in the credit market is not conducive to creating overly optimistic expectations and acceptance of excessive credit risk.

However, the CNB also informed that it will support the legislation of tools that are able to absorb any future excessive credit expansion. It is going to regularly analyze whether banks do not start to provide mortgage loans with overly generous terms on a larger scale, and in case of the identification of growing and increased risks, it will be ready to activate the appropriate tools. The CNB states that along with limiting the LTV ratio, it will be defining a group of prudential standards for providing mortgage loans or consider using the equity instruments contained in the CRD IV / CRR. These options will be presented in the Financial Stability Report in June 2015.

TRHY NEMOVITOSTÍ V ČR A V EXTERNÍM OKOLÍ

Po poměrně dlouhém období poklesu cen bytů 2009–2012 a jejich dílčím oživení v roce 2013 se do jejich progresu v roce 2014 promítlo oživení ekonomické aktivity. Většina indexů cen bytů² rostla (viz **grafy 3 a 4**). Jejich růst však byl i v loňském roce poměrně výrazně diferencovaný jak s ohledem na typ cen³, tak s ohledem na regionální vývoj. Proto je potřeba vývoj cen interpretovat poměrně opatrně.

I přes zmíněnou heterogenitu a nejistoty s ní spojené lze konstatovat, že údaje signalizují vyšší a dřívější růsty nabídkových cen oproti cenám realizovaným, což odpovídá fázi obrátu cen nemovitostí. Skutečné růsty cen přitom bývají oproti růstům cen nabídkových nižší.

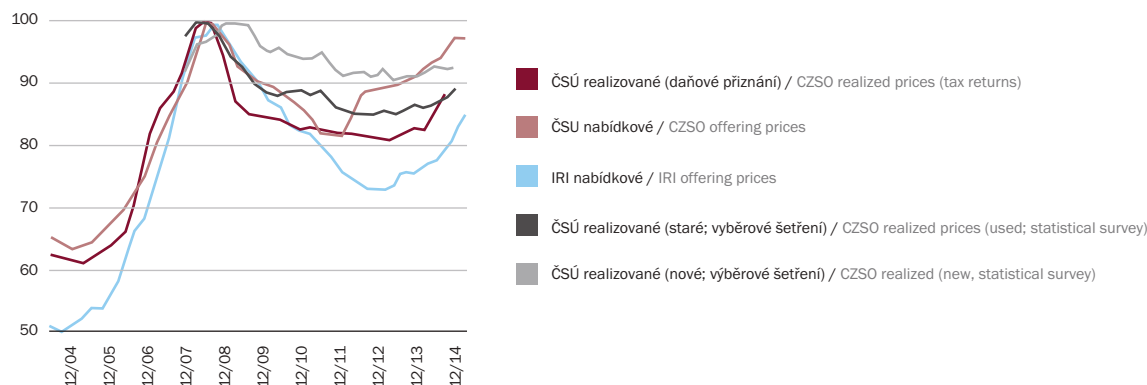
REAL ESTATE MARKETS IN THE CZECH REPUBLIC AND THEIR EXTERNAL ENVIRONMENT

After a relatively long period of declining prices of apartments during 2009–2012 and their partial recovery in 2013, their progress in 2014 reflected the recovery in economic activity. Most price indexes of apartments grew.² (see **Graphs 3 and 4**). Their growth last year, however, was quite significantly differentiated both with regard to the type of prices³, and with regard to regional development. Therefore, it is necessary to interpret the developments of prices rather carefully.

Despite its heterogeneity and related uncertainty, it can be stated that the data indicates higher and earlier increases in the offer prices compared to the realized prices, which signals a trend reversal in real estate prices. The growth of real prices tends to be lower compared to growth in the bid prices.

GRAF 3 – Ceny bytů v Praze (maximum=100)
GRAPH 3 – Prague apartment prices (maximum=100)

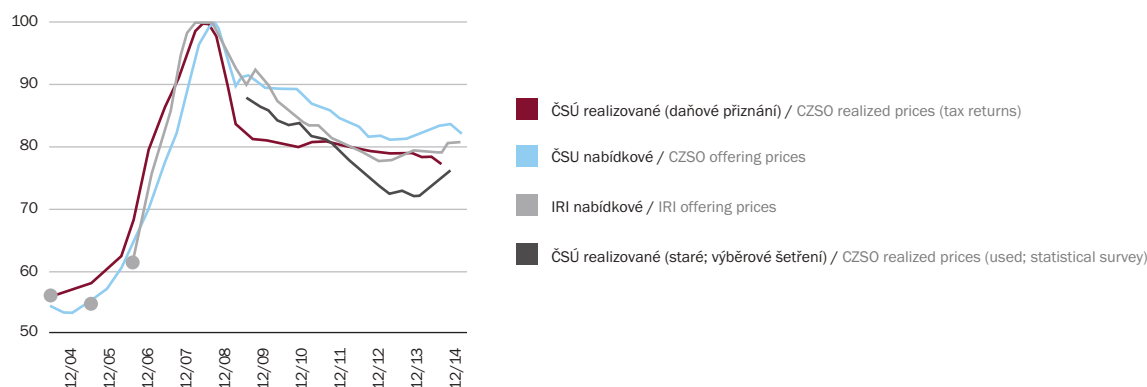
Zdroj: ČSÚ, IRI
Source: CZSO, IRI



Pozn.: Maximum většinou v 3Q 2008. Pro realizované ceny ČSÚ dle daňových přiznání data za rok 2014 pouze předběžný odhad. / Note: Maximum mostly in 3Q 2008. CZSO data on the realized prices according to tax returns for 2014 are only an estimate.

GRAF 4 – Ceny bytů ve zbytku ČR (maximum=100)
GRAPH 4 – Apartment prices in the rest of the country (maximum=100)

Zdroj: ČSÚ, IRI
Source: CZSO, IRI



Pozn.: U realizovaných cen z výběrových šetření data dostupná až od 3Q 2012, řada navázána na průměr ostatních cen. Pro realizované ceny ČSÚ dle daňových přiznání data za rok 2014 pouze předběžný odhad. / Note: Survey data for realized prices available only from 3Q 2012, axis is filled with the average of other prices. CZSO data on the realized prices according to tax returns for 2014 are only an estimate.

Stejně tak je zřejmý vyšší růst cen v Praze oproti zbytku ČR, kde dle některých indexů ceny dokonce jen stagnovaly. Diferencovaný vývoj souvisí s rozdílným hospodářským vývojem, přičemž Praha hraje často roli cenového vůdce. V Praze je rovněž zřejmý mírnější růst cen nových bytů oproti bytům starším, což je ale dáno také jejich slabšími poklesy v době vrcholící hospodářské krize. Vývoj cen nemovitostí v ČR je možné interpretovat také s ohledem na vývoj těchto cen v zahraničí, kdy v prostředí nízkých úrokových sazeb a dílčího ožívání ekonomické aktivity došlo v řadě zemí rovněž k oživení cen nemovitostí (**grafy 5 a 6**). V rámci skupiny vyspělých zemí (**graf 5**) byl vývoj cen nadále poměrně diferencovaný. V zemích potýkajících se s následky finanční a dluhové krize (Španělsko, Řecko) ceny nemovitostí pokračovaly v poklesech.

Oproti tomu dále zrychloval růst cen v zemích, kde dochází ke korekcím předchozích výrazných poklesů (USA, Irsko, Velká Británie). Růst cen pokračoval také v zemích, kde v průběhu hospodářské krize k výraznějším poklesům cen nedošlo (Rakousko, Německo, Švédsko, Belgie) a u kterých již byly identifikovány známky přehřátí trhu. V porovnání se zeměmi s podobnou úrovní ekonomické vyspělosti

It is equally obvious that price growth will be higher in Prague compared to the rest of the Czech Republic, where according to some price indices, prices only stagnated. Differentiated development is related to the different economic developments, where Prague often plays a role of a price leader. Prague is also seeing modest growth in the prices of new apartments compared to older ones, but this is also due to their smaller decline at the height of the economic crisis. It is also possible to interpret the development of real estate prices in the Czech Republic in light of developments of prices abroad where in an environment of low interest rates and a partial recovery of economic activity, many countries saw a recovery of real estate prices (**Graphs 5 and 6**). Within the group of advanced countries (**Graph 5**), prices remained relatively differentiated. In countries grappling with the consequences of the financial and debt crisis (Spain, Greece), real estate prices continued to decline.

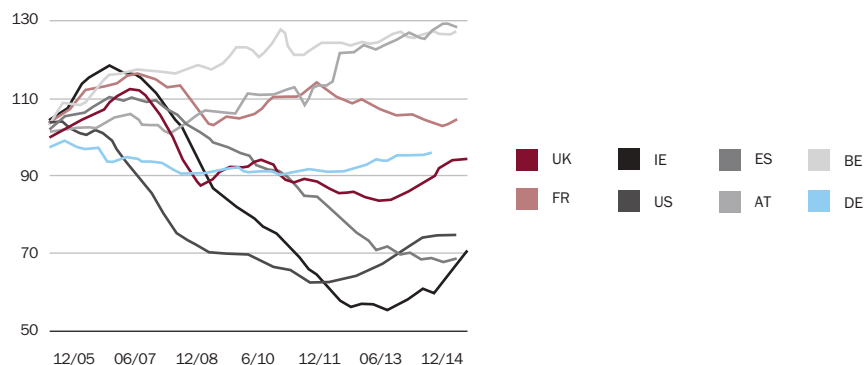
In contrast, the rise in prices accelerated further in countries where there is a significant correction of previous recessions (USA, Ireland, Great Britain). The rise in prices also continued in countries which did not experience significant

² Trend Report se tomuto tématu věnuje v kapitole Rezidenční trh na straně 23. / This Trend Report deals with this subject in the Residential market chapter on page 23.

³ Například rozdíly v úrovni cen pro Prahu podle různých indexů činí 14,4 %. / For example, the difference in the price levels for Prague according to different indexes is 14.4%.

GRAF 5 – Ceny nemovitostí v mezinárodním srovnání – rozvinuté země
(v reálném vyjádření; absolutní index; průměr 2005 = 100)

GRAPH – Real estate prices in international comparison – developed countries
(real; absolut index; 2005 average = 100)

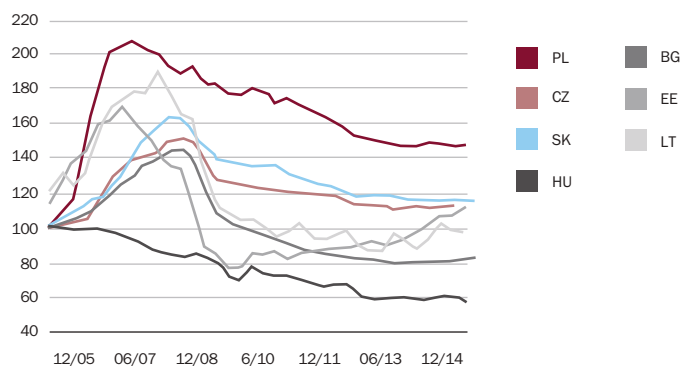


Zdroj: BIS, Nation Wide (UK), Eurostat, národní statistické úřady
Source: BIS, Nation Wide (UK), Eurostat, national statistics offices

GRAF 6 – Ceny nemovitostí v mezinárodním srovnání – vybrané země EU

(v reálném vyjádření; absolutní index; průměr 2005 = 100)

GRAPH – Real estate prices in international comparison – selected EU countries
(real; absolut index; 2005 average = 100)



Zdroj: BIS, Nation Wide (UK), Eurostat, národní statistické úřady
Source: BIS, Nation Wide (UK), Eurostat, national statistics offices

se vývoj cen nemovitostí v ČR ani v roce 2014 příliš nevymyká (graf 6): ve většině zemí ceny rostly podobně jako v ČR mírnými tempy do 5 %, ceny výrazněji rostly pouze v pobaltských zemích, ve kterých ale v prvních fázích finanční krize ceny nejvýrazněji klesaly. K pokračování poklesu cen nemovitostí dochází v Maďarsku, které bylo až do přijetí loňských vládních opatření na podporu dlužníků výrazně postiženo problémy s cizoměnovými úvěry na bydlení.

VÝHLED CEN NEMOVITOSTÍ

Směrování trhu nemovitostí v nadcházejících letech bude stejně jako v loňském roce záviset především na makroekonomickém vývoji. Určitým vodítkem mohou být Základní scénáře zátěžových testů sestavovaných pravidelně ČNB v rámci Zpráv o finanční stabilitě nebo podzimních zátěžových testů.⁴ Ty v sobě předpokládají o hospodářském vývoji zahrnují (graf 7).

Porovnání těchto scénářů se skutečným vývojem ukazuje, že zatímco v roce 2013 bylo oživení cen do značné míry překvapivé a neodpovídalo příliš ekonomickým

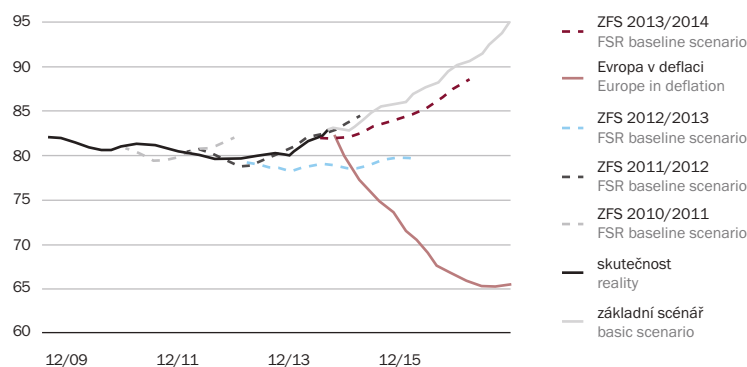
price declines during the economic crisis (Austria, Germany, Sweden, Belgium) and some of them are starting to show signs of market overheating. In comparison with other countries of similar level of economic development, the growth of real estate prices in the Czech Republic was in line with the norm (Graph 6) in 2014: in most countries, prices rose similarly to the Czech Republic at a moderate pace below 5%. Prices grew significantly only in the Baltic countries, which however had seen prices drops in the early stages of the financial crisis. Prices continued to decline in Hungary, which was significantly affected by problems with foreign currency loans until last year's adoption of government measures to support borrowers.

REAL ESTATE PRICE OUTLOOK

The direction of the real estate market in the coming years will, the same as last year, mainly depend on macroeconomic developments. The Basic stress test scenarios compiled regularly by the CNB as part of the Financial Stability Report or the autumn stress tests may provide some clues.⁴ These tests make assumptions about economic developments (Graph 7).

GRAF 7 – Scénáře vývoje cen nemovitostí v ČR celkem (index; maximum (3Q 2008)=100)

GRAPH 7 – Price development scenarios in Czech Republic in total (index; maximum (3Q 2008)=100)



Zdroj: ČSÚ, výpočty ČNB
Source: CZSO, CNB calculations

⁴ ČNB provádí makrozátěžové testy vždy na jaře a na podzim. Výsledky jarních testů jsou zveřejňovány ve Zprávě o finanční stabilitě, zatímco výsledky podzimních testů v samostatné publikaci na webové stránce ČNB. / The CNB runs macro stress tests every spring and autumn. The results of the spring tests are published in the Financial Stability Report, while the results of the autumn tests can be found in a separate publication on the CNB website.

fundamentům, v roce 2014 byl nárůst cen očekáván a poměrně dobře se vázal na zlepšené makroekonomické ukazatele (obnovení růstu HDP i mezd, pokles nezaměstnanosti apod). Růst cen v roce 2014 byl oproti předpokladům ZFS 2013/2014 zhruba o 1,5 % vyšší, tento rozdíl ale mohl být zapříčiněn revizemi realizovaných cen podle údajů z daňových přiznání.

Interpretaci výhledů dynamiky cen nemovitostí v nejbližších letech doprovází přirozeně poměrně výrazná nejistota. Přesto lze na základě předpokladů posledních zátěžových testů z listopadu 2014⁵ učinit určité závěry. Podle Základního scénáře těchto testů (**graf 7**) si ceny nemovitostí po zbytek roku 2015 s největší pravděpodobností budou udržovat své mírné růsty kolem 3–4 % meziročně. V roce 2016 pak budou postupně mírně zrychlovat na 4–5 % meziročně.

Tyto nárůsty jsou samozřejmě podmíněny naplněním předpokladů ČNB, zejména pak pokračujícím oživením ekonomické aktivity. Zátěžový scénář Evropa v deflaci ilustruje, jaké dopady do cen nemovitostí v ČR by mohlo mít obnovení krize v eurozóně. Je nezbytné zdůraznit, že jde do jisté míry o extrémní scénář, který je s ohledem na současný přístup autorit eurozóny velmi nepravděpodobný.

Comparing these scenarios with actual developments shows that the rebound in prices was rather surprising in 2013 and did not correspond to economic fundamentals, while in 2014, the increase in prices was expected and relatively well tied to improved macroeconomic indicators (renewed GDP and wage growth, decline in unemployment, etc.). The rise in prices in 2014 was contrary to the expectations of ZFS 2013/2014 about 1.5% higher, but this difference could be due to revisions of realized prices according to data from tax returns.

Interpreting the forecasts of real estate price growth for the next few years is quite naturally accompanied by major uncertainty. Nevertheless, we may draw some conclusions on the basis of the assumptions of the November 2014 stress tests.⁵ Under their baseline scenario (**Graph 7**), in the rest of 2015 the price of real estate will most likely maintain its moderate growth of about 3–4% annually. In 2016, it will then gradually accelerate to 4–5% annually.

These increases are of course based on the CNB's assumptions coming true, especially the ongoing recovery in economic activity. The test scenario "Europe in deflation" illustrates the impact a renewed crisis in the euro area would have on the prices of real estate in the Czech Republic. It is necessary to emphasize that this is a rather extreme scenario, which is highly unlikely, judging from the current approach of the euro area authorities.

JAN FRAIT
MICHAL HLAVÁČEK

Česká národní banka
Czech National Bank

⁵ Tyto zátěžové testy jsou založeny na makroekonomické predikci ČNB z listopadu 2014, nejnovější predikce ČNB z ledna 2015 nebyla do scénářů promítnuta. Rozdíly obou makroekonomických predikcí však nejsou příliš výrazné (viz poslední Zpráva o inflaci ČNB). / These stress tests are based on the CNB's macroeconomic forecast from November 2014, the latest January 2015 CNB forecast was not considered in the scenarios. The differences between both macroeconomic forecasts are rather insignificant (see last CNB Inflation Report).

A photograph of a modern, multi-story apartment building. The building features a light-colored facade and several balconies with blue-tinted glass railings. The balconies are cantilevered from the building's structure. The sky is visible in the background, showing some clouds.

REZIDENČNÍ TRH
RESIDENTIAL MARKET

REZIDENČNÍ TRH

RESIDENTIAL MARKET

- Bydlení více než rok funguje s novým občanským zákoníkem jak u nájmu bytů, tak u bytového spoluvlastnictví. I přes značný posun vpřed je ještě mnoho momentů, které bude třeba řešit, novelizovat, zdaleka nejen v případě NOZ¹.
- V Praze mírně roste poptávka po bytech i nová výstavba, v regionech až na pár výjimek není nová výstavba prakticky žádná.
- Podíl vlastnického bydlení je v ČR vysoký a přerostl přes 75 %. I přes poněkud dramatické vyjádření některých médií o růstu počtu investujících cizinců nelze tento tzv. trend potvrdit. V segmentu bytů ve spoluvlastnictví dosahuje podíl u většiny zahraničních vlastníků 10–15 %.
- Z hlediska vývoje ceny byl dle Hypoteční banky rok 2014 rokem mírného růstu. Ceny vykazaly ve všech segmentech mírný růst, nejvíce segment RD, nejméně pak pozemky.
- Na rezidenčním trhu panovaly příznivé podmínky – ceny se vyvíjely po celý rok rovnovážně, úrokové sazby prakticky celý rok klesaly a dosáhly historicky nejnižších hodnot, poptávku podpořil i zájem ze strany investorů (zejména koupě bytů v Praze).

PŘEHLED VÝVOJE CEN V ROCE 2014²

Z meziročního srovnání vyplývá, že ceny rezidenčních nemovitostí ve všech segmentech po celý rok mírně rostly. Trh vykazoval stabilitu bez otřesů, ačkoliv trvají regionální rozdíly. Tahounem růstu cen byly Praha, Brno a jejich okolí. V mimopražských regionech byl růst mírnější. Mírné cenové růsty lze považovat za zdravý vývoj, který odráží aktuální podmínky na trhu.

Ze střednědobého hlediska (od roku 2010) segmenty RD³ a pozemků již vykazují kladné hodnoty; byty se blíží k nule. Z dlouhodobého hlediska se ukazuje, že segment pozemků a RD již téměř smazal ztráty z cenového poklesu v roce 2008–2009; byty dosáhly větších ztrát a návrat na původní hodnoty bude ještě chvíli trvat.

- Housing has operated for more than a year with the new Civil Code in case of both the lease of flats and flat co-ownership. Despite the significant advance forward, there is still a lot of issues, which must be solved and amended, and not just in the case of the NOZ¹.
- The demand for flats and new constructions is slightly growing in Prague, but there are virtually no new constructions in the regions – with a few exceptions.
- The proportion of private owned housing in the Czech Republic is high and it has surpassed 75%. Despite the somewhat dramatic declarations of some of the media about the growth of the number of investing foreigners, this so-called trend cannot be confirmed. The proportion of co-owned flats reaches 10–15% with most foreign owners.
- 2014 was a year of slight growth with regard to price development according to Hypoteční banka. Prices displayed slight growth in all segments, most of all in the family house segment, least of all in the segment of land.
- Favourable conditions prevailed on the residential market – prices developed evenly throughout the year, interest rates were decreasing for virtually the entire year and they reached the historically lowest values, demand was supported by interest from investors (especially the purchase of flats in Prague).

PRICE DEVELOPMENT IN 2014²

It can be seen from the year-on-year comparison that residential real estate in all segments grew throughout the year. The market demonstrated stability without any disruptions, although regional differences persist. The slight growth of prices can be considered a healthy development, which reflects the current market conditions.

From the medium-term perspective (since 2010), segments of FH (family houses)³ and land are already showing positive values; flats are approaching zero. From the long-term perspective, it is obvious that the segment of land and FH has now almost erased losses from the price drop in 2008–2009; flats achieved larger losses and the return to original values will take a while.



TABULKA – Čtvrtletní cenový vývoj
TABLE – The quarterly price development

Zdroj: Hypoteční banka
Source: Hypoteční banka

ROK	BYTY	RODINNÉ DOMY	POZEMKY
YEAR	FLATS	FAMILY HOUSES	LAND
1Q/2014	+0,8 %	+1,2 %	+1,0 %
2Q/2014	+0,6 %	+2,0 %	+0,4 %
3Q/2014	+1,7 %	+1,6 %	+0,9 %
4Q/2014	+1,3 %	+0,3 %	+0,7 %

¹ Za málo smysluplnou lze považovat povinnost majitelů bytových nemovitostí nechávat zpracovat průkazy energetické náročnosti budov. Toto nařízení vyplývající z energetického zákona pouze vyžaduje peníze od majitelů realit, aniž by mělo jakýkoli praktický dopad. Obsah a kvalita zpracovávaných průkazů nepřináší naprosto žádné informace, které by vedly k úsporám energií, pouze velmi povrchně popisuje stav, se kterým většina vlastníků stejně nemůže nic dělat. Pokud ano, učiní tak i bez PENB. Podobně chybná je i povinnost osazení radiátorů poměrovými měřidly, která jsou pouhými poměrovými indikátory s velkou chybou, která vedoucí spíše k narušení tepelné pohody v domech než k jejímu nastolení a úsporám. Již sám princip, kdy povinnost osadit a hradit měřidla dopadá na vlastníky a úspory mají požívat pouze nájemci, není správný. / For example the obligation of flat owners to obtain energy consumption certificates for buildings is not reasonable. This regulation ensuring from the Energy Act just steals money from owners of real estate without having any practical impact. The content and quality of the processed certificates does not provide any information, which would lead to energy savings, it just very superficially describes the condition, which most owners cannot do anything about anyway. And if they can, they do it without PENB. The obligation to equip radiators with proportion meters, which are just proportion indicators with a high error rate, just leads to more disruption of the heat comfort in houses than to its improvement and energy savings. The very principle where the obligation to equip and pay for meters affects the owners while the savings can only be used by tenants is not fair.

² Za hlavní reálný indikátor trendu cenového vývoje v ČR za rok 2014 považujeme poměr sledovaných indexů. / The real main indicator of the price development in the Czech Republic for 2014 is the proportion of the observed ratios.

³ Celorepubliková poptávka po bytech i rodinných domech se podle odborného odhadu mírně zlepšila, největší růst byl po bytech v Praze a Brně (novostavby). Zájem je o RD v okolí krajských měst (ideálně na trasách železnice nebo dálnic). U stavebních pozemků je největší zájem o pozemky v prolukách stávajících zástaveb. Ve většině stabilizovaných lokalit dochází k převahu poptávky nad nabídkou. Zájem byl nejčastěji o malometrážní byty, vzrostl ale také zájem o tzv. rodinné byty 3–4+1/kk. Výstavba RD stagnovala, přesto představuje nejvýznamnější segment tuzemského rezidenčního trhu. / According to expert estimates, the demand for residential apartments and family houses all around the Czech Republic has slightly developed. The most significant increase was in demand on new apartments in Prague and Brno. The interest is mainly in family houses around regional centres (ideally close to railway or highway connecting lines). The strongest interest in building sites is in lands and gaps around already existing built-up areas. There is an obvious excess of demand over the supply in most of stabilized locations. Investors were mostly interested in small-size apartments, but interest in so-called family apartments 3 – 4 + 1 / kitchen corner has grown as well. The construction of family houses stagnated, although it still represents the most important segment of the local residential market.

TABULKA – Meziroční cenový vývoj
TABLE – The year-on-year price development

Zdroj: Hypoteční banka
Source: Hypoteční banka

ROK	BYTY	RODINNÉ DOMY	POZEMKY
YEAR	FLATS	FAMILY HOUSES	LAND
4. Q/2014 / 4. Q/2013	+3,8 %	+4,6%	+2,2%

Ceny u všech segmentů rezidenčního trhu rostly ve všech čtvrtletích. Šlo o rovnovážný růst odpovídající aktuální situaci na trhu v řádu jednotek či desetin procent. Takové cenové pohyby nejsou pro běžného občana postřehnutelné, lze je však statisticky zaznamenat u velkých datových souborů a vysledovat tak jistý trend.

Největší cenový růst byl v segmentu rodinných domů. Tahounem růstu cen bytů byla Praha, Brno a jejich blízké okolí, Plzeň, Olomoucký a Jihočeský kraj. Pouze ve Zlínském a Ústeckém kraji byl zaznamenán meziroční velmi mírný pokles.

VÝVOJ REZIDENČNÍHO TRHU S NOVÝMI BYTY V BYTOVÝCH DOMECH V PRAZE 2014⁴

Prodeje nových bytů v roce 2014 předčily i ty neoptimističtější odhady z ledna 2013. Ve čtvrtém čtvrtletí se vyšplhaly na úroveň 1700 bytů, a tím se roční prodej dostal na 5 950 nových bytů. To je meziroční nárůst oproti roku 2013 o 18 %.

Na konci roku 2014 v Praze mělo v nabídce alespoň jeden dostupný byt na 150 developerů nebo investorů v 260 developerských projektech. Zásoba dostupných bytů k 31. 12. 2014 byla 6 750 jednotek. Jedná se o skupinu bytů, u kterých se neeviduje status prodaný, resp. je stále možné jej u developera nebo prodejce zakoupit. Ve srovnání s počátkem téhož roku se jedná o 2% nárůst (o 150 bytů).

V případě, že by v průběhu roku 2015 nebyl zahájen prodej žádného dalšího developerského projektu, znamenal by pokles zásoby pro leden 2016 na úroveň cca 800 bytů. Pokud se tedy trh má udržet ve stejné proporcii, jako tomu bylo zvykem v posledních letech, měli by developeři uvést na trh alespoň 6 000 nových bytů.

Prices in all segments of the residential market grew in all quarters. This balanced growth corresponds to the current situation on the market in the order of units or decimals of per cents. Such price fluctuations are not perceivable for common citizens, but a trend can be traced and recorded in large statistic data files.

The highest price growth occurred in the segment of family houses. The engine of the price growth is Prague, Brno, Pilsen, the Olomouc Region and the South Bohemian Region. A very slight year-on-year drop was recorded in the Zlín Region and the Ústí nad Labem Region.

THE DEVELOPMENT OF THE RESIDENTIAL MARKET WITH NEW FLATS IN APARTMENT BUILDINGS IN PRAGUE 2014⁴

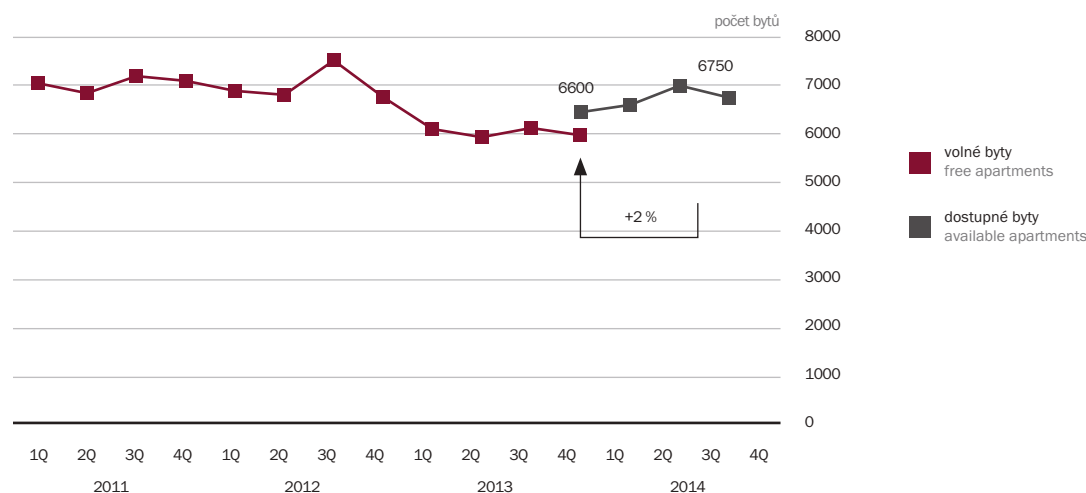
The sale of new flats in 2014 surpassed the most optimistic estimates from January 2013. They reached 1,700 flats in the fourth quarter, therefore the annual sales climbed to 5 950 new flats. This is a year-on-year increase of 18% in comparison with 2013.

150 developers or investors in 260 developer projects had at least one apartment available in their offer in Prague at the end of 2014. The stock of available apartments was 6,750 units as of December 2014. This concerns a group of apartments, where the status "sold" is not recorded, i.e. it is still possible to buy it through the developer or from the seller. When compared with the beginning of the same year, this is a 2% increase (by 150 apartments).

In the event that no sale of another developer project is initiated in 2015, this would mean a decrease in the supply for January 2016 to the level of about 800 apartments. Therefore, if the market is to be maintained in the same proportion, as has been the custom in recent years, developers should launch at least 6,000 new apartments on the market.

GRAF – Dostupnost bytů v Praze 2011–2014
GRAPH – Availability of apartments in Prague 2011–2014

Zdroj: Trigema 2011–2013, Trigema, Skanska, Ekospol (2014)
Source: Trigema 2011–2013, Trigema, Skanska, Ekospol (2014)



DOSTUPNÉ BYTY V LOKALITÁCH

Při pohledu na developerskou mapu Prahy je možné vysledovat několik zajímavostí a trendů. Na první pohled se může zdát, že jsou projekty rovnoměrně rozestry po celém území hlavního města, existuje zde však několik výstavbou zajímavých lokalit s vyšší koncentrací výskytu developerských projektů. Zejména je zřejmé, že na pravém břehu Vltavy je k dispozici větší počet projektů než na levém břehu.

Městské obvody Prahy 5 a Prahy 10 nepatrně vyčnívají nad ostatními. V pěti městských obvodech s nejvyšším výskytem dostupných bytů (Praha 5, 10, 9, 4, 3) se v tuto chvíli nachází nabídka nového bydlení za 26 mld. Kč, což činí téměř 80 % hodnoty všech dostupných bytů na trhu.

AVAILABLE APARTMENTS IN THE LOCALITIES

When looking at the developer map of Prague, it is possible to observe several interesting facts and trends. It can seem at first sight that projects are evenly distributed around the entire territory of the capital. However, there are several interesting localities with a higher concentration of developer projects. It is especially obvious that there are a higher number of projects available on the right bank of the Vltava than on its left bank.

The municipal districts of Prague 5 and Prague 10 slightly stand out among the others. The supply of housing in the value of 26 billion CZK is now in five municipal districts with the highest occurrence of available apartments (Prague 5, 10, 9, 4 and 3), which is almost 80% of the value of all available apartments on the market.

⁴ Na počátku roku 2014 došlo k dohodě mezi společnostmi Trigema, Ekospol a Skanska Reality na používání jednotné metodiky sběru a vyhodnocování základních ukazatelů trhu, která umožňuje kvartální křížovou kontrolu mezi těmito firmami o zjištěných a následně analýze chování trhu. Zvyšila se tím kontrola, přesnost a objektivita publikovaných výsledků rezidenčního trhu. Mezi společné ukazatele patří aktuální zásoba dostupných bytů, jejich kategorizace např. podle dispozic nebo lokalizace a aktuální prodeje bytů. / In the beginnings of 2014, an agreement was made between the companies Trigema, Ekospol and Skanska Reality to use a uniform method for the collection and evaluation of basic market indicators, which enables a quarter cross-check between these companies with regard to findings and subsequent analysis of the market behaviour. This increases the control, precision and objectivity of the published results of the residential market. Common indicators include the current stock of available apartments, their classification e.g. according to their dispositions or location and the current sales of apartments.

TABULKA – Přehled dostupnosti bytů v městských částech Prahy
TABLE – Overview of the availability of apartments in Prague districts

Zdroj: Trigema (výměra, prům. cena, odhad. cena), Trigema, Skanska, Ekospol (podíl dostupných bytů)
 Source: Trigema (area, price, value), Trigema Skanska, Ekospol (available appartements ratio)

MĚSTSKÁ ČÁST	DOSTUPNÉ BYTY	PRŮMĚRNÁ VÝMĚRA	PRŮMĚRNÁ CENA V KČ	ODHADOVANÁ HODNOTA V MLD. KČ
PRAGUE DISTRICT	AVAILABLE APARTMENTS	AVERAGE AREA	AVERAGE PRICE IN CZK	ESTIMATED VALUE IN BIL. CZK
Praha 5	19,7 %	80,7 m ²	65 349	8
Praha 10	19,8 %	63,8 m ²	56 303	5
Praha 9	17,5 %	74,8 m ²	55 803	5
Praha 4	16,0 %	76,5 m ²	58 377	4
Praha 3	12,2 %	75,4 m ²	64 752	4

CENOVÉ SEGMENTY DOSTUPNÝCH BYTŮ⁵

Dlouhodobě monitorujeme rozdělení dostupných bytů do cenových segmentů. V polovině roku 2013 jsme stanovili tři cenová pásma. Nejnižší s cenou do 45 000 Kč s DPH/m², střední s cenou od 45 000 do 60 000 Kč s DPH/m² a vyšší s cenou nad 60 000 Kč s DPH/m².

Stav nabídky na konci roku 2014 ukazuje téměř shodné zastoupení mezi středním a vyšším segmentem. Střední segment ztratil svoje dominantní zastoupení na úkor segmentu vyššího. Tomu by odpovídala i pozvolně vzrůstající průměrná nabídková cena za čtvereční metr. Segment tzv. superlevných bytů (do 45 000 Kč/m²) se v dlouhodobém horizontu stabilně udržuje na cca 10% tržním zastoupení.

PRICE SEGMENTS OF AVAILABLE APARTMENTS⁵

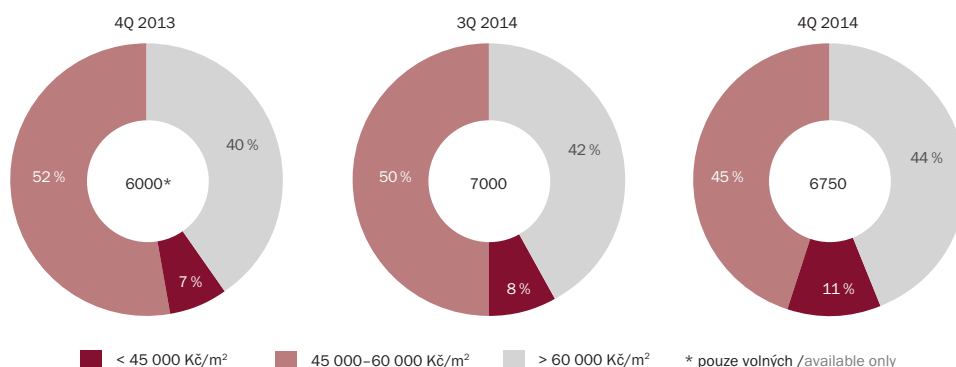
We have been monitoring the division of available apartments into price segments in the long term. We established three price zones in the middle of 2013. The lowest price level up to 45,000 CZK with VAT/m², medium price from 45,000 to 60,000 with VAT/m² and the price higher than 60,000 with VAT /m².

The status of the supply at the end of 2014 shows the almost identical representation of the medium and higher segment. The medium segment lost its dominant position in the favour of the higher segment. This is reflected in the gradually increasing average offering price per square meter. The segment of so-called super-cheap apartments (up to 45,000 CZK/m²) has been stable at about 10% of the market representation in the long term.



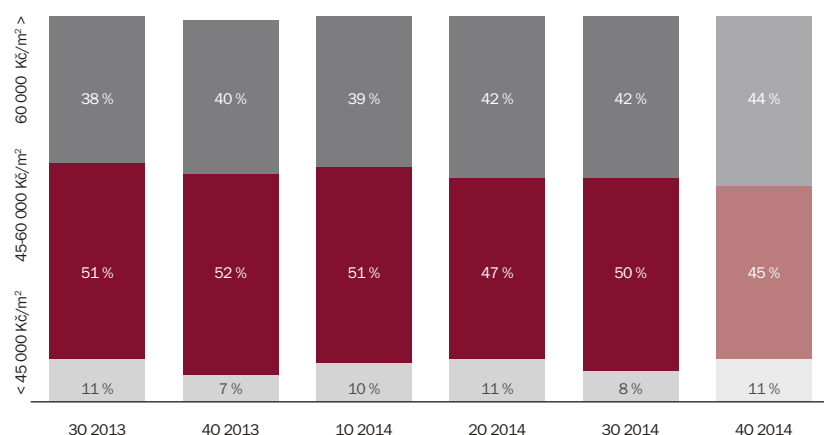
GRAF – Nabídka bytů v Praze podle cenových segmentů
GRAPH – The supply of apartments in Prague according to price segments

Zdroj: Trigema
 Source: Trigema



GRAF – Čtvrtletní srovnání vývoje nabídky dostupných bytů v jednotlivých cenových segmentech
GRAPH – Quarterly comparison of available appartments supply development according to price segments

Zdroj: Trigema
 Source: Trigema



PRŮMĚRNÁ CENA DOSTUPNÝCH BYTŮ⁶

Průměrná cena dostupných bytů vzrostla oproti 3Q 2014 o 0,5 %, a aktuálně činí 61 857 Kč s DPH/m². Tak jako trh dlouhodobě vykazuje prodejní růst, stejný trend je možné sledovat při pohledu na vývoj průměrné ceny za m². Na konci roku 2014 jsme zaznamenali o 1 % vyšší cenu, než jakou jsme napočítali na konci předchozího roku.

THE AVERAGE PRICE OF AVAILABLE APARTMENTS⁶

The average price of available apartments grew by 0.5% in comparison with 3Q 2014, and it currently is 61,857 CZK with VAT/m². The market has shown long-term sales growth, and the same trend can be seen when looking at the development of the average price for m². The price was 1% higher at the end of 2014 than the price calculated in the end of the previous year.

^{5,6} Průměrnou cenu počítáme jako podíl celkové nabídkové ceny s DPH za byt a podlahové plochy bytu uváděné developerem. / We calculate the average price as the proportion of the total offering price with VAT for an apartment and floor areas indicated by the developer.

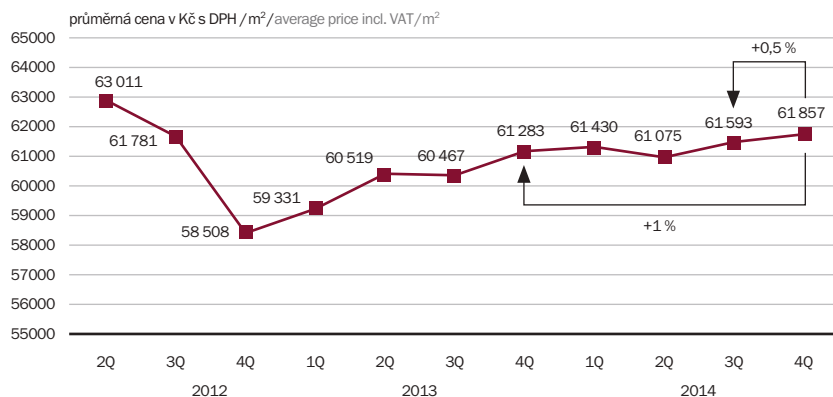
Srovnání aktuálního stavu a dna, kterého se výsledky průměrné ceny dotkly na konci roku 2012, ukazuje zvýšení průměrné ceny o 5,7 %. Pokud eliminujeme cenové extrémy na trhu, tj. data očištěná o 5 % nejdražších a nejlevnějších bytů v nabídce dle jejich průměrné ceny za m², pak z takto nově stanovené skupiny dostupných bytů vychází průměr 60 268 Kč s DPH/m². Ve srovnání s předchozím obdobím (3Q 2014) se jedná o navýšení o 258 Kč.

The comparison of the current status and the bottom, which the results of the average price touched at the end of 2012, shows an increase in the average price by 5.7%. If we eliminate price extremes, i.e. data without 5% of the most expensive and least expensive apartments in the supply according to their average price per m², then the average from this newly established group of available apartments is 60,268 CZK with VAT/m². In comparison with the previous period (3Q 2014), this is an increase by 258 CZK.

GRAF – Vývoj průměrné ceny dostupných bytů

GRAPH – The development of the average price of available apartments

Zdroj: Trigema
Source: Trigema



NOVÉ SUBJEKTY NA TRHU

Za rok 2014 se na trhu objevilo přes 50 nových projektů, které uvedlo 33 developerů. Celkem tedy na trhu přibýlo 6 100 plánovaných bytů, což je dvojnásobný počet než v předchozím roce. Tyto byty jsou někdy do ceníků uvolňovány postupně, ne všichni developeři realizují prodej všech bytů v rámci jednoho projektu či etapy.

O přírůstek téměř 40 % se postaralo pět předních developerů (TOP 5 – Central Group, Ekospol, FINEP, Skanska a Trigema). Průměrně zahájil jeden developer téměř 180 bytů – ve srovnání s rokem 2013 je to nárůst o 80 bytů. Nově zahájený projekt pak měl průměrně 112 bytů.⁷ Projekt s více než 100 byty je možné považovat za velký developerský projekt.

V roce 2014 se také zastavil trvalý pokles aktivních developerů. To znamená developerů, kteří v daném roce uvedli na trh alespoň jeden nový projekt.

NEW PROJECTS IN THE MARKET

More than 50 new projects appeared on the market in 2014, which were introduced to the market by 33 developers. Therefore, 6,100 planned apartments were added to the market in total, which is two times more than in the previous year. These apartments are sometimes inserted into the price lists gradually, as not all developers realise the sale of all apartments within one project or phase.

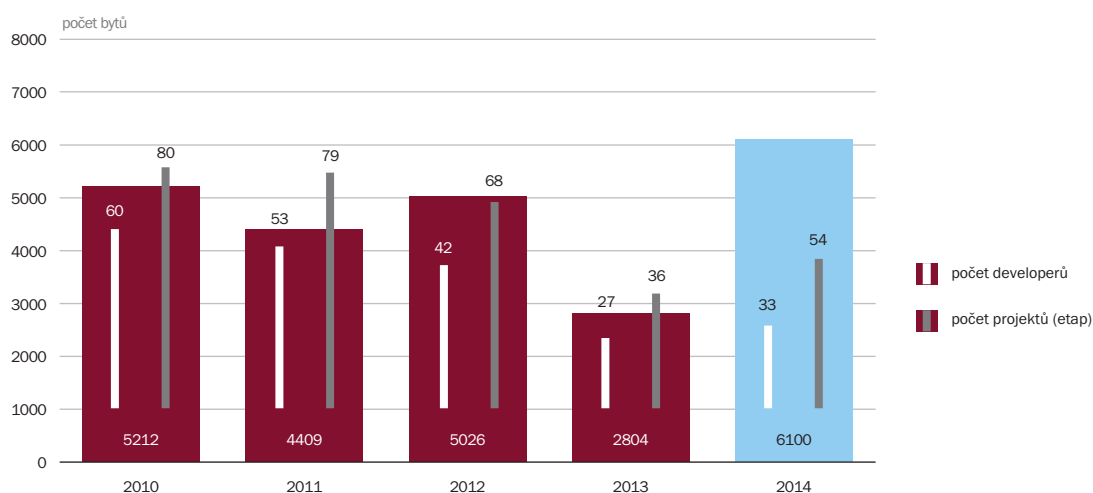
The increment of almost 40% can be attributed to five leading developers (TOP 5 – Central Group, Ekospol, FINEP, Skanska and Trigema). On average, one developer initiated almost 180 apartments – this is an increase of 80 apartments in comparison with 2013. A newly initiated project then included 112 of apartments on average.⁷ A project with more than 100 apartments can be considered a large developer project.

In 2014, the continuous drop in the number of active developers stopped (i.e. developers, who introduced at least one new project on the market in the given year).

GRAF – Meziroční vývoj počtu aktivních developerů/projektů 2010–2014

GRAPH – The year-on-year development of the number of active developers/projects 2010–2014

Zdroj: Trigema 2011–2013, Trigema, Skanska, Ekospol (2014)
Source: Trigema 2011–2013, Trigema, Skanska, Ekospol (2014)



PRODEJE

Rok 2014 byl již pátým růstovým rokem pražského rezidenčního trhu s novými byty v bytových domech v řadě. Prodeje v loňském roce dokonce překročily poslední předkrizový rok 2007 o 11 %. Hodnota prodaných bytů se v roce 2014 vyšplhala nad hranici cca 22 mld. Kč, což je oproti loňskému roku nárůst o cca 5 mld. Kč.

SALES

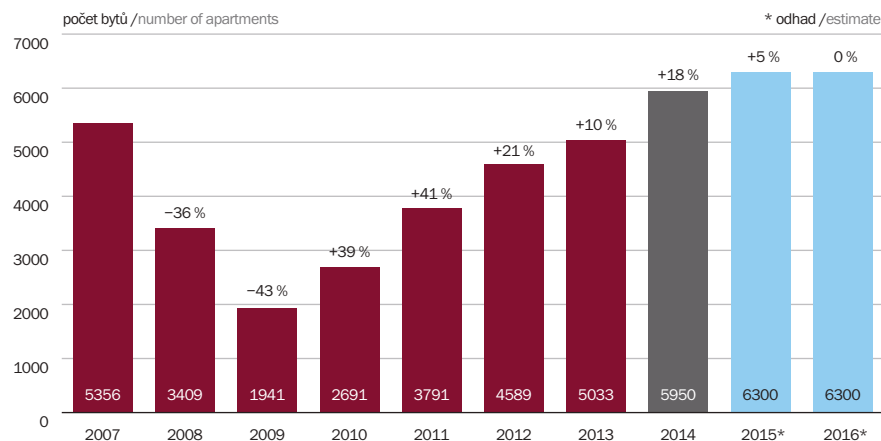
2014 was already the fifth successive growing year of the Prague residential market with new apartments in apartment buildings. Sales last year even surpassed the last pre-crisis year of 2007 by 11%. The value of sold apartments climbed above 22 billion CZK in 2014, which is a growth of 5 billion CZK in comparison with last year.

⁷ Pohled do minulosti ukazuje, že se velikost nově zahajovaných projektů od roku 2011 postupně zvyšuje. V r. 2011 byl průměrný počet bytů na jeden nový projekt 55 bytů, v roce 2012 a 2013 zhruba 75 bytů a vloni již 112 bytů. / An insight into the past shows that the size of newly initiated projects has been increasing since 2011. The average number of apartments for one new project was 55 apartments in 2011, about 75 apartments in 2012 and 2013 and already 112 apartments last year.



GRAF – Vývoj prodaných bytů v Praze 2007–2014, 2015–2016 (odhad)
GRAPH – The development of sold apartments in Prague 2007–2014, 2015–2016 (estimate)

Zdroj: Ekospol (2007–10), Trigema (2011–13), Ekospol, Trigema, Skanska (2014)
 Source: Ekospol (2007–10), Trigema (2011–13), Ekospol, Trigema, Skanska (2014)



Při detailním rozboru nárůstů prodeje v jednotlivých letech lze vypočítat zvýšení poptávky v posledních pěti letech na trojnásobek. Vzhledem k současným úrokovým mírám hypoték a jejich předpokládanému vývoji lze očekávat růst trhu s novým rezidenčním bydlením i v roce 2015.

Trend vývoje prodaných bytů vykazuje stále rostoucí tendenci. Při pohledu na měsíční vývoj prodeje lze vysledovat pravidelně se opakující roční extrémní hodnoty. Nejvyšší prodeje se pravidelně opakují v letním období – i přesto za poslední čtyři roky stále meziročně rostou.

Naopak roční maxima bývají dosahována ve 4. kvartále. Zajímavé je zjištění, že se zmenšují rozdíly mezi extrémními hodnotami (max–min) v daných letech. To bylo v posledních dvou letech způsobeno nezasahováním státu do cenové politiky trhu (razantní změny DPH).

You can observe a triple increase in demand in the last five years, when you analyse the growth of sales in the individual years in detail. Owing to the current mortgage interest rates and their anticipated development, you can expect the growth of the market with new residential housing in 2015.

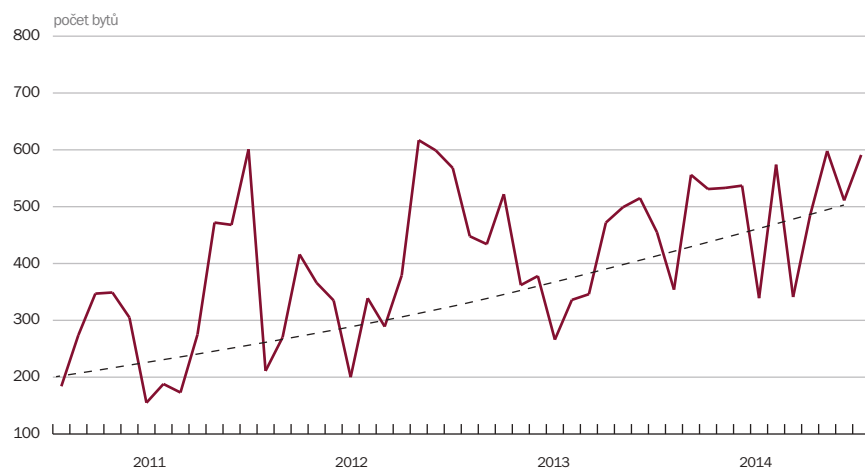
The trend of development of sold apartments shows a continuously growing tendency. When looking at the monthly development of sales, you can observe the regularly repeating annual extreme values. The lowest sales are regularly repeated in the summer period – although they have still been growing year on year during the last four years.

On the other hand, the annual maximums are usually reached in the 4th quarter. It is interesting to notice that the differences between the extreme values (max–min) in the given years have been decreasing. This was caused by the non-intervention of the state into the price policy of the market (sharp changes of VAT) in the last two years.



GRAF – Trend vývoje prodaných bytů v Praze 2011–2014
GRAPH – The trend of the development of sold apartments in Prague 2011–2014

Zdroj: Trigema
 Source: Trigema



PRŮMĚRNÉ CENY PRODANÝCH BYTŮ⁸

V každém z předchozích kvartálů se ze skupiny bytů, u kterých jsme zaevidovali status prodáno nebo staženo z ceníku, spočetla průměrná cena za m². Ve 4Q 2014 to bylo 1 700 bytů. Z grafu vývoje průměrné ceny prodaných bytů je zřejmý pozvolný růst. Křivka tohoto růstu kopíruje rostoucí křivku vývoje prodejní průměrné ceny. Meziročně došlo k nárůstu prodejní průměrné ceny o 3 %.

REZIDENČNÍ TRH V REGIONECH

BRNO – NABÍDKA A PRODEJE

Největším mimopražským regionálním trhem je Brno. Na konci roku 2014 byl brněnský trh osmkrát menší co do počtu bytů a jedenáctkrát menší co do finančního objemu než trh v hlavním městě. Na konci roku 2014 bylo v Brně k dispozici 850 dostupných bytů.

AVERAGE PRICES OF SOLD APARTMENTS⁸

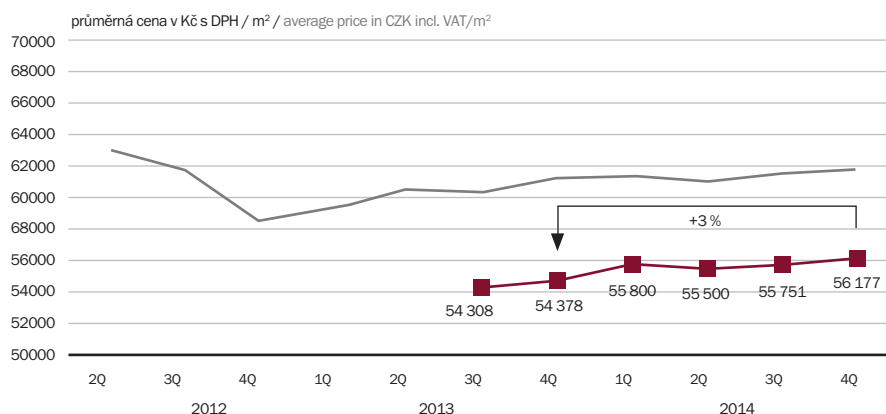
The average price for m² was calculated in each of the previous quarters from the group of apartments, where we recorded the status of “sold” or removed from the price list. It was 1,700 apartments in 4Q 2014. Gradual growth is apparent from the average price development of the sold apartments. The curve of this growth copies the growing curve of the development of the average sale price. The average sale price increased by 3% year on year.

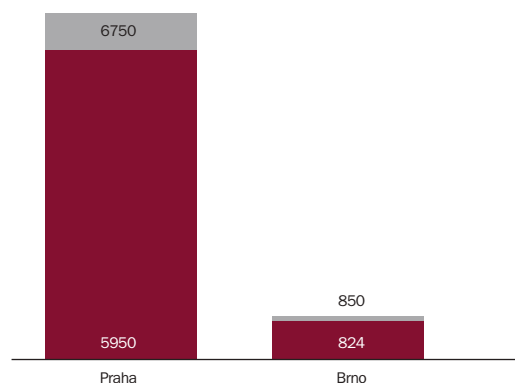
THE RESIDENTIAL MARKET IN REGIONS

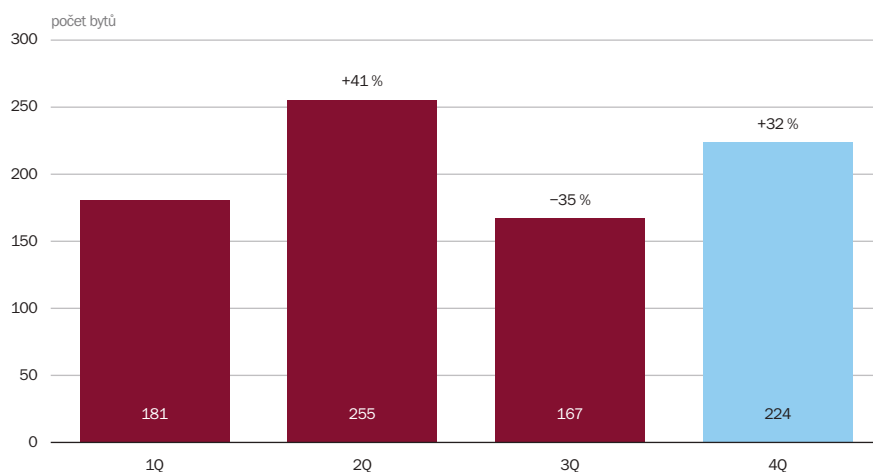
BRNO – OFFER AND SALES

The largest regional market outside of Prague is Brno. The Brno market was eight times smaller with regard to the number of apartments and eleven times smaller with regard to the financial volume than the market in the capital at the end of 2014. 850 available apartments were available in Brno at the end of 2014.

⁸ Průměrnou cenu počítáme jako podíl celkové nabídkové ceny s DPH za byt a podlahové plochy bytu uváděné developerem. / We calculate the average price as the proportion of the total offering price with VAT for an apartment and floor areas indicated by the developer.


GRAF – Čtvrtletní vývoj průměrné ceny prodaných bytů IIQ 2012–2014
GRAPH – The quarterly development of the average price of sold apartments IIQ 2012–2014

GRAF – Prodeje nových bytů v Praze a Brně ve 2014
GRAPH – The sale of new apartments in Prague and Brno in 2014

 Zdroj: Trikaya, Trigema
Source: Trikaya, Trigema

GRAF – Čtvrtletní vývoj prodeje nových bytů v Brně ve 2014
GRAPH – The quarterly development of the sales of new apartments in Brno in 2014

 Zdroj: Trikaya, Trigema
Source: Trikaya, Trigema


Za rok 2014 se v Brně prodalo 824 nových bytů, což je téměř roční zásoba na počátku roku 2015. V posledním kvartálu se prodalo 224 bytů. Oproti předchozímu čtvrtletí se jednalo o 32 % nárůst.

BRNO – PRŮMĚRNÁ CENA

Průměrná cena za m² činila u brněnských dostupných bytů 50 000 Kč s DPH. To znamená o 19 % nižší průměrná cena než u skupiny dostupných bytů v Praze. Pokud se zaměříme na rozložení trhu do cenových segmentů, stejně jako jsme to provedli u bytů pražských, dostáváme následující rozdělení (viz graf).

Zajímavostí je, že Praha i Brno má podobně zastoupený střední segment. Výrazně se odlišují v obou segmentech krajních. Nejlevnější segment, tedy byty s cenou do 45 000 Kč s DPH/m², je pro Brno zastoupen z 34 %. Naopak nejdražší segment s cenou nad 60 000 Kč s DPH/m² je zastoupen z pouhých 18 %.

824 new apartments were sold in Brno in 2014, which is almost an annual reserve in the beginning of 2015. 224 apartments were sold in the last quarter. When compared with the previous quarter, this was growth of 32%.

BRNO – AVERAGE PRICE

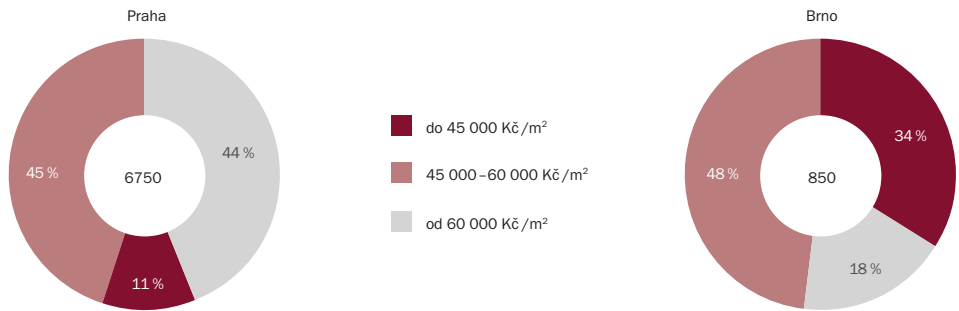
The average price per m² was 50,000 CZK with VAT for available apartments in Brno. This means that the average price is 19% lower than in the group of available apartments in Prague. If we focus on the distribution of the market into price segments, as we did with the Prague apartments, we will get the following data (see the chart).

It is interesting that both Prague and Brno have a similarly represented central segment. They differ significantly in both marginal segments. The proportion of the least expensive segment, i.e. apartments with a price of up to 45,000 CZK with VAT/m², in Brno is 34%. On the contrary, the proportion of the most expensive segment with a price above 60,000 CZK with VAT /m² is just 18%.



GRAF – Srovnání nabídky bytů podle cenových segmentů v Praze a v Brně
GRAPH – The comparison of the supply of apartments according to price segments in Prague and Brno

Zdroj: Trigema
Source: Trigema



**REGIONY ČR:
NABÍDKA A PRŮMĚRNÉ CENY**

Při pohledu na nabídku dostupných bytů v developerských projektech po celé ČR je zřejmé, že se nejvíce koncentrují právě v okolí dvou dominantních trhů. Jihomoravský kraj a střední Čechy vyčnívají nad ostatními regiony.

Pokud bychom sečetli všechny nové byty v celé ČR, pak zjistíme, že je Praha 2,5x větší než celorepublikový trh. Hodnota dostupných bytů v regionech (vč. Brna) je odhadována na cca 12 mld. Kč.

Celorepubliková průměrná cena (mimo Prahu) činí 41 000 Kč s DPH/m². Nad tímto průměrem se nachází pouze regiony Jihomoravský, Plzeňský a Královéhradecký. U posledního jmenovaného je průměrná cena výrazně ovlivněna výskytem horských apartmánů v Krkonoších.

BYTOVÝ TRH A NOZ

Ačkoliv se dopadům NOZ detailně věnujeme v kapitole Právo, je na místě přiblížit a zdůraznit některé zkušenosti s jeho ustanoveními v případě rezidenčního trhu. K těm pozitivním zkušenostem jednoznačně patří posílení práv vlastníků bytových nemovitostí s řadou velmi praktických změn. Je možné mnohem rychleji a efektivněji vypovědět smlouvu v případě hrubého porušení podmínek nájmu.

**REGIONS OF THE CZECH REPUBLIC:
THE SUPPLY AND THE AVERAGE PRICES**

When looking at the supply of available apartments in developer projects all around the Czech Republic, it is apparent that they are most concentrated in the surroundings of the two dominant markets. The markets of South Moravia and Central Bohemia excel among other regions.

If we summed up all new apartments in the entire Czech Republic, we would find out that Prague is 2.5x larger than the national market. The value of available apartments in the regions (incl. Brno) is estimated to be about 12 billion CZK.

The national average price (outside of Prague) is 41,000 CZK with VAT/m². Only the regions of South Moravia, Pilsen and Hradec Králové are above this average. The average price of the latter is significantly affected by the existence of mountain apartments in the Krkonoše Mountains.

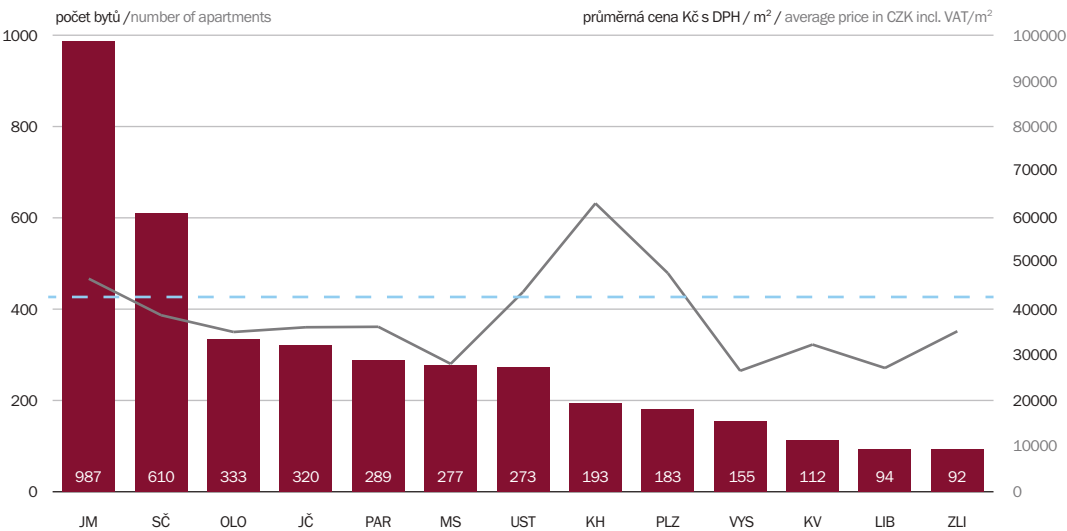
APARTMENT MARKET AND THE NCC

Although we deal with the impact of the NCC in greater detail in the chapter Law, it is necessary to point out and emphasise some experience with its provisions in case of the residential market. The positive experience undoubtedly includes the strengthening of the rights of owners of housing real estate with many practical changes. It is possible to withdraw from a contract much faster and more effectively in case of a serious breach of the conditions of lease.



GRAF – Nabídka nových bytů v České republice podle krajů
GRAPH – The supply of new apartments in the Czech Republic according to regions

Zdroj: Trigema
Source: Trigema



TABULKA – Nabídka nových bytů v České republice
TABLE – The supply of new apartments in the Czech Republic

Zdroj: Trigema (výměra, prům. cena, odhad. cena), Trigema, Skanska, Ekospol (podíl dostupných bytů)
Source: Trigema (area, average price/m², average price in total), Trigema, Skanska, Ekospol (ratio of available apartments)

DISPOZICE	PODÍL	PRŮMĚRNÁ VÝMĚRA	PRŮMĚRNÁ CENA / M²	PRŮMĚRNÁ CENA CELKEM
SIZE	RATIO	AVERAGE AREA	AVERAGE PRICE IN CZK INCL. VAT/M²	AVERAGE PRICE INCL. VAT IN TOTAL
1+kk	21,0 %	43,0 m²	56 288	2 448 309
2+kk	36,4 %	57,1 m²	55 082	3 157 244
3+kk	28,7 %	77,0 m²	55 093	4 178 703
4+kk	12,1 %	97,7 m²	62 139	5 839 384
ostatní / other	1,8 %			
srovnání se 4Q 2013 / comparison with 4Q 2013		66,7 m² + 0,5 m²	56 177 + 1 065	3 711 770 +191 684

Velmi pomůže i možnost převzetí bytu v případě, že nájemce zcela zjevně a prokazatelně opustí byt. Větší smluvní volnost je také významným krokem vpřed. Bohužel i přes pozitivní změny je i nadále nutné vyčkat na rozhodnutí soudu ve věcech vyklizení bytu, kdy v mnoha případech dochází ke ztrátám na nájemném v řádu mnoha měsíců, někdy i let.

U problematiky bytového spoluvlastnictví (Společenství vlastníků jednotek) je pozitivní snižení kvóry⁹ pro přijímání rozhodnutí na Shromážděních vlastníků i vyšší jistota majitelů bytů při nedostatečcích v Prohlášení vlastníka či jiných dokumentech, které již nebudou v případě chyby zneplatňovat veškeré úkony. Jako nedostatečné jsou vnímány možnosti SVJ v řešení problémů s vlastníky bytů, kteří neplní své povinnosti, čímž způsobují značné obtíže fungování společných částí domu a jejich správě.

INVESTICE DO BYTOVÝCH NEMOVITOSTÍ

Stejně jako v případě jiných realitních segmentů, i v případě bytového trhu jsme v roce 2014 mohli pozorovat stoupající zájem (koncových) investorů. Příhodné podmínky potvrdil i lednový průzkum ARTN: drtivá většina oslovených odborníků (87 %) investice do bytových nemovitostí doporučuje.¹⁰

Pro investice jsou dle výsledků průzkumu velmi důležitým prorůstovým faktorem nízké úrokové sazby. Další vývoj investičního trhu budou ovlivňovat ekonomické podmínky, zaměstnanost s úrovní příjmů, demografický vývoj i legislativní a daňové prostředí. Negativně se může projevit růst zadluženosti obyvatelstva a insolvent, špatná bytová politika státu, přesycenost trhu s dalším růstem podílu vlastnického bydlení. Negativně je vnímána i práce řady realitních kanceláří na našem trhu.

Pořízení bytové nemovitosti je nutno chápat v několika rovinách. Spolu s investičním efektem mají, oproti řadě jiných investičních instrumentů, přednost danou jejich užitnou hodnotou. Výnosem z investice tak může být příjem z pronájmu nebo nájem tzv. imputovaný a dále výnos daný změnou hodnoty nemovitosti v čase.

Nevýhodou investice do bytové nemovitosti je povinnost majitele se o objekt řádně starat. Péče o nemovitost vyžaduje vynakládání času i peněz, existuje přímá úměra mezi úrovní péče a cenovým vývojem.

Často se lze setkat v médiích s naivním názorem některých komentátorů, spočívajícím v tom, že hodnota nemovitostí pouze stoupá. Objevují se i výpočty výnosů z pronájmu pouze v teoretické podobě, tj. 100% obsazenost a nulové náklady. To může být značně zavádějící.¹¹

Výnos představuje pronájem bytu + zhodnocení předpokládaným růstem ceny v delším čase; výhodou je relativně dobrá likvidita. Je však nezbytné počítat i s náklady spojenými se správou společných částí domu (fond oprav, poplatky za správu...), daní z majetku, pojištěním, údržbou a renovací bytu, neobsazeností (cca 7 %) a rovněž provizí realitních kanceláří. Dalšími náklady mohou být úroky a poplatky u hypotéky nebo cena vlastních peněz.

Obvyklý výnos vzhledem k investici bývá cca 3 % p.a. bez mimořádných nákladů (soudní spory s neplátcí, havárie, nefunkční SVJ atd.).

$$\text{výnos z investice} = \frac{\text{roční nájemné} - \text{provozní náklady} - \text{úrokové náklady} - \text{amortizace}}{\text{pořizovací cena}}$$

Sebelepší investice do bytu může být ohrožena špatně fungujícím společenstvím vlastníků jednotek. Častými problémy jsou neplacení příspěvků a služeb na účet společenství nebo ignorování účasti na shromážděních, čímž je znesnadněno rozhodování o společné správě.

In addition, if a tenant clearly and demonstrably leaves an apartment, the owner can take advantage of the useful option of the takeover of such an apartment. Greater contractual flexibility is another important step forward. Unfortunately, despite the positive changes, it is still necessary to wait for the decision of the court

in matters relating to the clearing out of the apartment, when losses of rent occur, often in the order of many months or even years.

As for the issue of apartment co-ownership (the Association of Residential Unit Owners, further ARUO) it is positive that the quorate⁹ for the adoption of decisions during the meetings of the ARUO was decreased, and also the higher certainty of apartment owners, when there are deficiencies in the Declaration of the Owner or other documents, which will not make all actions invalid in case of a mistake anymore. The options of ARUO with regard to solving problems with apartment owners, who

do not fulfil their obligations (thus causing significant problems to the operation of common parts of the building and their administration) are deemed as insufficient.

INVESTMENTS INTO HOUSING REAL ESTATE

As well as with other real estate segments, we could also observe the increasing interest of (end) investors in the apartment market in 2014. The positive conditions were confirmed by the January ARTN survey: a great majority of the experts addressed (87%) recommend investments into housing real estate.¹⁰

The most important pro-growth factor for investments are the low interest rates according to the results of the survey. Further development of the investment market will be affected by economic conditions, employment with the level of income, demographic and legislation development and the tax environment. The growth of the indebtedness of inhabitants and insolvencies can have a negative impact, as well as an incorrect housing policy of the state and the saturation of the market with further growth of the proportion of privately owned housing. Another negative factor is the work of many real estate agencies on our market.

It is necessary to understand the acquisition of housing real estate at several levels. Together with the investment effect, their advantage over many other investment instruments is their utility value. Their return on investment includes revenue from lease or the so-called imputed lease, and moreover, revenue provided by the change of the real estate value in time.¹¹

The disadvantage of investment into housing real estate is the obligation of the owner to take a proper care of the property. Taking care of the property requires expending a lot of time and money, as there is a direct proportion between the level of care and the price development.

You can often come across the naïve opinion of some commentators in the media that the value of real estate is only increasing. Calculations of revenues from lease are mentioned only in the theoretical form, i.e. 100% occupancy rate and zero costs. This can be significantly misleading.

The revenue represents the lease of the apartment + appreciation by the anticipated growth of price over a longer time period; an advantage is relatively good liquidity. However, it is necessary to take into account the costs related to the administration of common parts of the building (repair fund, administration charges...), property taxes, insurance, maintenance and renovation of apartments, unoccupancy rate (about 7%) and also commissions of real estate agencies. Other costs may include interest and charges related to a mortgage or the price of the money itself.

The usual return on investment is usually about 3% p.a. without extraordinary costs (court disputes with bad payers, accidents, non-functioning ARUO etc.).

$$\text{Return on investment} = \frac{\text{Annual rent} - \text{operation costs} - \text{interest costs} - \text{amortisation}}{\text{acquisition price}}$$

Even the best investment into an apartment can be threatened by a badly operated ARUO. Frequent problems include non-payment of contributions and services to the account of the ARUO, or the non-attendance of meetings, which makes decision-making about the joint administration more difficult.

„Za stále problematická ustanovení NOZ považují oblast zakládání SVJ, výkon přechodových ustanovení v registraci budov na pozemku v KN a definici záruční doby – 5 let.“

“I think the most problematic provisions of the NCC are still the establishment of SVJ (co-ownership), performance of transitional provisions within the registration of buildings on the land in Cadastre of Real Estate and the definition of the guarantee period – 5 years.”

Ing. Simona Kulhánková, UBM Bohemia

„Trh nájemního bydlení dosud hledá tržní úroveň ceny, výrazně to omezuje development, nájemní bydlení se skoro nestaví.“

“The market of lease housing is still searching for the market level of prices, which is significantly restricting development, and lease housing is almost not constructed at all.”

Ing. Pavel Kühn, Česká spořitelna

⁹ Kvantitativní podmínka pro platnost hlasování. / A quantitative prerequisite for the validity of voting.

¹⁰ Průzkum naopak nepotvrdil informace z některých médií o růstu zájmu o koupi bytu ze strany ruský mluvící klientely. Většina oslovených nepovažuje ruský mluvící klientelu za významnou. / The survey on the other hand did not confirm information from some media sources about the growth of interest in purchases of apartments on part of Russian-speaking clientele. Most addressed respondents do not consider the Russian-speaking clientele significant.

¹¹ Specifickým druhem investic je duální vlastnictví bytu a spoluvlastnictví společných částí domu. Vlastník bytu je v péči odkázán na úroveň fungování Společenství vlastníků jednotek. / A specific type of investment is the dual ownership of apartments and the co-ownership of common parts of a house. As regards maintenance, the owner depends on the level of functioning of the Association ARUO.

Další problémy mohou nastat s případným nájemcem. K vyřešení neplátcího nájemníka může vést dlouhá cesta, kterou pouhá kauce nevyřeší. Po neuhrazení tří nájmů lze doručit výpověď, která běží od prvního dne následujícího měsíce. Pokud se nájemník nevystěhuje, je třeba podat žalobu na vyklizení. Po nabytí právní moci rozsudku, který může trvat velmi dlouho se lze obrátit na exekutora a uhradit jeho náklady.

Dlouhodobě zajímavou je investice do bytových domů, která však vyžaduje vyšší míru znalostí a zkušeností. Oproti bytům je výhodou vlastní odpovědnost a samostatnost při péči o budovu, větší diverzifikace rizik spojených s výpadky nájemného i vyšší stabilita ceny než u bytů. Nevýhodou může být vysoká finanční náročnost na pořízení a nižší likvidita. Výnos z investice bývá cca 6 % p.a. Z dlouhodobého sledování trhu s činžovními domy firmou Central Europe Holding a.s. je na pražském trhu v nabídce cca 250–300 objektů. Ceny se po odstranění regulace nájmů stabilizovaly.

„Poptávka ruský mluvící klientely není z hlediska trhu zásadní. Tento trend je však problematický z pohledu ostatních vlastníků bytových jednotek v daném projektu z pohledu jeho správy (rusky hovořící klientela v mnoha případech odmítá podílet se na správě a nákladech souvisejících s údržbou a správou příslušných nemovitostí).“

“The demand of Russian-speaking clientele is not crucial from the market perspective. However, this trend is problematic from the point of view of other owners of housing units in the given project from the point of view of its administration (the Russian-speaking clientele often refuses to participate in administration and costs related to maintenance and administration of the given real estate).”

Aleš Cemper, KKCG

Other problems can occur with a potential tenant. There can be a long path to solving a problem with a non-paying tenant, which a mere advance payment cannot solve. After three rent instalments are not paid, you can send a termination notice, which begins on the first day of the following month. If the tenant does not move out, it is necessary to initiate legal action for removal. After the decision of the court comes into effect (which can take a very long time), one can turn to a distrainer for the reimbursement of costs.

The investment into apartment buildings is interesting in the long term; however, this requires a higher extent of knowledge and experience. When compared with apartments, the advantage is your own responsibility and self-sufficiency related to the care for the building, a higher diversification of risks

related to rent losses and a higher stability of prices than in the case of individual apartments. A disadvantage may be the high acquisition cost and lower liquidity. The return on investment is usually about 6% p.a. There are about 250–300 buildings in the supply on the Prague market according to a long-term monitoring of the market with apartment buildings by the company Central Europe Holding a.s. The prices stabilised after the removal of the regulation of rents.



OČEKÁVANÉ LEGISLATIVNÍ ZMĚNY S DOPADEM NA REZIDENČNÍ TRH¹²

NOVELA ZÁKONA EIA (100/2001 SB.), PLATNÁ OD 1. 4. 2015

Až do přijetí plánované novely stavebního zákona spočívající mimo jiné v plánovaném zavedení jednotného integrovaného řízení povolování staveb (předpoklad přijetí v druhé polovině roku 2016) nabývá pro celou investiční výstavbu v rámci ČR novela zákona EIA mimořádné důležitosti.

Hlavní změny v novele

- stanovisko EIA bude závazné pro další povolenací řízení, dříve bylo pouze podkladem a záměr šlo uskutečnit i s nesouhlasným stanoviskem EIA
- výrok úřadů, že stavba nemusí mít EIA, bude mít charakter rozhodnutí a bude možné proti němu podat žalobu
- dotčená veřejnost bude moci podat žalobu v navazujících řízeních, o odkladném účinku žaloby rozhodne soud do devadesáti dnů, žaloba bude možná i bez předchozí účasti v EIA
- rozšiřuje se okruh dotčené veřejnosti, jež bude moci podat námítky či žalobu. Dříve to bylo možné jen v případech, že byla veřejnost dotčena stavbou a byla účastníkem řízení nebo pokud ji zastupovaly ekologické organizace
- v navazujících řízeních bude muset být vydán „coherence stamp“, potvrzení, že v rámci následného řízení se projekt zásadně nezmění

Prahové hodnoty podle novely platné od 1. 3. 2015

- nové průmyslové zóny a záměry rozvoje průmyslových oblastí s rozlohou nad 20 ha.
- záměry rozvoje měst s rozlohou nad 5 ha; výstavba skladových komplexů s celkovou výměrou nad 10 000 m² zastavěné plochy; výstavba obchodních komplexů a nákupních středisek s celkovou výměrou nad 6 000 m² zastavěné plochy.
- parkoviště nebo garáže s kapacitou nad 500 parkovacích stání v součtu pro celou stavbu.

PRAŽSKÉ STAVEBNÍ PŘEDPISY (PSP)

Další komplikace pro investiční výstavbu, tentokrát v Praze. Účinnost PSP byla 16. 1. 2015 pozastavena Ministerstvem pro místní rozvoj ČR. V době uzávěrky

Trend Reportu nebylo jasné, kdy by měla být novela tohoto důležitého předpisu pro výstavbu v hlavním městě platná.

Problematická místa současného stavu:

- Všechny dokumentace, které byly zpracovány od 1. 10. 2014, budou muset být přepracovány v souladu s celorepublikovými vyhláškami. To přinese stavitelům náklady navíc
- Přestává platit výšková regulace zástavby podle okolních staveb
- Přestávají platit požadavky na vznik uličních stromořadí nebo preferenci bezbariérových přechodů na úkor bariérových nadchodů a podchodů
- Přestává platit regulace venkovní reklamy včetně území památkové rezervace
- Zásadním způsobem se mění požadavky na parkování, zohlednění vlivu blízkosti stanic metra ani poloha ve městě (centrum/předměstí) není stanoveno jednoznačně. Výpočet podle celorepublikové vyhlášky je komplikovanější a složitěji kontrolovatelný – počítá s koeficienty stanovenými územním plánem. Platný územní plán Prahy ale žádné nestanovuje
- Neplatí pro Prahu optimalizovaná pravidla pro stavění v záplavových územích, která v Praze platila od povodní v roce 2002. Celostátní vyhláška totiž nebere v úvahu pražská protipovodňová opatření

REALITNÍ ZÁKON

Důležitou nejen pro realitní trh bude připravovaná novelizace NOZ, jejíž podoba se však vytváří a není možné odhadnout její podobu.

Realitní trh však očekává v r. 2015 přijetí zákona o realitním podnikání, který by měl přinést nastavení základních pravidel fungování realitních zprostředkovatelů. Úroveň práce realitních makléřů bývá zcela oprávněně velmi často kritizována pro řadu zásadních profesních i morálních pochybení:

- RK se orientují na svůj zájem, nikoli klienta; chybí loajalita ke klientovi a často i makléře k RK; velmi problematické je uzavírání tzv. rezervčních smluv a vybírání rezervčních záloh
- RK poskytují často nepřesné, zavádějící až lživé informace; neposkytují služby, které klientovi slibovali

obstarat; je vzbuzována klamná představa odbornosti a garance

- provize bývají inkasovány od obou stran obchodního případu a to často i tehdy, pokud není dokončen
- RK používá neexistující označení, není jasné identifikována, makléři jsou pouze na živnostenský list

Zákon by měl přinést pravidla pro udělení oprávnění podnikat v realitní činnosti s určení základních odborných znalostí a dovedností. Realitní kanceláře by měly za svoji práci ručit, musí být jasná pravidla pro nakládání s finančními prostředky klienta, musí být specifikovány nabízené služby RK i jejich cena, RK musí být jednoznačně identifikována zápisem ve veřejném rejstříku.

ZÁKON O SOCIÁLNÍM BYDLENÍ

Řešení problematiky bydlení osob, které i přes svoji kompetenci nejsou schopny si zajistit bydlení na bytovém trhu, by mělo být uspokojivě řešeno ze strany státu, obcí i jimi zřizovaných organizací. Pomoci by měl zákon o sociálním bydlení, bude-li správně nastaven. Při chybném nastavení však může přinést značné problémy. Podcenění rizik chybně nastaveného sociálního bydlení může mít pro bytový trh velmi neblahé důsledky.

Cílová skupina osob, kterým je třeba pomoci, musí být jasně vymezena, nikoliv příliš široce a s možností zneužívání. Je třeba využít bytového fondu obcí, státu, ale i soukromých vlastníků. Sociální bydlení má pomoci pouze potřebným a musí obsahovat motivační prvky k bydlení v běžném nájmu či vlastnickému.

Nová bytová výstavba může být pouze doplňkem. Je to příliš nákladná a zdlouhavá cesta s množstvím rizik zneužití prostředků. Rozhodovací pravomoci by měly být hlavně na místní samosprávě, která problémy zná nejlépe. Před přijetím musí být vypracováno velmi hodnověrné hodnocení veškerých dopadů navrhovaných kroků na státní rozpočet, rozpočty obcí i fungování trhu s bydlením.

¹² Tato část navazuje a rozvíjí kapitolu Právo na straně 95. / This part expands and develops the chapter Law on page 95.



ANTICIPATED LEGISLATION CHANGES WITH THE IMPACT ON THE RESIDENTIAL MARKET¹²

THE AMENDMENT OF THE ACT EIA (100/2001 COLL.), WITH EFFECT AS OF 1. 4. 2015

The amendment of the EIA Act is significantly important for the entire investment construction in the Czech Republic until the adopting of the planned amendment of the Construction Act consisting, among others, in the planned introduction of a uniform integrated management of construction permits (its adoption is anticipated in the second half of 2016).

Main changes in the amendment

- the opinion of EIA will be binding for further approval proceedings, it was just a source document in the past and the plan could be realised even with a disapproving opinion of EIA
- the decree of authorities that the construction does not need to have EIA will have the character of a decision and it will be possible to bring action against it
- the affected public will be able to bring action in the subsequent proceedings, the court will decide about the deferred effect of the action within ninety days, the action can be brought even without any previous participation in EIA
- the circle of the affected public which will be able to submit objections or bring an action is being expanded. In the past, this was only possible in cases where the public was affected by the construction and it participated in the proceedings only if it was represented by ecological organisations
- in the subsequent proceedings, the “coherence stamp” will have to be issued, i.e. the confirmation that the project will not change in any important way during the subsequent proceedings

Limits according to the amendment, which has been in effect as of 1. 3. 2015

- new industrial zones and plans of development of industrial areas above 20 ha.
- plans of development of cities with an area above 5 ha. The construction of warehousing complexes with a total area above 10,000 m² of the built-up area. The construction of commercial complexes and shopping centres with a total area above 6,000 m² of the built-up area.
- parking lots or garages with a capacity of over 500 parking places in total for the entire construction.

PRAGUE CONSTRUCTION REGULATIONS (PSP)

More complications for investment construction, this time in Prague. The effect of PSP was suspended as of 16. 1. 2015 by the Ministry for Regional Development of the Czech Republic. At the time of the closing date of the Trend Report, it was not clear, when the amendment of this most important regulation for any construction in the capital should come into effect.

Problematic spots of the current situation:

- All documentation, which has been processed since 1. 10. 2014, will have to be modified in compliance with the national ordinances. This will mean more costs for constructors
- The effect of the height regulation of construction in relation to the surrounding constructions expired.
- Requirements for the emergence of street tree alleys or the preference of barrier-free crossings at the expense of barrier pedestrian bridges and underpasses
- The regulation of outdoor advertising ceases to be in effect, including the territory of the urban reserve
- Requirements on parking have been changed considerably, but the changes do not clearly take into consideration the impact of the vicinity of the subway or the position in the city (centre/suburbs). The calculation according to the national ordinance is more complicated and harder to control – it takes into account the coefficients stipulated by the city plan. However, the valid city plan of Prague does not specify any such coefficients
- The optimised rules for construction in flood areas, which were in effect in Prague since 2002, are no longer valid in Prague. The national ordinance does not take into account the Prague anti-flood measures

REAL ESTATE ACT

The amendment of NCC, which is in preparation, will be important not just for the real estate market. However, its form is still being created and it is not possible to estimate its impact.

However, the real estate market expects that an act about real estate enterprise will be enacted in 2015, which should bring the adjustment of the basic rules for the work of real estate brokers. The level of the work of real estate brokers is often rightfully criticised for the reason of many crucial professional and moral failures.

- RA (real estate agencies) are focused on their interest, not on the interest of the client; loyalty towards the client or even of the broker to the real estate agency are lacking; also the so-called reserve contracts and picking up from reserves,

- RA often provide imprecise, confusing or even fraudulent information; they do not provide services, which they promised to the client; a false impression of professionalism and guarantee is being evoked.
- Commissions are usually given to both sides to the business deal, even if the deal is not completed.
- RA use a non-existing label, which is not clearly identified, brokers work only on the basis of a trade licence

The act should bring rules for awarding of the licence to do business in the real estate sector with the determination of the basic professional skills and knowledge. Real estate offices should be liable for their work, there should be clear rules for the handling of the financial resources of clients, the offered services of the real estate agency and their price should be specified, and the real estate agency should be clearly identified via registration in the public registry.

ACT ABOUT SOCIAL HOUSING

The issue of the housing of persons, who are legally competent and yet are not able to procure an accommodation in the apartment market, should be solved by the state, municipalities and organisations, which the state or municipalities establish. The act about social housing should help, if it is well adjusted, but if it is not, it may bring significant problems. Underestimating risks of incorrectly adjusted social housing may have very negative effects for the residential market.

The target group of persons, who need help, must be clearly defined, not too broadly and with no possibility of misuse. It is necessary to use the apartment fund of municipalities, state and private owners. Social housing should only help people in need and must contain motivation elements for living in common tenancy and for private owned housing.

New housing construction may be just an addition. It is a too costly and long way with a lot of risks of misuse of funds. The decision-making competences should be assigned especially to the local self-government, which knows best the local problems. Before this, a very reliable evaluation of the impact of all proposed steps on the state budget should be elaborated, budgets of municipalities and how the housing market works.

VÝHLED DO ROKU 2015

Předpokládáme, že pozitivní trendy budou pokračovat i v roce 2015 a dojde k mírným růstům cenových hladin, což bude podpořeno celkovou ekonomickou situací.

Pro následující období předpokládáme:

- pokračující velmi mírný růst cen ve všech segmentech
- stabilní poptávku u novostaveb (převážně Praha, Brno)
- růst nabídky novostaveb v Praze
- růst cen novostaveb – developeri testují trh, co unese
- stabilní zájem o standardní RD (cenové rozmezí 2–5 mil. Kč) nebo levnější RD (vhodné i k rekonstrukci)
- trvalý zájem o pozemky
 - mírně vyšší poptávka nad nabídkou u kvalitních stavebních pozemků
 - vyšší poptávka z důvodu zavedení DPH na stavební pozemky od roku 2016
- pokračující zájem domácích i zahraničních (pouze Praha) investorů o koupi realit – zahraniční investory láká nejen oživující trh, ale i devalvace koruny
- pozitivní vliv příznivých podmínek financování

OUTLOOK FOR 2015

We assume that positive trends will also continue in 2015 and the slight growth of price levels will occur, which will be supported by the total economic situation.

What we expect for subsequent periods:

- continuing very slight growth in all segments
- stable demand for new constructions (predominantly in Prague, Brno)
- growth of the supply of new constructions in Prague
- growth of the prices of new constructions – developers are testing the market, how much it can bear
- stable interest in standard family houses (price range 2–5 mil. CZK) or cheaper family houses (also suitable for reconstruction)
- permanent interest in land
 - a slightly higher demand over supply in case of high-quality construction land
 - a higher demand for the reason of the introduction of VAT for construction land as of 2016
- the continuing interest of both local and foreign (only in Prague) investors in the purchase of real estate – foreign investors are attracted both by the rebounding

- minimální vliv nedobrovolných dražeb nemovitostí
- ustupující efekt „odložené poptávky“
- menší tlak poptávajících na dosažení výraznějších slev
- stagnace tržních nájmů

ZÁVĚR

Celkově lze hodnotit trh rezidenčních nemovitostí v roce 2014 i pro rok 2015 jako mírně rostoucí. Trh reaguje na kombinaci podnětů, které ho ovlivňovaly: pozitivní (výborné podmínky financování, zlepšující se ekonomický vývoj, zlepšující se trh práce) i negativní (pomalejší růst reálných příjmů). Vypořádal se s masivní privatizací bytového fondu obcí a legislativními změnami.

Výstavba bytů v bytových domech je s výjimkou Prahy a částečně Brna zanedbatelná, obnova starého zanedbaného bytového fondu jde pomalu. Současná nová výstavba zatím spíše jen dohání nárůst počtu obyvatel.

Budoucnost má však nová výstavba tam, kde bude docházet k nahrazování již zcela nevyhovujících bytů. Početně má ČR bytů ve všech regionech ČR dostatek. Nejstabilnějším a největším segmentem jsou rodinné domy.

Byty ve vlastnictví zřejmě dosáhly svého vrcholu rozsahem zhruba čtvrtiny bytového fondu. Jejich majitelé se budou muset naučit tento specifický druh nemovitosti vlastnit, podílet se na správě společných částí domu. V opačném případě by nefungování bytového spoluvlastnictví výrazně zhoršilo podmínky bydlení a tím i jejich cenu.

market and the depreciation of the Czech crown

- positive impact of favourable conditions of financing
- minimum effect of the involuntary auctions of real estates
- the receding effect of the “deferred demand”
- smaller pressure of demand on achieving more significant discounts
- stagnation of market rents

CONCLUSION

Overall, the residential real estate market can be evaluated for 2014 and for 2015 as slightly growing. The market is responding to the combination of impulses, which have been affecting it: positive (great financing conditions, improving economic development, improving labour market) and negative (slower growth of real income). It has also managed to cope with the mass privatisation of the housing stock of municipalities and legislation changes.

The construction of apartments in apartment buildings is negligible with the exception of Prague and partially of Brno, the renovation of the old neglected housing stock is slow. The current new construction is only just catching up with the increasing number of inhabitants so far.

However, new construction has a good future in places where already completely unsatisfactory apartments must be replaced. The Czech Republic has sufficient numbers of apartments in all regions. The most stable and largest segment is family houses.

The proportion of privately owned apartments has probably peaked at about one fourth of the housing stock. Their owners will have to learn to own this specific type of real estate and to participate in the maintenance of the common part of the apartment building. Otherwise, the failure in the functioning of apartment co-ownership would significantly deteriorate the conditions of housing and thereby its price.

JIŘÍ PÁCAL, MARCEL SOURAL

s přispěním Martina Luxe, Sociologického ústavu AV ČR a Hypoteční banky, a.s.
with the contribution of Martin Lux, Sociologic Institute
of the the Czech Academy of Sciences and Hypoteční banka, a.s.



TRH S KANCELÁŘSKÝMI PROSTORY
OFFICE MARKET



TRH S KANCELÁŘSKÝMI PROSTORY

OFFICE MARKET

- Celkový objem uzavřených transakcí za rok 2014 dosáhl 306 290 m², což znamená 10% nárůst oproti 2013 a 28% nárůst oproti roku 2012.
- Na trh bylo dodáno 149 000 m² nových kancelářských prostor, tedy téměř dvojnásobek oproti 2013.
- Míra neobsazenosti na konci roku 2014 vzrostla na 15,3 %.
- Nejvyšší dosahované nájemné zaznamenalo opětovně mírný pokles, zhruba o 1 euro ve srovnání s rokem 2013.

Od roku 2008, který kvůli globální ekonomické krizi byl určitým milníkem vývoje trhu s nemovitostmi, zaznamenal rok 2014 rekordní objem nově dokončených administrativních budov. Developeři realizovali projekty s celkovým objemem 149 000 m², tedy téměř dvojnásobek plochy oproti roku předešlému. Nejvíce se nová nabídka rozšířila v Praze 8 a na Praze 1, následovány oblastí Prahy 5, jež na čtvrtou příčku odsunula Prahu 4. Stavební aktivita bude pokračovat i v roce 2015, kdy očekáváme dokončení 183 000 m² nových kanceláří.

Při pohledu na množství nově budovaných administrativních objektů se i laické veřejnosti vtírá otázka, kdy a zda vůbec všechny projekty najdou nájemce. Realizované transakce tomuto aktuálně příliš nenasvědčují. Celkový objem uzavřených pronájmů za rok 2014 dosáhl 306 290 m² s celkovým podílem renegotiací 39 %.

I když v porovnání s rokem 2013, kdy renegotiace zaujímaly 55% podíl, došlo k znatelnému poklesu, procento přejednání je stále poměrně vysoké. Ve zbývajících případech se jedná především o přesun existujících nájemců ze starších do moderních budov.

Relokace se týká i největších realizovaných transakcí loňského roku – Česká pojišťovna prodloužila stávající smlouvu, společnost HP se v rámci BB Centra přesunula přes ulici a firma Avast se přestěhovala z budovy Trianon na Budějovické jen o stanici metra blíže centru – na Pankrác. Jinými slovy, nových nájemců na trh kancelářských prostor vstupuje bohužel naprosté minimum.

- The total volume of concluded transactions for 2014 reached 306,290 m², which represents a 10% increase over 2013 and a 28% increase over 2012.
- 149,000 m² of new office spaces were delivered to the market, which is almost two times more than in 2013.
- The vacancy rate at the end of 2014 increased to 15.3%.
- Prime rents recorded a slight decrease again, about 1 euro when compared to 2013.

2014 saw a record volume of newly completed office buildings since 2008, which was a certain milestone for the development of the real estate market due to the global economic crisis. Developers realised projects in a total volume of 149,000 m², which is almost twice the area when compared to the previous year. The new supply was most robust in Prague 8 and Prague 1, followed by the region of Prague 5, which moved Prague 4 to only the 4th position in the ranking. Construction activities will continue in 2015, when we expect the completion of 183,000 m² of new offices.

Looking at the amount of newly constructed office buildings, the general public could pose a question: when and whether all those projects will find a tenant? The completed transactions currently show little indication of this. The total volume of concluded leases for the year 2014 amounted to 306,290 m² with the total share of renegotiations of 39%.

Although there has been a noticeable decline in comparison with 2013, when the proportion of renegotiations reached 55%, the percentage of renegotiations is still relatively high. In the remaining cases, it concerns mostly moving of the existing tenants from older to modern buildings.

Relocation applies to most of the transactions realised last year – Česká pojišťovna (Czech Insurance Company) extended the existing contract, the company HP moved across the street within the BB Centre and the company Avast moved out of the Trianon building on Budějovická Street, just one subway station closer to the center – to Pankrác. In other words, an absolute minimum of new tenants have entered the office real estate market.



TABULKA – 20 nejvýznamnějších nájemních transakcí v Praze v roce 2014
TABLE – 20 most important lease transactions in Prague in 2014

Zdroj: Knight Frank
Source: Knight Frank

MĚSTSKÁ ČÁST	ČTVRTLETÍ	NEMOVITOST	VELIKOST (m ²)	NÁJEMCE	SEKTOR	TYP TRANSAKCE
DISTRICT	QUARTER	PROPERTY	SIZE (sqm)	TENANT	SECTOR	TYPE OF DEAL
4	3	Na Pankráci 121	32 200	Česká pojišťovna	Finance / Bankovníctví / Pojišťovnictví Finance / Banking / Insurance	přejednání smlouvy (renegociace) renegotiation
4	4	BB Centrum Delta	18 000	Hewlett Packard	IT	nový nájem new occupation
4	1	Enterprise	11 108	Avast	IT	nový nájem new occupation
3	3	Atrium Flora	8 649	ExxonMobil	Výroba / Stavebnictví Manufacturing / Construction	přejednání smlouvy (renegociace) renegotiation
8	1	Corso Court	8 600	Skanska	Výroba / Stavebnictví Manufacturing / Construction	nový nájem new occupation
4	4	Olbrachtova 9	7 313	Státní fond životního prostředí	Veřejnost / Public	renegociace + expanze renegotiation + expansion
5	2	Riverview	6 178	MSD	IT	předpronájem (v průběhu stavby) pre-completion
6	4	The Blox	6 047	Amazon	Jiné / Other	nový nájem new occupation
5	2	Factory Office Centre F	4 356	JNJ Global Business Services	Farmaceutika Pharmaceutical	přejednání smlouvy (renegociace) renegotiation
3	2	Luxembourg Plaza	4 261	BURDA Praha	Adv / Media	nové projednání + expanze renegotiation + expansion

5	4	Park Radlice	4 162	Bosch	Výroba / Stavebnictví Manufacturing / Construction	předpronájem pre-lease
8	3	River Graden II	3 745	NCR Česká republika spol. s r.o.	IT	nový nájem new occupation
8	4	Forum Karlin II	3 600	Socialbakers	IT	nový nájem new occupation
9	1	Harfa Office Park – Amadeus	3 558	ING Bank	Finance / Bankovníctví / Pojišťovnictví Finance / Banking / Insurance	nový nájem new occupation
6	1	Argo Alpha	3 381	Sanofi Aventis	Farmaceutika Pharmaceutical	přejednání smlouvy (renegociace) renegotiation
8	2	Rohan	2 939	Natland Group	Finance / Bankovníctví / Pojišťovnictví Finance / Banking / Insurance	nový nájem new occupation
6	4	Hadovka Office Park	2 887	Abbot Laboratories, s.r.o.	Farmaceutika Pharmaceutical	přejednání smlouvy (renegociace) renegotiation
4	4	Gemini B (II phase)	2 636	Novartis	Farmaceutika Pharmaceutical	expanze / expansion
1	4	Quadrio	2 508	Slovnaft	Jiné / Other	nový nájem new occupation
1	4	Quadrio	2 476	Metlife	Finance / Bankovníctví / Pojišťovnictví Finance / Banking / Insurance	nový nájem new occupation

Odborná veřejnost se opět letos v rámci průzkumu vyjadřovala prostřednictvím průzkumu ARTN k situaci na trhu. Pojďme tedy zasadit náš přehled trhu do kontextu převažujících názorů.

The expert public expressed their opinion about the market situation once again in the ARTN survey this year. Let's set our review of the market in the context of the prevailing opinions.

Celkem 3 mil. m² existující kancelářské plochy, aktuální neobsazenost 15,3%, nová poptávka limitována (relokace, expanze) – a stále je zde prostor pro nový development, věří 74 % dotázaných respondentů.

Poměrně zajímavý je pohled na směr pohybu a objem pronájmů, který jsme se pokusili zmapovat za období 2011–2014.

„Nová poptávka se bude generovat z expanze stávajících nájemců.“

“The new demand will be generated by the expansion of the existing tenants.”

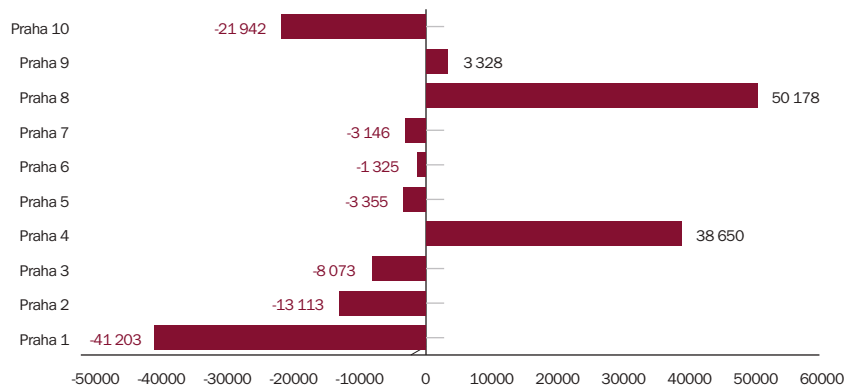
Petr Kabelka, Erste Group Immoent ČR

3 mil. m² of the existing office spaces in total, the current vacancy rate of 15.3 means now that the new demand is limited (relocation, expansion) – and there is still room for new development, as 74% of respondents believe.

What is quite interesting is to look at the direction of the movement and volume of leases, which we tried to map out for the period 2011–2014.

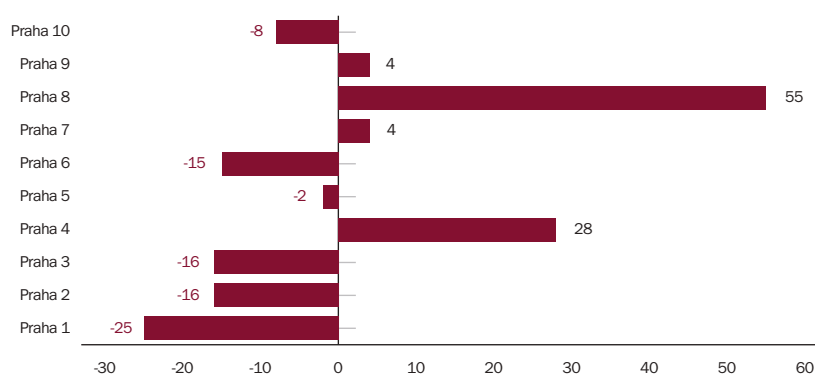
GRAF – Balance stěhování mezi jednotlivými pražskými městskými částmi (z hlediska objemu) v letech 2011–2014
GRAPH – The migration balance between Prague districts (in volume terms) in 2011–2014

Zdroj: Knight Frank
Source: Knight Frank



GRAF – Balance stěhování mezi jednotlivými pražskými městskými částmi (z hlediska počtu) v letech 2011–2014
GRAPH – The migration balance between Prague districts (in terms of numbers) in the years 2011–2014

Zdroj: Knight Frank
Source: Knight Frank



POHYB NÁJEMCŮ MEZI VYBRANÝMI MĚSTSKÝMI ČÁSTMI V PRAZE

Praha:

- nové vstupy na trh měly minimální podíl na celkové čisté realizované poptávce po kancelářích v Praze (2 %)
- 39,75 % firem při relokaci v Praze zůstane ve stejné městské části

Praha 1

- na Prahu 1 se společnosti z jiných městských částí stěhují jen zřídka; zdrojem poptávky jsou tak především nájemci, kteří již v Praze 1 působí
- dokládá to statistika relokací: 54 % firem, které podepsaly pronájem na Praze 1, v této městské části již kanceláře měly
- do Prahy 1 se dále stěhují společnosti z Prahy 2 (14 % případů relokací v P1) či Prahy 6 (8% případů)

Praha 4

- zhruba 40 % relokací v Praze 4 se uskuteční pouze v rámci této městské části
- 18 % relokací na Praze 4 má původ v Praze 1
- 12 % relokací na Praze 4 má původ v Praze 5
- pouze 5 % relokací má původ v Praze 8

Praha 5

- 58 % relokací v Praze 5 se uskuteční pouze v rámci této městské části
- 5 % poptávek (avšak 34 % z hlediska objemu) má původ v Praze 10 – to je však zapříčiněno jednorázovou loňskou transakcí, nikoliv trendem
- 11 % poptávek (avšak 5 % z hlediska objemu) má původ v Praze 1

Praha 8

- pouze 21 % poptávek v Praze 8 má původ v Praze 8–79 % poptávek na Prahu 8 má původ v jiné městské části
- 22 % poptávek na Praze 8 tvoří poptávka z Prahy 1 (od roku 2011 zde podepsaly firmy, původně působící na Praze 1, nájemní smlouvy na cca 20 000 m²)
- shodně cca 15 % objemu poptávky (12 % transakcí) má původ v Praze 4 a Praze 5

Při zohlednění pouze relokací mezi městskými částmi v Praze vychází bilance (množství společností stěhující se do městské části po odečtení společností stěhující se z městské části) následovně:

- největší kladná bilance náleží Praze 8 s přebytkem 50 178 m² / 55 společností přestěhovaných na Prahu 8 z jiné městské části
- druhou největší kladnou bilanci má Praha 4 s 38 650 m² / 28 společností přestěhovaných na Prahu 4 z jiné městské části
- naopak největší odliv vykazuje Praha 1 se zápornou bilancí 41 203 m² / 25 společností odstěhovaných z Prahy 1
- následují Praha 10 (negativní bilance je způsobena odchodem společnosti Vodafone z komplexu Vinice do nového sídla na Praze 5) a Praha 2 (dřívější sídlo poradenských společností EY a PwC)

THE MOVEMENT OF TENANTS BETWEEN SELECTED PRAGUE DISTRICTS

Prague:

- new entries to the market had a minimum share in the total net realized demand for offices in Prague (2%)
- 39.75% of the companies in Prague stays in the same district after relocation

Prague 1

- companies from other city quarters rarely move to Prague 1; i.e. the source of the demand are tenants, who already operate in Prague 1
- this is demonstrated by the statistics of relocation: 54% of the companies, which have signed a lease contract for real estate in Prague 1, already had offices in this district
- companies from Prague 2 (14% of the cases of relocation in P1) or Prague 6 (8%) continue to move to Prague 1

Prague 4

- about 40% of relocations in Prague 4 will take place only within this district
- 18% of relocations in Prague 4 originated in Prague 1
- 12% of relocations in Prague 4 originated in Prague 5
- only 5% of relocations originated in Prague 8

Prague 5

- 58% of relocations in Prague 5 will take place only within this district
- 5% of demand (but 34% in volume terms) originated in Prague 10 – however, this is due to a single transaction last year, not a trend
- 11% of demand (but 5% in volume terms) originated in Prague 1

Prague 8

- only 21% of demand in Prague 8 originated in Prague 8–79% of demand in Prague 8 originated in another district
- 22% of demand in Prague 8 consists of the demand from Prague 1 (companies formerly active in Prague 1 signed a lease contract for about 20,000 m²)
- consistently about 15% of the volume of the demand (12% of transactions) originated in Prague 4 and Prague 5

Taking into account only relocations between districts in Prague, the balance (number of the companies moving to a city quarter after deducting a certain number of companies moving from the district) is as follows:

- the largest surplus belongs to Prague 8 with an excess of 50,178 m² / 55 companies relocated to Prague 8 from another district
- Prague 4 has the second largest positive balance with 38,650 m² / 28 companies relocated to Prague 4 from another district
- while the largest outflow has been experienced in Prague 1, which shows a negative balance of 41,203 m² / 25 companies moved to Prague 1
- they follow Prague 10 (negative balance is due to the departure of Vodafone Vineyards complex to its new headquarters in Prague 5) and Prague 2 (a former seat of the consulting companies EY and PwC)

TABULKA – Relokace nájemců z hlediska objemu (m²)
TABLE – Relocation of tenants according to volume [sqm]

Zdroj: Knight Frank
Source: Knight Frank

Z/DO / FROM / TO	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	P9	P10
z Prahy 1 from Prague 1	16 878	2 182	887	21 752	2 819	529	1 394	19 754	597	1 390
z Prahy 2 from Prague 2	5 108	1 461		5 641		3 518		3 861	289	654
z Prahy 3 from Prague 3	274	690	580	5 525	1 341		80	2 375	556	
z Prahy 4 from Prague 4	1 038	1 455	994	36 244	1 790	705	682	13 611	2 459	268
z Prahy 5 from Prague 5	477		75	10 056	26 247	372	102	13 712	5 427	
z Prahy 6 from Prague 6	1 456	431		807	1 229	6 034	828	1 071	818	
z Prahy 7 from Prague 7	129		145	193			5 129	9 935	74	
z Prahy 8 from Prague 8	976	1 200		7 982	280		1 072	25 769	4 697	
z Prahy 9 from Prague 9	34			6 276	984		3 172	1 350	1 564	30
z Prahy 10 from Prague 10	610		668	3 419	18 423	191		717	257	1 897

CO POŽADUJÍ NÁJEMCI PŘI ZMĚNĚ SVÉHO PŮSOBNÍ?

Hlavními aspekty pro výběr nových kanceláří zůstávají, podobně jako v dalších nemovitostních segmentech, lokalita, cena a kvalita. Zejména v případě panujícího značného množství spekulativní výstavby, kdy mohou nájemci vybírat z opravdu široké nabídky.

Popsaná kombinace sehrála jistou roli i v migraci nájemců – konkrétně přesun nájemců z lokality Prahy 1, 4 a 5 na Prahu 8.

Vraťme se na tomto místě k přesunům nájemců mezi jednotlivými pražskými čtvrtěmi. Když pomineme relokaci v rámci stejného obvodu, nejvyšší přírůstek nájemců i obsazených ploch vykazuje Praha 8. V loňském roce se sem stěhovaly společnosti především z Prahy 1, 4 a 5. Jde o jev hodný pozornosti: všechny tyto městské části se dlouhodobě „přetahují“ o prvenství v zájmu mezi nájemci.

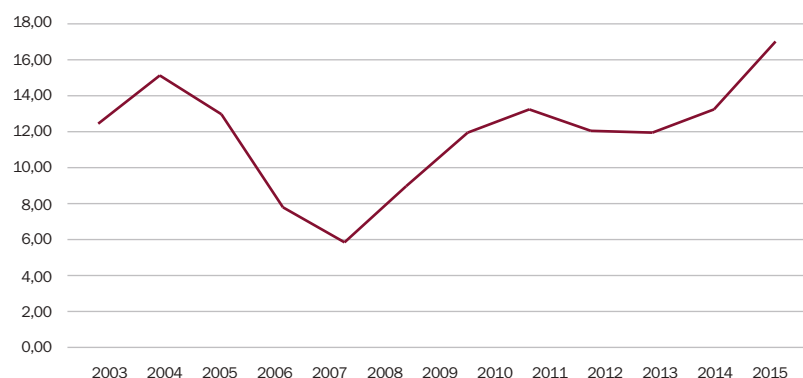
Důvodem strmého nárůstu oblíbenosti Prahy 8 je její zásadní proměna v posledních letech, komplexní revitalizace a rozvoj služeb. Vynikající je dopravní dostupnost MHD do centra (metrem v řádu 10–15 minut), požadavkům nájemců odpovídá i kvalita nových administrativních budov. Pokud si nájemci mohou vybrat mezi prodloužením nájmu po 5–8 letech ve stávající budově nebo přestěhováním třeba právě do nového objektu v Karlíně, kde navíc mohou dosáhnout výhodnějších podmínek a poskytnuté pobídky bohatě pokryjí náklady spojené se stěhováním, je volba obvykle jasná.

ZVÝŠENÍ NEOBSAZENOSTI

Praha zažívá zvětšující se objem spekulativního developmentu. V minulém roce bylo dokončeno cca 149 000 m² kancelářských prostor, v letošním roce je v plánu dokončit téměř 182 000 m². I když byl loňský rok s rekordním množstvím realizovaných transakcí přes 300 000 m² a poměr renegociací klesl pod 40 %, stále tvoří množství nových nájemců jen velmi malý podíl. Většina takzvaných nových transakcí je vlastně přesunem existujících nájemců z budovy A do budovy B. A takto uvolněné prostory zvyšují % primární neobsazenosti.

Na trhu rovněž dobíhá nemalé množství dlouhodobých nájemních smluv větších společností, které po redukci počtu zaměstnanců zejména v letech 2009 a 2010 prostory zčásti nevyužívaly, případně je podnájemaly třetím stranám. Tyto neobsazené prostory tvořily tzv. sekundární neobsazenost, kterou nikdo přesně nemonitoroval. Odhadujeme, že by navýšila uváděnou neobsazenost o dalších 1,5–2 %. S ohledem na již zmiňovaný blízký konec těchto nájemních smluv očekáváme další zvýšení aktuální neobsazenosti.

GRAF – Vývoj primární neobsazenosti v %
GRAPH – Primary vacancy development in %



Zdroj: Knight Frank
Source: Knight Frank



NÁJEMNÍ PODMÍNKY

Nominální nájemné je na pražském kancelářském trhu dlouhodobě stabilní. Pomineme-li roky 2008/2009, až teprve v roce 2013 zaznamenalo první pokles zaznamenalo pokles. K dalšímu mírnému poklesu došlo i v prvních měsících roku 2015.

V důsledku panujícího převisu nabídky nad poptávkou došlo k značnému rozšíření pobídek ze strany pronajímatelů. Týká se to zejména nájemních prázdnin a příspěvků na stavební úpravy, tzv. fit-out. Nájemní prázdniny se pohybují v úrovni 1,5–2 měsíců bez placení nájemného na 1 rok trvání nájemní smlouvy. V případě kontribuce pak hovoříme o rozpětí příspěvku ve výši 120–180 EUR / m². U dlouhodobějších nájmu nejsou výjimkou ani fit-outy „na klíč“. Tento scénář ovšem nelze paušalizovat a rozhodně neplatí pro všechny nemovitosti a lokality.

Podle výsledků letošního průzkumu ARTN se očekává rostoucí síla respektive pozice nájemce. Uvádí to 54 % respondentů, 41 % uvádí, že se nezmění. (V minulém roce pro srovnání 83 % respondentů uvedlo, že pozice nájemce vzroste a jen 17 % uvedlo, že se nezmění.)

WHAT DO TENANTS REQUIRE WHEN CHANGING THEIR PLACE OF ACTIVITY?

The main considerations for the selection of new offices remain, as in other segments of the real estate market, location, price and quality. Especially, it is valid in the case of the predominant considerable amount of speculative construction, where tenants can choose from a very wide range.

The described combination has played a role in the migration of tenants – namely tenants moving from the locality of Prague 1, 4 and 5 to Prague 8.

Here, let's get back to the movement of tenants between individual Prague quarters. Leaving aside relocations within the same district, the highest growth of the number of tenants and occupied areas occurred in Prague 8. Companies moved there last year (especially from Prague 1, 4 and 5). It is worth noticing this phenomenon: all these neighborhoods have long been "competing over" leadership in the interest of tenants.

The reason for the steep rise in the popularity of Prague 8 is its fundamental transformation in recent years, a comprehensive revitalization and development of services. The public transport accessibility to the city center is excellent (by metro in about 10–15 minutes), and the quality of new office buildings also complies with the requirements of tenants. If tenants can choose between the extension of the lease after 5–8 years in the existing building, or maybe just move into the new building in Karlín, where they can achieve even more favorable conditions and incentives, which amply cover the costs associated with relocation, the choice is usually clear.

INCREASE IN THE VACANCY RATE

Prague is experiencing an increasing volume of speculative development. About 149,000 m² of office space were completed last year, this year's plan is to finish nearly 182,000 m². Although last year saw a record amount of transactions over 300,000 m² and the renegotiation ratio fell below 40%, the proportion of new tenants is still very small. Most of the so-called new transactions actually mean moving of the existing tenants from building A to building B, and therefore spaces vacated in this way increase the primacy vacancy by %.

A significant amount of lease contracts of larger companies are approaching their expiration. These companies reduced their staff in 2009–2010 and so they have not been using the real estate properties to the full extent, or they have been leasing them to third parties. These vacant spaces formed the so-called secondary vacancy, which nobody has really monitored. We estimate that the secondary vacancy would add other 1.5–2% to the already reported vacancy rate. With regard to the above-mentioned incoming end of the lease agreements, we expect a further increase in the current vacancy rate.

LEASE CONDITIONS

The nominal rent has been stable on the Prague office real estate market. Leaving aside the years 2008/2009, a decline was recorded only during last year. A further slight decrease also occurred in the early months of 2015.

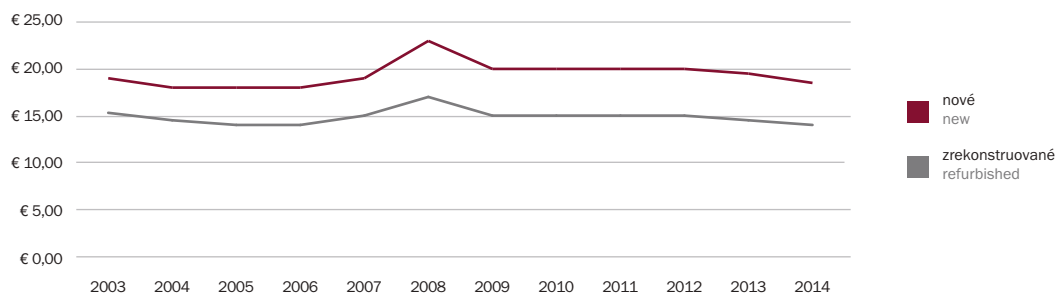
The predominant excess of supply over demand has caused a significant expansion of incentives from landlords. This particularly concerns rent holiday and contributions to construction work, the so-called fit-out. Rent holidays are 1.5–2 months without paying rent for one year of the lease. In case of the contribution margin, we talk about the range of contributions between € 120–180 EUR / m². "Turnkey" fit-outs are no exception for longer-term leases. This scenario cannot be generalized and certainly does not apply to all properties and locations.

According to this year AREMD survey results, the increasing power or position of the tenant is expected. It has stated by 54% of respondents, 41% say it will no change. (In comparison with last year, 83% respondents said that the position of tenant will increase and only 17% said it will not change.)

GRAF – Vývoj nájemného kancelářských prostor v Praze 2003–2014

GRAPH – Office rent development in Prague 2003–2014

Zdroj: Knight Frank
Source: Knight Frank



Vývoj nominálního nájemného spíše zůstane na stávající úrovni, stejně jako výše pobídek.

Tedy opět jsme zde ve shodě s respondenty, kdy po značných úpravách v roce minulém předpokládáme, že v tomto roce se nájemní podmínky zásadním způsobem v obecné rovině měnit nebudou.

A právě skupina, která z obecného trendu vystupuje a kde očekáváme znatelnější úpravy nájemních podmínek, jsou kancelářské objekty kategorie A-/B+, zejména v centrální části Prahy. Konkrétně se budou týkat budov relativně nových, postavených v letech

„Přestože se statisticky vyskytuje relativně vysoká míra neobsazenosti, je potřeba rozlišovat mezi staršími kancelářskými budovami a novými projekty, které splňují veškeré soudobé požadavky nájemců. V takovýchto objektech je pozice nájemce v rovnováze s pozicí pronajímatele.“

“Although, statistically, there is a relatively high vacancy rate, it is necessary to distinguish between office buildings and new projects that meet all the current requirements of tenants. In such buildings, the position of the tenant is in equilibrium with the position of landlords.”

Ing. Alexej Veselý, Trikaya

The development of nominal rate will likely remain at current levels, as well as the amount of incentives.

Here we again are in compliance with the respondents, when we still assume, even after the following significant adjustments in the past, that lease terms will not substantially change this year.

And the very group, which has been deviating from the general trend and where we expect more significant adjustments to the lease terms, includes office buildings of the category A-/B+, especially in the central part of the city of Prague. This will cover relatively new buildings built in 1998–2006 especially, when



TABULKA – Nejvyšší úroveň dosažovaného nominálního nájemného

TABLE – The highest level of the achieved nominal rent

Zdroj: Knight Frank
Source: Knight Frank

NEJvyšší úroveň dosažovaného nominálního nájemného			
THE HIGHEST LEVEL OF THE ACHIEVED NOMINAL RENT			
Údaje v EUR/m²/měs. Data in EUR/m²/months	Historické centrum Historic centre	Centrální Praha Central Prague	Širší centrum Wider centre
Kategorie A, premiové projekty Category A, premium projects	17,50–18,50	15,00–17,00	13,00–14,50
Kategorie A- / B+ Category A- / B+	14,00–14,50	11,50–12,00	10,00–11,00
Kategorie B/ B- a C Category B/ B- a C	8,00–11,00	8,00–10,00	7,50–9,00

1998–2006, v nichž postupně dobíhají dlouhodobé nájemní smlouvy. Velcí nájemci se pod vlivem značných pobídek stěhují, respektive se netají záměrem stěhovat se do administrativních budov dokončených v posledních letech.

Uvolněné prostory v kancelářích A-/B+, dokončených zhruba před deseti lety, budou nájemce nacházet poměrně složitě. Jednak stávající nájemci uvolňují náraz poměrně velké množství prostor, trpí určitým stupněm opotřebení a pro potenciální nájemce působících v kancelářích kategorie B-/C jsou požadované nájemní podmínky nad rámec jejich finančních možností.

Buď vlastníci podobných nemovitostí budou ochotni nájemní podmínky značným způsobem upravit, nebo musí přistoupit k zásadní rekonstrukci, včetně inovace technologií budovy. Dobrým příkladem rekonstrukce může být Slovanský dům nebo Qubix na Praze 4.

PŘEDPRONÁJMY A CERTIFIKACE

Na čem se odborná veřejnost v rámci průzkumu ARTN poměrně jednoznačně shodla, je otázka předpronájmů. Jak ukazuje statistika, od roku 2008 se realizovaly pouze dva případy – pre-lease 16 300 m² společnosti Vodafone v projektu City West v roce 2012 a 4 160 m² společnosti Bosch ke konci roku 2014 v budově Park Radlice. Jedná se o značně rozdílnou poptávku, v obou případech však sehrály roli nestandardní požadavky na umístění specifických provozů.

Pokud by tedy mělo dojít – navzdory značné nabídce spekulativní výstavby – k uzavření dalšího předpronájmu, jedním z hlavních motivů nájemce

long-term lease contracts were gradually expiring. Major tenants move under the influence of significant incentives, or they make no secret of their intention to move into office buildings which have been completed in recent years.

Vacated premises in A-/B+ offices completed about ten years ago mean that it will be quite hard for a tenant to find other tenants. First, existing tenants have been releasing relatively large sizes of space, they have some degree of wear and tear and the required conditions are beyond the financial possibilities of potential tenants working in the B-/C office category.

Either owners of similar properties will be willing to significantly modify lease conditions, or they must perform a radical reconstruction, including innovating the technologies of the building. A good example of a reconstruction is the Slovanský dům (Slavic House) or Qubix in Prague 4.

PRELEASES AND CERTIFICATION

What the professional public quite clearly agreed on in the ARTN survey, is the question of preleases. As shown by the statistics, only two cases have been realised since 2008 – pre-lease of 16,300 m² of Vodafone in the

project City West in 2012 and 4,160 m² of Bosch in the building Park Radlice at the end of 2014. These are very different demands, however, non-standard requirements for placement of specific operations played an important role in both cases.

If – in spite of the considerable supply of speculative construction – an additional pre-lease would be concluded, one of the main motives of the tenant for such a step might be requirements for a specific space. For example, such requirements

„První kancelářské budovy postavené v 90 letech již nesplňují zejména technické požadavky nájemců a ti budou dále vyhledávat optimálnější řešení pro svou podnikatelskou činnost.“

“The first office buildings built in the 1990s no longer meet the particular technical requirements of tenants and tenants will continue to seek better solutions for their businesses.”

Ing. Alois Vyleta,
CA Immo Real Estate Management

k takovému kroku by mohly být právě požadavky na specifický prostor. Takové, jímž standardní dokončené kancelářské projekty nemohou vyhovět, případně jen za cenu nákladných stavebních úprav.

Opominout nemůžeme ani téma frekventovaně skloňované v posledních letech – certifikace budov. Nelze než souhlasit se závěry průzkumu ARTN, že certifikace je především dobrým marketingovým nástrojem – pro developery i nájemce. Pokud však objekt vzniká kvalitně podle českých norem, k získání certifikátů LEED Silver či BREEAM Good není potřeba zvláštních úprav projektu a vyšších investic. Vyšší stupně certifikace je připraven ocenit, mj. vyšším nájemným, jen omezený počet nájemců.

Primární a pozorně sledované jsou ovšem pro všechny nájemce náklady na provoz budovy. Příkladně - pokud jsou provozní náklady 108 Kč/m²/měsíc (3,90 EUR při kurzu 1:27,5), při nájemném 14 EUR/m²/měsíc se tedy jedná o 22 % celkových nákladů. A to je významný podíl.

which already completed standard office projects cannot meet, or they can only meet them for the price of the costs on the construction works.

We cannot ignore the topic, which has been so frequently discussed in the recent years – certification of buildings. We can only agree with the conclusions of the AREMD survey, certification is above all a good marketing tool – for developers and tenants. However, if a building is created in compliance with Czech quality standards, no special adjustments to the project or higher investments are needed to obtain the LEED Silver or BREEAM Good certificates. Only a limited number of tenants are willing to pay a higher rent for higher degrees of certification.

However, operation costs of the building are primarily and carefully monitored by all tenants. Or for example – if operation costs are 108 CZK/m²/month (3.90 EURO with the rate 1:27.5), it means 22% of the total costs, if the rent is 14 EURO/m²/month. And this is a significant difference.

- Většina respondentů nepovažuje povinné zavedení certifikace budov za smysluplné.
- Certifikace budov je v ČR tématem jen pro velké hráče (developery / investory / nájemníky).
- Certifikované budovy budou do budoucna konkurenceschopnější, i při opětovném pronájmu.
- Zásadním problémem certifikovaných budov je obsluha technologií. Nejsou-li používány správně, mohou se minout účinkem.
- Certifikace budov není zárukou kvalitního kvantifikovaného odhadu na reálné provozní náklady.

- The majority of respondents do not consider the introduction of mandatory certification of buildings to be meaningful.
- Certification of buildings in the Czech Republic is subject only to the big players (developers / investors / tenants).
- Certified buildings will be more competitive in the future, even when re-leased.
- The fundamental problem of certified buildings is the operation of technologies. Unless used properly, they will have no effect.
- Certification of buildings is not a guarantee of a high-quality quantified estimate on real operational costs.

SHRNUTÍ

Tento rok bude dokončeno 182 000 m² kancelářské plochy, což znamená další zvýšení objemu oproti rokům předchozím. Bude schopen trh toto množství absorbovat? Zatím tomu nic nenasvědčuje. Procento renegotiací se snižuje, což je jistě pozitivní pro nově dokončované projekty, nikoliv však již pro objekty stávající. Celkový objem realizovaných transakcí je rekordní, avšak je zde omezené množství nových nájemců, nových poptávek.

Realistickým výhledem je tedy růst neobsazenosti, zůstává jen otázkou, o kolik. Předpoklad, že přesáhne hranici 20 % v příštích 24 měsících, není vyloučený. Tento nárůst může ovlivnit vznik nové poptávky a zpomalení nové spekulativní výstavby.

Dalším aspektem, se kterým se však trh bude muset vyrovnat, je stěhování velkých nájemců z budov postavených v letech 1998–2006, tedy relativně nových. A v takových případech, pokud vlastníci nepřikročí k zásadní rekonstrukci, bude muset dojít k úpravě nájemních podmínek. Tím pádem se ještě více rozevrou pomyslné nůžky mezi nájemními podmínkami nemovitostí kategorie A a B.

SUMMARY

182,000 m² of office space will be completed this year, which means a further increase in the volume compared to previous years. Will the market be able to absorb this amount? So far there is no sign. The percentage of renegotiations is decreasing, which is certainly positive for the newly-finished projects, but not for the already existing buildings. The total volume of transactions is at a record level, but there is a limited amount of new tenants, new inquiries.

A realistic forecast is therefore growth of the vacancy rate, the only problem that now remains is how much it will increase. The assumption that it will exceed the limit of 20% in the next 24 months is not excluded. This increase may affect the emergence of a new demand and a slowdown in new speculative construction.

Another aspect, which the market will have to face, is the movement of major tenants out of buildings constructed in 1998–2006, i.e. relatively new buildings. Moreover in such cases, if the owners do not undertake to perform a radical reconstruction, the lease terms will have to be modified. Therefore, the gap will open even more between the lease conditions of category A and B real estate.

JIŘÍ LINHART

O KONFLIKTU ZÁJMU V PODNIKÁNÍ REALITNÍCH ZPROSTŘEDKOVATELŮ

V segmentu zprostředkovatelských a poradenských služeb vnímám na současném realitním trhu velmi silnou diskuzi, která je věnována otázce konfliktu zájmů. Stává se, a bohužel se nejedná pouze o ojedinělé případy, že majitelé nemovitostí jsou oslovováni poradci, kteří současně zastupují zájemce o pronájem. Za své služby pak požadují či si rovnou účtují provize oběma stranám.

Na trhu vždy platilo, že renomovaný a seriózní poradce by měl zastupovat pouze jednu stranu obchodního jednání. A také nový občanský zákoník „činnost pro obě strany“ jasně vymezuje v § 2450 NOZ. Podle něho zprostředkovatel nemá právo na provizi a na úhradu nákladů, byl-li v rozporu se smlouvou činný také pro druhou stranu zprostředkovávané smlouvy.

Laicky řečeno, pokud o tom smluvní strany ví, respektive si toto smluvně nezakázaly, je jistá flexibilita možná.

Domnívám se však, že by mělo být vždy zřejmé, komu poradci radí a čím zájem vlastně hájí.

Osvěta v této problematice bude nezbytná. Hráči na realitním trhu by měli vědět, jak si zajistit výlučné zastupování (resp. vyloučit situaci, aby zprostředkovatel bral provizi od obou stran) a nezavdat tak příčinu ke konfliktu zájmů. Jinak bude docházet ke ztrátě důvěry v realitní poradenství a v konečném důsledku i v další pozitivní rozvoj nemovitostního trhu v České republice.

CONFLICTS OF INTEREST IN BUSINESS OF REAL ESTATE INTERMEDIARIES

There has been a very strong discussion in the segment of intermediary and consulting services on the current real estate market dedicated to the issue of a conflict of interest. Unfortunately, there have been frequent cases, when real estate owners were addressed by advisors, who represented a person interested in the lease of the real estate at the same time and who required or directly invoiced the commission payment from both parties.

It has always held true on the market that a well-reputed and solid advisor should represent only one party in a business transaction, and so the new Civil Code clearly defines the “activity for both parties” in § 2450 NOZ. It stipulates that the intermediary has no right to receive a commission and compensation for costs, if he/she also acted on behalf of the other party of the intermediated contract.

Simply said, if contractual parties know this and they do not prohibit it in the contract, some flexibility is certainly possible. However, I think that it should always be apparent who the person the advisors give their

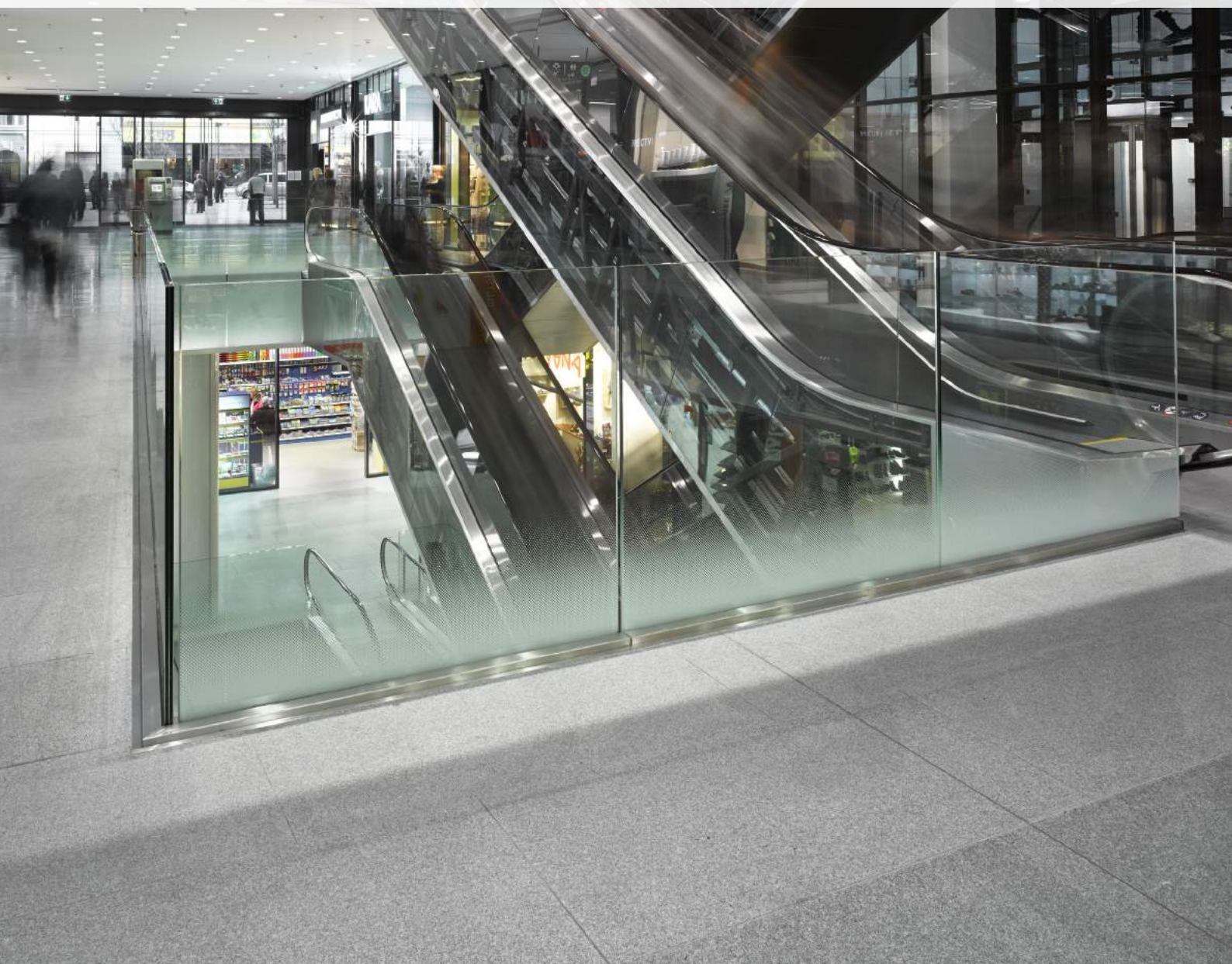
advice to is and whose interest they are defending.

Further enlightenment on this issue will be necessary. Players on the real estate market should know, how to ensure exclusive representation (or how to exclude a situation, when the intermediary would take a commission from both parties) and not to be the occasion for a loss of trust in real estate consulting and subsequently not to impede the further positive development of the real estate market in the Czech Republic.

ZDENKA KLAPALOVÁ
Knight Frank



TRH S MALOOBCHODNÍMI PROSTORY
RETAIL MARKET



TRH S MALOOBCHODNÍMI PROSTORY

RETAIL MARKET

► Po letech stagnace dochází k oživení spotřebitelské poptávky, což se pozitivně odrazilo na růstu maloobchodního obratu.

► Tempo expanze již zpomaluje – objem nových ploch byl třetí nejnižší za posledních 10 let.

► Retail se opět dostal do popředí zájmu investorů; zejména druhá polovina roku 2014 byla ve znamení vysokého počtu a objemu transakcí.

Maloobchodní trh v České republice má své bouřlivé období za sebou. V roce 2014 tedy zásadní změny nikdo neočekával a vývoj tomu také dal za pravdu. To ovšem neznamená, že by loňský rok žádné novinky nepřinesl. Nové plochy již díky vysoké míře saturace trhu přibývají pomalejším tempem, nicméně živo bylo v oblasti investic a transakcí. A především je i v retailu po několika letech cítit oživení ekonomiky.

Dobrá zpráva pro trh bezesporu je, že po letech stagnace poptávky i maloobchodního obratu v letech 2012 a 2013 znamenal rok 2014 pozitivní obrat. Po celý rok bylo možné sledovat postupný nárůst spotřebitelské důvěry a její přibližování k hodnotám, na které jsme byli zvyklí v letech růstu.

To se pozitivně odrazilo i na růstu výdajů ve většině kategorií. Velmi názorně to dokládá například index vývoje návštěvnosti českých nákupních center. V roce 2012 podle údajů International Council of Shopping Centres (ICSC) celkový počet návštěvníků meziročně klesl o 1,3 %. Rok nato již index dosáhl hodnoty +0,2 % a v roce 2014 byl zaznamenán nárůst o 1,4 %, přičemž zásluhu na tom mělo především silné druhé pololetí. Obrat nákupních center v Česku loni meziročně stoupl dokonce o více než 3 %.

► After years of stagnation, the boost of consumer demand has occurred and positively influenced the increase of retail turnover.

► The pace of expansion has already decelerated – the extent of new space was the third lowest in the past decade.

► Retail became at the forefront of investor interest again; especially the second half of year 2014 was marked by a high number and volume of transactions.

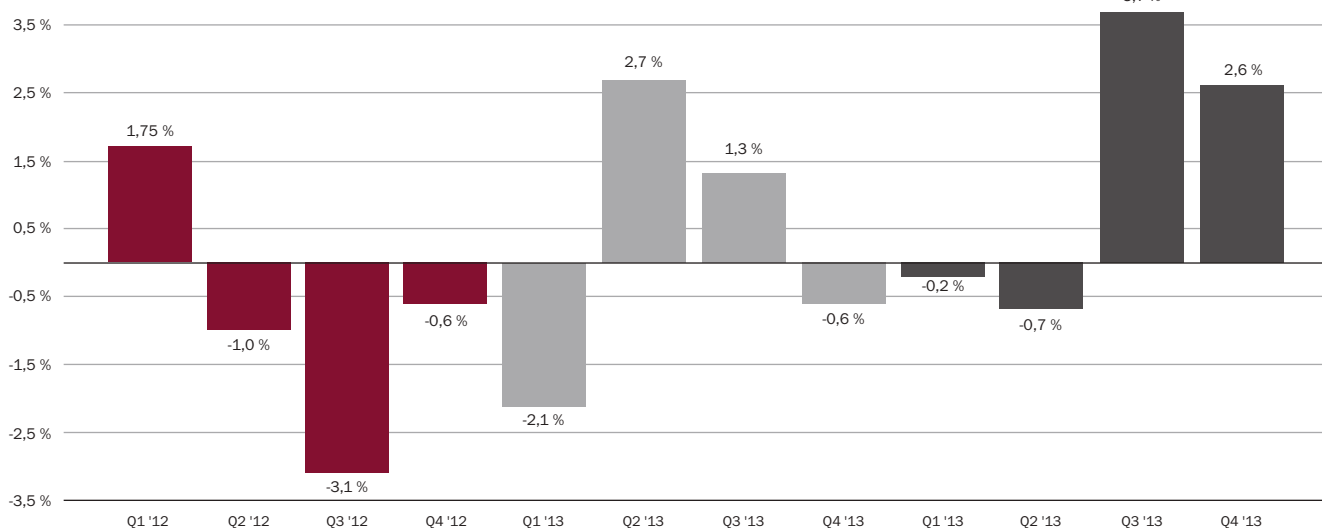
The retail market in the Czech Republic has already passed through its turbulent period. No one expected major changes in 2014 and the expectations proved to be true. That does not mean that last year did not bring any news. Due to the high degree of market saturation, new spaces have obviously grown at a slower pace, but investments and transactions were in full swing. And we are seeing economic recovery in retail after some lean years.

Good news for the market certainly is that, after years of stagnation in demand and retail trade turnover in 2012 and 2013, 2014 brought a positive change. Throughout the year, we saw a gradual increase in consumer confidence and its approximation to the values which we were accustomed to in the years of growth.

It is positively reflected in the growth of spending in most categories. It is very clearly evidenced, for example, by the Czech shopping center turnout index. In 2012, according to the data of the International Council of Shopping Centres (ICSC), the total number of visitors fell by 1.3%. A year later, the index increased by 0.2% and in 2014, it rose by 1.4%, most notably in the second half of the year. The turnover of shopping centers in the Czech Republic rose by over 3% year-on-year.

GRAF – Vývoj návštěvnosti nákupních center v České republice (meziroční změna)
GRAPH – Footfall index at shopping centers in the Czech Republic (year-on-year development)

Zdroj: ICSC
Source: ICSC



Nákupní chování českých domácností se i nadále vyznačuje značnou cenovou citlivostí. Nicméně nejde tolik o hledání nejnižší ceny, jako spíše o rostoucí náročnost na hodnotu (kvalitu), kterou za své peníze získávají. Posiluje racionální složka rozhodování a pragmatičnost nákupních procesů. Zkrátila se vzdálenost, kterou jsou lidé ochotni cestovat za nákupem, což nahrává prodejnám v blízkosti místa bydliště a naopak komplikuje situaci doposud rostoucím hypermarketům.

Český maloobchodní trh se stal vysoce konkurenčním, což má dopad na celkovou profitabilitu segmentu. Jen polovina z deseti největších obchodních řetězců zakončila svůj finanční rok v černých číslech (nejúspěšněji se rozvíjely německé řetězce Lidl a Kaufland). Jedním ze signifikantních jevů byl prodej sítě prodejen Interspar společnosti Ahold.

The shopping behavior of Czech households continues to be characterized by substantial price sensitivity. But not so much about the search for the lowest price, but rather the growing demands on value for money. The rational and pragmatic components of shopping decisions are strengthening. The distance that people are willing to travel for purchases is shorter, which on the one hand helps stores near people's place of residence and on the other complicates the situation for the still growing hypermarkets.

The Czech retail market is highly competitive, which has an impact on the overall profitability of the segment. Only half of the ten largest retail chains ended their fiscal year in the black (most successful were the German chains Lidl and Kaufland). One of the significant phenomena was the sale of the Interspar Ahold chain of stores.

Situaci klasickým obchodům neulehčuje ani skutečnost, že internet, mobilní aplikace i další digitální technologie stále více prostupují proces nakupování a ovlivňují nakupující při výběru produktu i nákupního místa.

ALWAYS ON-LINE

Oblast e-commerce zaznamenala v České republice v roce 2014 úctyhodný nárůst obrátu o 19 %. Nakupování přes internet se již dávno netýká pouze kategorií zboží, u kterých jsme na to byli zvyklí, jako jsou elektronika či výpočetní technika. V menší či větší míře zasahuje i do takových sortimentů jako například potraviny či móda. A to má dopad rovněž na klasické „kamenné“ obchody.

Velká část obchodníků si trend „always online“ uvědomuje a inovuje svou prodejní i komunikační platformu (hovoříme o „multi-channel-retailingu“, o „omnichannel“ strategiích). Na druhé straně internetoví obchodníci stále častěji potřebují prostory pro výdej (a nezdíka i vystavení části) svého zboží. Hranice mezi oběma póly se tak postupně začíná stírat. Velmi důležitou roli hraje také to, jak se jednotlivým hráčům na trhu daří zvládnout logistiku.

OBCHODNÍ CENTRA STÁLE TÁHNOU

Na straně nabídky obchodních ploch v roce 2014 trh rostl jen velmi pozvolna. Objem nových ploch (112 tis. m², z toho 80 tis. m² v klasických nákupních centrech) byl třetí nejnižší za posledních 10 let, oproti roku 2013 ani ne poloviční. Příznačné je, že žádný z projektů nedosáhl hranice 25 tisíc m² obchodních ploch, pořadí dvaceti největších center v zemi se tedy od předchozího roku nezměnilo. Největšími realizovanými projekty byly Galerie Teplice (Dandreet, 21 800 m²), Pivovar Děčín (Settimo Development, 17 500 m²), OC Lužiny Praha (Urban Developers and Investors, 16 000 m²), OC Frýda ve Frýdku-Místku (TK Development, 14 800 m²) a pražské Quadrio (CPI, 8 000 m² retailu v rámci multifunkčního komplexu).

„Mnoho zákazníků stále preferuje nákup v kamenné prodejně, i když vybírají na internetu.“

„Many customers still prefer shopping in a brick and mortar store, although they choose the items on the Internet.“

Mgr. Petr Brabec, CBRE

Nejoblíbenějším místem nákupu nepotravinářského zboží v Česku jsou obchodní centra. V současné době v ČR funguje přibližně 350 nákupních center nejrůznějších typů a velikostí (nákupní galerie, retail parky, hypermarkety s malými shopping mally přesahujícími 5 000 m², specializovaná centra). Jejich celková pronajimatelná plocha se blíží 4 milionům čtverečných metrů (cca 1,5 mil. m² z toho připadá na hypermarkety a supermarkety).

Téměř devět desítek obchodních center lze podle kategorizace ICSC řadit mezi velké či středně velké. Přibližně čtvrtina z nich je umístěna v Praze. Hranici sta obchodních jednotek překročily již více než dvě desítky center; to největší na trhu – Centrum Chodov – jich nabízí dokonce 215.

Plocha těchto významnějších nákupních center činí podle odhadů společnosti Jones Lang LaSalle 225 m² na 1 000 obyvatel, což je mírně pod průměrem EU. Pokud však tento údaj přepočteme na reálnou kupní sílu, Česká republika se rázem dostává mezi skupinu států s nadprůměrným rozsahem obchodních ploch.

PLNO!, HLÁSÍ MNOHÉ LOKALITY

Řada lokálních trhů se již kvůli vysoké konkurenci dostala do převisu nabídky nad reálnou koupěschopnou poptávkou, což má pro některá centra velmi nepříznivé dopady. Přibližně o pětiny z nich jsou již patrné problémy s návštěvností i obsazeností. Důvodů je řada: k těm nejčastějším patří nevhodná lokalita, nedostatečná poptávka spádového území či nesprávně zvolené dimenze a layout centra. Pro mnohé z těchto center může být jediným řešením zásadní změna, ať již layoutu, zacílení, nájemního mixu, celkového funkčního využití či přímo změna vlastníka.

I s ohledem na výše popsáný stav můžeme konstatovat, že velké retailové projekty budou vznikat jen v omezeném rozsahu. Poměrně skeptická očekávání ohledně přírůstku nových ploch v nejbližším období potvrzuje i aktuální výzkum ARTN. V žádném jiném z tržních segmentů (s výjimkou cestovního ruchu) nebylo procento odpovědí očekávajících expanzi nových projektů tak nízké.

Hlavním důvodem je podle respondentů vysoká míra saturace v řadě lokalit. Limitovaný prostor pro růst vidí experti ARTN zejména u velkoplošných prodejen, postupně zpomalování expanze můžeme pozorovat také u nákupních center. Velmi rozdílné jsou odhady budoucího vývoje v případě malých prodejen – optimisté převažují zejména u prodejen potravin a smlíšeného sortimentu.

V nejbližším období k výraznějšímu rozšíření nabídky nedojde. Nejvýznamnějším projektem, který by měl na trh vstoupit v roce 2015, je Central Kladno, jehož developerem

The situation of stores is not helped by the fact that the shopping process pervades the internet, mobile applications and other digital technologies increasingly. In addition, they have an influence on shoppers' selection of products and shopping places.

ALWAYS ON-LINE

In 2014, e-commerce recorded a respectable 19% increase in turnover in the Czech Republic. Internet shopping has long since expanded from its usual goods categories, such as electronics or computer technology to include to a lesser or greater extent food and clothing. And this has implications for the classic “brick and mortar” stores.

A large number of retailers are recognizing the “always online” trend and are innovating their sales and communication platforms (“multichannel-retailing” and “omnichannel” strategies). But online retailers increasingly need spaces for the pick-up, and often display, of their goods. The boundary between the two needs is gradually becoming blurred. A very important role is, of course, also played by how able the individual market players are in handling logistics.

SHOPPING CENTERS STILL IN A COURSE

On the supply side of retail space, the market grew very slowly in 2014.

The extent of new space growth was the third lowest in the last 10 years, less than half of 2013. It is significant that none of the projects reached 25,000

m² of retail space, so the ranking of the twenty largest centers in the country remains unchanged from the previous year. The largest implemented projects were Galerie Teplice (Dandreet, 21,800 m²), Pivovar Děčín (Settimo development, 17,500 m²), OC Lužiny Prague (Urban Developers and Investors, 16,000 m²), Frýda in Frýdek-Místek (TK Development, 14,800 m²) and Prague's Quadrio (CPI, 8,000 m² retail as part of a multifunctional complex).

The most popular places for the purchase of non-food goods in the Czech Republic are shopping centers. Currently, there are approximately 350 shopping centers of various types and sizes (shopping malls, retail parks, hypermarkets with small shopping malls above 5000 m², specialized centers). Their total rentable area approaches 4 million m² (approximately 1.5 million m² of which was in hypermarkets and supermarkets).

Nearly ninety shopping centers are categorized by ICSC among large or medium-sized centers. Almost a quarter of them are located in Prague. More than two dozen centers have exceeded the threshold of one hundred business units; the largest at the market – Centrum Chodov – offers a whopping 215.

Jones Lang LaSalle estimates the area these major of major shopping centers at 225 m² per 1,000 inhabitants, which is slightly below the EU average. However, if real purchasing power is taken into account, the Czech Republic sits among countries with an above-average range of retail areas.

OCCUPIED!, MANY LOCATIONS ANNOUNCE

Due to a high level of competition, a number of local markets have an oversupply compared to real effective demand, which has strong adverse effects on some centers – about a fifth of them are already seeing problems with shopper turnout and occupancy. There are many reasons – among the most common are unsuitable placement, lack of spending potential in catchment area or the wrong dimensions and center layout. For many of these centers, fundamental change may be the only solution, whether layout, targeting, tenant mix, total functional use or a change in ownership.

With respect to above described situation we can state that new retail projects will be launched only in a limited extent. The rather skeptical expectations regarding the growth

of new space in the near future are confirmed by current AREMD research. In no other market segment (with the exception of tourism) was the proportion of responders not expecting expansion of new projects so high.

The main reason is the high level of saturation in many locations. AREMD experts see little room for growth especially for large outlet malls, with shopping centers also seeing a gradual slow of the expansion. However, estimates of future development for small stores are quite different – expansion optimists prevail especially in grocery store and convenience product categories.

Supply is not expected to grow much in the near future. The most important projects that are expected to open in 2015 are Central Kladno, being developed

„Vlastníci budou usilovat o dosažení struktury projektu adekvátní pro danou lokalitu. Může to znamenat i změnu jeho zacílení.“

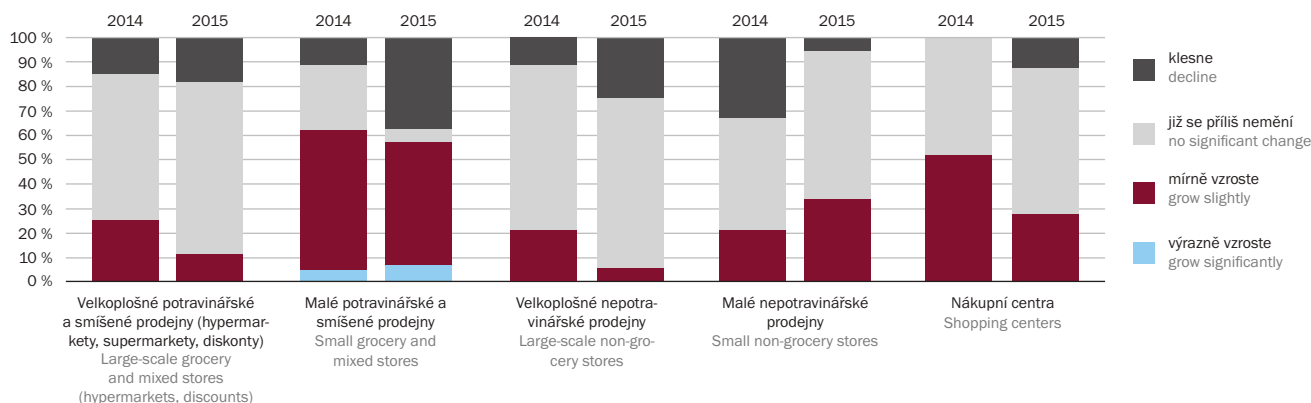
„The owners will seek to reach an adequate project structure for the given area. This may involve a change in the focus of the project.“

Ing. Pavel Berger, GE Money Bank



GRAF – Jak se bude v letech 2015 a 2016 vyvíjet rozsah a struktura prodejní sítě?
GRAPH – How will the extent and structure of the sales network develop in 2015 and 2016?

Zdroj: Průzkum ARTN
 Source: AREMD Survey



je společnost Crestyl. Na přelomu roku by měl být otevřen The Prague Outlet, který v objektu zkrachovalého záměru Galleria Moda rozvíjí v novém hávu společnost Dreitonel. V roce 2016 by měl v Hradci Králové následovat AuPark společnost HB Reavis.

Projekty velkého rozsahu lze očekávat teprve po roce 2016 – největší naděje jsou vkládány do rozšíření pražského Centra Chodov a do rozvojových projektů některých pražských nádražních areálů.

V kvalitních lokalitách prostor pro nové projekty nadále existuje. Developeři a vlastníci ovšem musejí počítat s delším náběhovým obdobím, než tomu bylo v minulé dekádě. Znamená to nejen postupné obsazování prodejních jednotek, ale rovněž pozvolnější růst návštěvnosti i tržeb.

INVESTOŘI ČEKAJÍ NA ŠANCI

Tlak na ekonomičnost provozu přitom roste. Jedním z průvodních jevů je tzv. downsizing, tedy redukce ploch řady prodejců, zejména těch velkoplošných. S posilováním internetových prodejců a z toho vyplývajícím tlakem na efektivitu kamenných obchodů se tento trend bude v řadě segmentů trhu ještě prohlubovat.

V kontextu popsaného je třeba opět podtrhnout, že zákazníci v Česku kladou vysoký důraz na cenovou úroveň nabídky. Také proto bude nejvíce nových obchodních ploch vznikat v diskontním segmentu, případně v hlavním proudu. Očekávání ohledně vyššího cenového segmentu již nejsou tak optimistická.

Výjimkou jsou prodejny zaměřené na luxusní zboží. Zejména do Prahy, do jejich "high street" lokalit přicházejí stále nové značky. Lze dokonce hovořit přetlaku zájemců, jakkoliv jejich profit je do značné míry závislý i na turistech.

„Nové retailové projekty jsou připravovány, až na výjimky, na období po roce 2016.“

"New retail projects are prepared, with some exceptions, for the period after 2016."

Ing. Vít Minařík, Klépierre

by Crestyl, and The Prague Outlet, which will give the unopened Galleria Moda a new guise, developed by Dreitonel at the turn of the year. In 2016, HB Reavis should open its AuPark in Hradec Králové.

Large scale projects can only be expected after 2016 – the biggest hopes are invested into the expansion of Centrum Chodov in Prague and into development projects in some of Prague's railway stations.

Some quality locations still have room for new projects. Developers and owners, however, must take into account a longer start-up

period than in the past decade. This means not only gradual occupation of retail units but also more gentle increase of capacity and incomes.

INVESTORS WAITING FOR LOOK-IN

The pressure on the sustainability of operation is increasing. One of its implications is "downsizing", a reduction of used space by a number of retailers, especially in large malls. With the rise of online retailers and the resulting pressure on the effectiveness of brick and mortar stores, this trend will continue to worsen in many market segments.

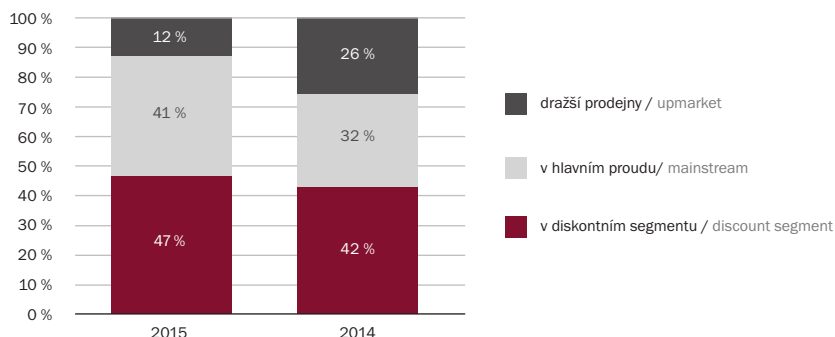
In the context of above mentioned features, we have to underline that Czech clients put great emphasis on the price level of offered goods. This is one of the reasons why most new retail space will be in the discount or standard segments. Expectations regarding the higher price segment are not so optimistic.

Upmarket shops are the case apart. They will find their place mostly in the capital city and its "high street" locations which still receive many new brands. Even their profit considerably depends on tourists we can talk about the overpressure of customers.



GRAF – Jaké typy obchodů přibudou především, co se týká cenové úrovně?
GRAPH – What types of stores will appear primarily in terms of price levels?

Zdroj: Průzkum ARTN
 Source: AREMD Survey



Investice budou spíše než do budování nových prodejen směřovat do modernizace (refurbishmentu, remodelingu apod.) těch stávajících. Majitelé nákupních center jsou si vědomi skutečnosti, že minimálně jednou za deset let je třeba provést zásadní „upgrade“ centra, má-li obstát v tvrdém konkurenčním boji s novějšími projekty.

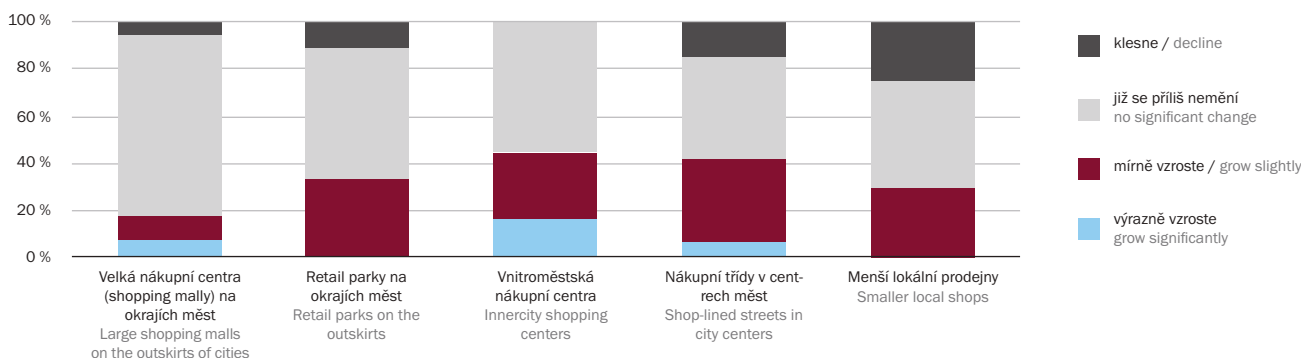
Účastníci průzkumu ARTN předpovídají, že nejvíce investic bude v retailu směřovat do krajských měst. Prostor ještě ovšem existuje i v Praze a také v některých menších městech okresního charakteru – tam často v rámci retail parků, které umožňují obchodníkům pokrytí a expanzi díky příznivému nájemnému a provozním nákladům.

Investment activity, rather than building new stores, will be directed to the modernization (refurbishment, remodeling, etc.) of existing ones. The owners of shopping centers are aware that at least once every ten years, it is necessary to carry out a major of the center upgrade to be successful in the fierce competition of newer projects.

Experts involved in AREMD survey predict most retail investments will be directed at the regional capitals. However, there is still space left in Prague and in some regional towns – where mainly in retail parks that allow retailers coverage and expansion for reasonable rent and operating costs.

GRAF – V jakých typech lokalit obchodní prostory a jejich význam posílí? GRAPH – In what types of locations a growth of retail space is expected?

Zdroj: Průzkum ARTN
Source: AREMD Survey



V loňském Trend Reportu jsme zmínili nízkou aktivitu investorů. Jejich požadavky na kvalitní, stabilní a vydělávající projekty se nepotkávaly s nabídkou, přesněji ochotou developerů a vlastníků taková obchodní centra prodávat.

Tento stav se zejména ve druhé polovině roku 2014 výrazně změnil. Podobně jako ve zbytku Evropy, i v Česku se retail dostal do ohniska zájmu investorů. Závěr roku 2014 tak přinesl celou řadu významných transakcí.¹

Zatímco v předchozím období byla nejsilnějším investorem domácí skupina CPI, vysoké investice tentokrát realizovaly mezinárodní společnosti. Transakcí roku se bezesporu stala akvizice pražského Palladia německým fondem Union Investment. Velmi aktivními kupujícími byly také společnosti Atrium European Real Estate (investovala do nákupu AFI Paláce v Pardubicích a v lednu 2015 také odkoupila 3/4 podíl v pražském centru Arkády Pankrác), Meyer Bergman (získala Futurum Hradec Králové a v rámci joint venture Fashion Arena Outlet Center v Praze) a Peakside Capital Advisors (do jejich vlastnictví přešlo širší portfolio menších center). Nového vlastníka získal také Slovanský dům v Praze.

In the last Trend Report we mentioned a low activity of investors. Their requests for quality, stable and profitable projects did not meet the market or rather the readiness of developers and owners to sell those shopping centers.

This significantly changed especially in the second half of 2014. In the Czech Republic, like elsewhere in Europe, retail got into investors' focus. The end of 2014 brought a number of significant transactions.¹

While in the previous period, the strongest investor was the domestic CPI, it was international companies who brought heavy investment this time. The top transaction of the year was undoubtedly the purchase of Prague's Palladium by the German Union Investment fund. Other active buyers were Atrium European Real Estate (which invested in AFI Palace Pardubice and in January 2015 bought a 3/4 share in Prague's Arkády Pankrác), Meyer Bergman (who gained Futurum Hradec Králové and within a joint venture venture Fashion Arena Outlet Center in Prague) and Peakside Capital Advisors (into whose ownership a broader portfolio of smaller centers was transferred). Slovanský dům in Prague also got a new owner.

TABULKA – Vybrané transakce v roce 2014 TABLE – Selected transactions in 2014

Zdroj: BW, veřejné zdroje
Source: BW, published sources

OBJEKT	MĚSTO	SECTOR	PRODÁVAJÍCÍ	KUPOJÍCÍ	CENA (mil. EUR)	ZDROJ KAPITÁLU
PROPERTY	CITY	SECTOR	VENDOR	PURCHASER	PRICE (mil. EUR)	SOURCE OF CAPITAL
Palladium	Praha/Prague 1	retail/office	Hannover Leasing	Union Investment	565	DE
Arkády Pankrác (1/2015)	Praha/Prague 4	retail	Unibail – Rodamco (3/4 podíl/share)	Atrium (AERE)	162	x
Futurum Hradec Králové	Hradec Králové	retail	TK Development, Heitman, GE Capital	Meyer Bergman	87,6	UK
AFI Palác Pardubice	Pardubice	retail	Afi Europe	Atrium (AERE)	83	x
Fashion Arena Outlet Center	Praha/Prague 10	retail	TK Development & LMS Outlets	Meyer Bergman	71,5	UK
Atrium (portfolio) – 72 assets	CR	retail	Atrium European Real Estate	Peakside Capital Advisors	70	x
Galerie Butovice	Praha/Prague 5	retail	ING Real Estate Finance	Valad CE (VCERP)	x	x
Freeport Fashion Outlet	Hatě/Znojmo	retail	x	x	x	x

Většina realitních expertů předpokládá, že úroveň nájemného (včetně všech druhů pobídek) se již příliš nezmění, případně bude spíše mírně klesat.

Hovořit o průměru je ale zavádějící – nůžky mezi slabšími a úspěšnými projekty se totiž neustále rozevírají. Zatímco některá úspěšná centra v exponovaných lokalitách zvýšila nájem menších ploch i na více než 90 EUR/m²/měsíc (v Praze ještě více), u center ztrácejících návštěvníky i nájemce tyto hodnoty poklesly často až k hladině kolem 10 EUR/m²/měsíc.

NUTNÁ DIVERZIFIKACE

Úroveň nájmu se značně diverzifikuje i podle síly nájemce. Jak se shodli účastníci konference Retail Summit 2015, ve vyjednávání vlastníků (developer) x nájemce má jednoznačně navrch druhá skupina. Hlavně silné značky umějí svou sílu využít.

Most real estate experts assume that the level of rents (including all kinds of incentives) will see no significant change or decline slightly.

However, talking about averages is misleading – the gap between weak and successful projects is constantly widening. While some successful centers in exposed locations increased rents of smaller spaces to more than 90 EUR/m²/month (in Prague even more), centers with fading shopper turnout and tenant numbers saw these values decline to about 10 EUR/m²/month.

DIVERSIFICATION IS VITAL

The level of rents is considerably diverse also according to tenant strength. As Retail Summit 2015 conference participants agreed, in the owner (developer) tenant negotiation process, the owners pulled the short straw. Mainly strong brands are able to leverage their position.

¹ Více v kapitole Investiční trh na straně 71. / See more in the Investment market on page 71.

TABULKA – Výše nájmů maloobchodních prostor (EUR/m²/měsíc)
TABLE – Retail rents (EUR/sq m/month)

Zdroj: CBRE Research, konec roku 2014
 Source: CBRE Research, year-end 2014

LOKALITA	PRAHA	REGIONY
LOCATION	PRAGUE	REGIONS
Nákupní třídy / Prime high street	190	70
Úspěšná obchodní centra / Prime shopping center rent	100	50
Úspěšné retail parky / Prime retail park rent	12,5	11

Vlastníci center jsou si vědomi toho, že značky atraktivní pro koncové zákazníky potřebují. Právě dobře nastavený nájemní mix je (samozřejmě vedle vhodné lokality) alfa a omegou úspěchu centra.

Opět platí, že silná centra si mohou vybírat mezi desítkami zájemců. A této možnosti také plně využívají. Nový nájemní vztah pro ně znamená vyšší příjem z nájmu či renomovanější značku, v optimálním případě obojí.

Výsledkem této politiky je ovšem to, že známé značky jsou dnes zastoupeny ve většině center. Prostor pro diferenciaci mixu dle orientace na vybranou cílovou skupinu tak není příliš velký a nabízí se vlastně jen v Praze a v některých krajských metropolích. Hlavním sortimentem v nákupních centrech i nadále bude móda, v celkovém mixu dále posílí zastoupení služeb a gastronomie.

Problémem se pro řadu nájemců stává oslabující kurz české koruny: většina nájmů je totiž denominována v eurech (a nákupy též v eurech či případně v amerických dolarech), zatímco příjmy realizují v domácí měně. To samozřejmě vytváří značný tlak na marže obchodníků a ztráty plynoucí z kurzových rozdílů.

Stále větší význam bude pro management nákupních center hrát marketing ve všech možných podobách. Na čelném místě je intenzivní zapojení nových médií a digitálních technologií. A také to, jak jednotlivá centra budou řídit svůj asset a property management.²

Center owners are aware that they need brands attractive to customers.

A well-knit tenant mix is (of course in addition to a suitable location) the alpha and omega of the center's success.

Strong centers can choose from dozens of candidates and they take full advantage of this. For them, a new tenancy means higher rental income and a reputable brand or ideally both.

At the same time, though, there are now well-known brands in most centers – the room for mix differentiation according to the orientation on the selected target group is not too wide and in fact can only be found in Prague and some regional capitals. The main focus of shopping centers will continue to be fashion, with services and gastronomy further strengthening their position in the mix.

The exchange rate of the Czech crown is a problem for many tenants, since most leases are in euros (with purchases in euros or possibly in US dollars), while the income realized is in the domestic currency. This is putting considerable pressure on retailers' margins.

Marketing in all possible forms, including intensive involvement of new media and digital technologies, plays an ever-important role in the management of shopping centers. And along with how individual centers manage their asset and property management.²

TOMÁŠ DRTINA

² Více o těchto oborech na straně 49–58. / More about both sectors on page 49–58.



3

PROPERTY MANAGEMENT

• PROPERTY MANAGEMENT

PROPERTY MANAGEMENT: JEDEN Z PILÍŘŮ TRHU NEMOVITOSTÍ

PROPERTY MANAGEMENT: ONE OF THE PILLARS OF THE REAL ESTATE MARKET

Ačkoliv jsme stručnou definici property managementu přinesli v loňském Trend Reportu a zmiňujeme jej i na několika místech aktuálního vydání, dynamický rozvoj tohoto odvětví si zaslouží detailnější pohled. Zvláště v době, kdy kvalitní property management zvyšuje hodnotu komerční nemovitosti dle metriky investorů. A pro mnohé skomírající objekty může znamenat kýženou záchranu.

Oč tedy jde? Property management je profesním oborem řízení správy nemovitého majetku. Zajišťuje veškeré činnosti související s řádným provozně-ekonomickým chodem nemovitosti, včetně služeb facility managementu a marketingu. To vše na profesionální úrovni, s důrazem na udržení, ideálně pak zvyšování hodnoty nemovitosti, zlepšování hospodářských výsledků vlastníka nemovitosti a vlastní správy.

V tomto kontextu jsou hlavními úkoly property managementu:

- ▶ maximalizování výnosů plynoucích z držby a provozu nemovitosti
- ▶ výběr veškerých plateb vyplývajících z nájemních a dalších smluv
- ▶ optimalizování provozních nákladů (servisních poplatků)
- ▶ minimalizace nákladů vlastníka (non-recoverables)
- ▶ zajištění dobrého jména nemovitosti (marketing)
- ▶ nastavení a udržování dobrých vztahů mezi vlastníkem (správcem) a nájemci nemovitosti

Property management zahrnuje nastavení a řízení finančních i technických procesů, jejich systémovou kontrolu a odborný dohled, reporting a vyhodnocování souvisejících dat. Dále byl měl obsáhnout aktivní vyhledávání a realizaci opatření zefektivňujících provoz, komunikaci s orgány státní správy a místní samosprávy, zajištění vhodných nájemců, propagaci nemovitosti a vztahový management v rámci životního cyklu spravované nemovitosti.

VZTAHY A KOMUNIKACE

Property manager zastává na trhu nemovitostí jednu z nejnáročnějších a nejvíce oborově zaměřených činností vůbec. Zejména u komerčních realit hraje úloha property managera, jakožto zprostředkovatele komunikace a vykonavatele většiny souvisejících činností a vztahů mezi financujícím ústavem, vlastníkem, nájemci, dodavateli a návštěvníky, zcela zásadní a často podceňovanou roli. Pravidelný kontakt a komunikace s nájemci, aktivní zájem o jejich dobré fungování a spolupráci, poradenství a asistence během výskytu problémů vykonávané na pravidelné bázi, napomáhají mnoha problémům a rizikovým situacím výrazně předcházet, či tlumit jejich průběh a dopady.

Situace na trhu komerčních nemovitostí po roce 2008 začala posouvat zavedené hranice mezi vlastníky a nájemci. Velkou měrou k tomu pak přispěl nový občanský zákoník (NOZ), jenž výrazně zasáhl do zakořeněného vnímání postavení vlastníka a nájemce. Trendem reagujícím na tuto skutečnost je snaha vlastníků o vyjednávání nájemních smluv s vyloučením některých ustanovení NOZ. Důvodem jsou obavy z postupů a možných budoucích nároků nájemců, jež dosud neprovedla praxe. Pomyslné misky vah se začaly vyrovnávat. Každá ze zúčastněných stran sleduje své vlastní ekonomické indikátory úspěchu, které se ne vždy shodují s očekáváním druhé strany, ačkoliv cíl všech je stejný – dlouhodobě úspěšné fungování.

Partnerský vztah je na saturovaném trhu komerčních nemovitostí, zejména pak nákupních center, alfou a omegou úspěchu daného projektu. Definování vyváženého vztahu mezi vlastníkem a nájemci je pak jedním ze základních předpokladů dlouhodobého fungování projektu v ekonomicko-provozní rovině. Pokud je správně nastaven a dlouhodobě udržován, jsou obě strany přístupnější ke kompromisům při přejednávání (renegociaci) stávajících nájemních smluv či uzavírání smluv nových. Tento základní a jednoduchý princip v České republice bohužel není dosud zakořeněn.

Although we provided a brief definition of property management in last year's Trend Report and we also mention it in several places of the current edition, the dynamic development of this industry deserves a more detailed view. Especially at a time when high-quality property management is increasing the value of commercial real estate according to the metrics of investors. And it may mean salvation for many decrepit buildings.

What is the point then? Property management is a professional field of the administrative management of immovable assets. It ensures all activities related to the proper operational and economic running of real estate, including services of facility management and marketing. All this should be provided on a professional level, with an emphasis on maintaining, or preferably increasing the value of the real estate, as well as the improvement of the economic results of the real estate owner and the administration of the real estate itself.

The main tasks of property management in this context are:

- ▶ maximisation of revenues from the sales and operation of real estate
- ▶ selection of all payments from lease and other contracts
- ▶ optimization of operation costs (service fees)
- ▶ minimisation of ownership costs (non-recoverables)
- ▶ ensuring the good reputation of the real estate (marketing)
- ▶ establishment and maintenance of good relations between the owner (administrator) and tenants of the real estate

Property management includes the settings and management of financial and technical processes, their system control and professional supervision, as well as the reporting and evaluation of the related data. Furthermore, it should include an active search and realisation of measures making the operation more efficient, communication with state administration bodies and local self-government bodies, ensuring suitable tenants, promotion of the real estate and relationship management within the life cycle of the administered real estate.

RELATIONS AND COMMUNICATION

Property managers have one of the most demanding and most specialised activities of all. Especially in the case of commercial real estate, the role of the property manager, as the intermediary of communication and performer of all related activities and relationships between the financing institution, the owner, tenants, the supplier and visitors, is crucial and often underestimated. Regular contact and communication with tenants, an active interest in their comfort and cooperation and consulting and assistance during the occurrence of problems performed on a regular basis help to prevent many problems and risk situations, or to alleviate their course and impact.

The situation on the commercial real estate market after 2008 began to shift the established borders between owners and tenants. The new Civil Code (NOZ) contributed to this to a great extent, as it significantly modified the traditional concept of the position of the owner and tenant. The trend responding to this fact was the effort of owners to negotiate lease contracts while excluding some provisions of the new Civil Code. The reason is fears from procedures and potential future claims of tenants that have not been tested by practice yet. The imaginary scales began to reach equilibrium. Each of the participating parties observes its own economic indicators of success, which are not always in harmony with expectations from the other side, although the goal of everyone is the same – working successfully in the long term.

Partner relationships are the centre, the alpha and omega of success of a given project on the saturated commercial real estate market, especially of shopping centres. Defining a balanced relationship between the owner and tenant is then one of the basic preconditions of the long-term functioning of a project on an economic-operational level. If it is correctly set and maintained in the long term, both sides are more accessible to compromises when negotiating (renegotiating) existing lease contracts or concluding new ones. Unfortunately, this basic and simple principle is not yet so rooted in the Czech Republic.

Nájemce nemůže využít očekávaných synergických efektů vycházejících z vlastní podstaty existence formátu obchodního centra či kancelářské budovy, pokud nebude vlastníkem zajištěna jeho kvalitní správa, pronájem a propagace. Stejně tak ale nemůže fungovat vlastník bez nájemců. Každý z nich je důležitým dílem pomyslné skládačky podstatně ovlivňující úspěch/neúspěch komerčního projektu.

V tomto kontextu je mnohdy přeceňována role vlastníka, respektive dopad konkrétních nájemních podmínek na prosperitu nájemce. Obě je dílem mnoha sledovaných nákladových položek nájemce. Podstatné jsou kvalita a lokalita komerčního projektu na straně vlastníka, na straně nájemce pak vlastní obchodní koncept a jeho marketing.

Výše uvedené nutně znamená hledání kompromisů mezi požadavky vlastníků a možnostmi nájemců, a to zejména u menších lokálních i regionálních projektů. Trendem příštích let bude častější využívání kratších dob nájmu, poskytování výrazných nájemních pobídek formou nájemních prázdnin či investiční podpory (např. fit-out), nastavení step rentu¹ anebo obrátového nájemného s tzv. lock-up klauzulí.²

Pro nájemce jsou podstatné celkové náklady související s (pro)nájmem (tzv. accommodation cost). S výjimkou velkoplošných řetězců je pro ně podružné, jakou část z tohoto nákladu tvoří nájemné a jaká připadá na servisní poplatky.

V neposlední řadě je třeba velmi pozorně naslouchat a reagovat na očekávání další ze zainteresovaných stran – zákazníků. Boj o jejich přízeň se zvláště, ale nikoliv výhradně, v retailu stal každodenní praxí na straně vlastníků i nájemců, a to tím spíše v regionech s extrémní saturací trhu. Udržení loajality a opakovaný návrat zákazníků jsou prioritními úkoly nejen marketingu, ale i vlastní správy a oddělení pronájmů projektu.

TLAK NA SNÍŽENÍ PROVOZNÍCH NÁKLADŮ POKRAČUJE

Důraz na razantní snižování provozních nákladů komerčních projektů není na českém trhu žádnou novinkou. Prvopočátek přijímání výrazných úsporných opatření nalezneme v odrazu vrcholící krize v roce 2009, kdy bylo potřeba minimalizovat celkové náklady nájemců. Cílem bylo udržet či v některých případech dokonce zvýšit základní nájemné, ale zároveň optimalizovat náklady na provoz objektů.

Tlak na snižování provozních nákladů i přes zlepšení ekonomické situace doposud nepolevil. Naopak, navíc je ze strany vlastníků požadována vyšší kvalita služeb či jejich rozšíření za stejnou, ideálně ještě nižší cenu.

Proti tomu nelze mít v principu žádných připomínek. Vystává však otázka, zda je nutné a možné úsporná opatření požadovat prakticky ve všech nákladových kategoriích souvisejících s provozem nemovitostí.

Největší tlak je kladen zejména na činnosti služeb facility managementu, jehož kvalita je do značné míry závislá na kvalifikované pracovní síle. Nastává tak situace, kdy je vyžadována vysoká kvalita služeb, jejichž výraznou nákladovou položkou je lidská práce, za kterou je ovšem nabízena nízká odměna. Poskytovatelé kvalitního servisu pak nejsou schopni obstát v obrovské konkurenci, která je upřednostňována mnohdy pouze s důrazem na cenu služby, s akceptací podprůměrné kvality.³

Jedná se přitom o velmi krátkozraká řešení, jejichž výsledkem často bývá nedostatečná údržba technologických zařízení resultující v havarijní stav, poškozené materiály při nekvalifikovaném úklidu a mnoho dalších nešvarů. Nejvíce alarmující skutečností je však stoupající nespokojenost nájemců či zákazníků, která se odrazí velice negativně na vnímání projektu z provozního i ekonomického hlediska. Taková nemovitost ztrácí kredit i reputaci.

Popsaný a eskalující trend je zářející i s ohledem na současnou bezpečnostní situaci a celkový pocit návštěvníků či uživatelů. Paradoxní je, že velký význam zákazníci přikládají právě těm službám, na kterých je nejvíce šetřeno: bezpečnosti a čistotě. Přitom celkový náklad za FM služby úklidu a ostrahy tvoří obvykle 20 % (10 + 10) provozního rozpočtu.

Cesta snižování provozních nákladů má jistě význam. Je však zapotřebí pečlivě hodnotit efektivnost úspor v jednotlivých kategoriích. Hlavní důraz by měl být však kladen na instalace moderních úsporných technologií, jako jsou LED osvětlení (až 70% úspora za spotřebu elektřiny), modernizace měření a regulace, změny regulace VZT jednotek podle obsahu CO₂, instalace moderních úsporných zařízení, využívání dešťové vody, úsporná opatření na rozvodech vody (splachovače, relátory,...), využití solárních panelů.

The tenant cannot use the expected synergic effects coming from the very nature of the existence of the format of a business centre or an office building, if the owner does not ensure a high-quality administration, lease and promotion. In the same way, however, the owner cannot work without tenants. Each of them is an important piece of the imaginary puzzle, which substantially affects the success/failure of the commercial project.

The role of the owner is often underestimated in this context, or rather the impact of the particular lease conditions on the prosperity of the tenant. Both are the work of many observed cost items of a tenant. What is substantial are the quality and locality of the commercial project on the part of the owner, and the business concept itself and its marketing on the part of the tenant.

The above-mentioned inevitably means searching for compromises between the requirements of owners and possibilities of tenants, especially in case of smaller local and regional projects. The trend of future years is a more frequent use of shorter periods of lease, providing significant lease incentives in the form of lease holidays or investment support (e.g. fit-out), setting of the step rent⁴ or turnover lease with the so-called lock-up clause.²

What is important for tenants are total costs related to the lease (the so-called accommodation cost). With the exception of large chains, it is secondary, what part of this load consists of rent and what part of service fees.

Last but not least it is necessary to very carefully observe and to respond to the expectations of the other interested parties – the customers. The fight for their favour has become an everyday practice, especially but not exclusively in retail on part of both the owners and tenants and even more so in regions with extreme market saturation. The fight to win their loyalty and the repeated return of customers are the priority tasks of both marketing and the administration of the building and the department of leases of the project

THE PRESSURE ON A DECREASE OF OPERATION COSTS CONTINUES

An emphasis on a sharp decrease in the operational costs of commercial projects is nothing new on the Czech market. The beginning of accepting significant savings measures can be found in the reaction to the culminating crisis in 2009, when it was necessary to minimise the total costs of tenants. The aim was to maintain or, in some cases, increase the basic rent, but at the same time to optimise costs on the operation of buildings.

The pressure on decreasing operational costs despite the improvement of the economic situation has not stopped so far. On the contrary, an increasingly higher quality of services or their expansion is required on the part of owners for the same or ideally even a higher price.

You cannot have any objections against that in principle. However, the question is, if it is necessary and possible to require energy-saving measures virtually in all cost categories related to the operation of real estate.

The biggest pressure is especially imposed on activities of services of facility management, the quality of which is to a great extent dependent on a qualified labour force. This leads to a situation, when a high quality of services is required, the most significant cost component of which is human labour, for which of course a low reward is offered. Providers of a high-quality service are then not able to succeed in harsh competition, which is preferred often only with an emphasis on the price of services, with the acceptance of a below-average quality.³

This concerns very short-sighted solutions, the result of which is often an insufficient maintenance of technological devices resulting in emergency conditions, damaged materials because of unqualified cleaning and many other failures. The most alarming fact, however, is the increasing dissatisfaction of tenants or customers, which reflects very negatively in the perception of the project from both the operational and economic point of view. Such real estate loses credit and reputation.

The described and escalating trend is surprising even with regard to the current safety situation and the overall feeling of visitors or users. It is paradoxical that customers attribute a great importance to the very services, which have the lowest costs: safety and cleanliness, while the entire burden for FM cleaning services and guarding services usually form 20 % (10 + 10) of the operational budget.

The path of decreasing operational costs is meaningful. However, it is necessary to carefully estimate the efficiency of savings in individual categories. The main emphasis should be given to installations of modern energy-saving technologies, such as LED lighting (up to 70% of savings from electricity consumption), modernisation of measuring and regulation, changes of air-conditioning units according to the content of CO₂, installation of modern energy-saving devices, using rainwater, energy-saving measures on the water pipelines (flush system, relays,...), use of solar panels.

¹ Nastavení plateb nájemného, které se dle dohody zvyšuje po určitém období – například první rok 10 EUR, druhý rok 15 EUR; step jako schod. / Step rent means setting of rent payments that is increased after determined period based on agreement – for example the first year EUR 10, the second year EUR 15...

² Lock-up u obrátového nájemného znamená, že po určitém období či při dosažení určitého obrátu se výše nájemného tzv. zamkne (lock up) a způsob plateb se prakticky přemění z obrátového na standardní nájemné. / Lock-up means that after determined period or when certain turnover is reached, the rent is locked up and the system of payment would be changed from turnover into standard one.

³ Obdobný názor zaznívá i v sondě o srovnání facility managementu u nás a v Evropě na straně 54 / The same opinion is mentioned at the probe into the comparison of Facility Management in our country and in Europe on page 54

Velké úspory je možné zajistit vhodným tendrováním dodavatelů energií, zejména pak elektřiny a plynu, které tvoří až 30 % provozního rozpočtu budovy a zároveň jsou významným nákladem samotných nájemců. Nákupem velkých objemů prostřednictvím spojení obchodních subjektů do vyjednávacích celků (tzv. sdružený nákup) se dá ušpóřit významné procento nákladů.

Je ale nutné mít na paměti, že cena elektřiny a plynu je odrazem ceny těchto komodit na energetické burze. Podléhá tedy mnoha ekonomickým vlivům včetně politicko-bezpečnostní situace. Aktuální ceny se pohybují na dlouholetém minimu. Prudký nárůst cen elektřiny následně může dramaticky zvýšit provozní rozpočet. Pro příklad v porovnání cen z roku 2008 a 2015 je pokles ceny velkoodběru MWh až 60 %!

U nákladů na vodné a stočné či vytápění jsou ceny většinou monopolně dané dle regionu. Dodavatel tak není ochoten nabídnout i přes větší objem odběru nižší jednotkové ceny.

Trendem posledních let, který souvisí se zvyšováním zájmu nájemců o vynaložené prostředky, je detailní kontrola provozních nákladů. Cílem těchto auditů je ověřit, zda byla účtována výše poplatků správně kalkulována a zejména pak potvrdit oprávněnost vynaložených nákladů v souladu s nájemní smlouvou.

REVITALIZACE A SEGMENTACE OBCHODNÍCH CENTER⁴

Rozšíření, rekonstrukce nebo remodeling centra s nadčasovou architekturou od předních světových architektů, působivé a výhodné využití denního světla v nákupních pasážích, včlenění pohodlných oddechových zón nebo nadstandardní služby zakládající se kupříkladu na členství ve věrnostním programu jsou celosvětovým trendem ve správě obchodních center. Mnoho vlastníků retailových projektů v České republice uvedenou skutečnost dodnes vnímá jen okrajově, spoléhaje především na atraktivní lokalitu jako zásadní faktor komerčního úspěchu projektu. Přitom téměř 80 % nabídek značek a konceptů je ve všech českých nákupních centrech stejných. Segmentace či profilování obchodních center v České republice až na výjimky neexistuje.

Prakticky všechna centra se profilují jako „fashion“, bez ohledu na lokalitu, konkurenci a zejména očekávání zákazníků. Z hlediska dosažitelného příjmu vlastníků jde o logické rozhodnutí, které však v případě vysoce konkurenčních lokalit postrádá dlouhodobou udržitelnost.

Bazírování na takto zažitém vnímání obchodního centra, bez nepřipuštění možnosti případného repositioningu, může vést (i bez ohledu na provedenou a technicky zdařilou rekonstrukci) k fatálnímu kolapsu záměru investora. Případy kdysi výborně fungujících obchodních center, která jsou nyní uzavřená, nejsou známé pouze z USA, ale i z evropských zemí – Rakouska, Velké Británie, Německa či Francie. V mnoha těchto případech se vlastníci pokusili zvratit vývoj investicemi do rekonstrukce, bohužel s nezměněným výsledkem.

Revitalizace ani rebranding obvykle nezlepší výkonnost špatně nastaveného komerčního projektu. Naopak, kvalitně zavedenému projektu pomůže vylepšit jeho výsledky a upevnit pozici v rámci konkurenčního boje. Zákazník, který ztratí důvod k návštěvě svého obchodního centra, se do něj již jen velmi těžko vrátí. Na saturovaném trhu si rychle najde náhradu splňující více jeho představy a očekávání.

V nadcházejících letech je možné očekávat profilaci a zlepšování pozice již nyní dobře fungujících projektů. Kompletní proměna, a v horším případě i uzavření, některých center se stane přirozeným selektivním vývojem. Realitou, se kterou je třeba se neodvratně smířit.

Současná generace návštěvníků obchodních center se chce bavit, smát, být ohromena, šokována, inspirována a překvapována. Právě slovo „zábava“ se u mnohých center včlenilo přímo do názvu - obchodně zábavní centrum. Prvek zábavy ale mnohdy začíná a končí pouze v jejich označení nebo je suplován koncepty typu casino. Základní tezí dobrého nákupního schématu musí být důraz na propojení zážitkového a vjemového marketingu s celkovým konceptem interiéru i exteriéru obchodního centra a odpovídající skladbou nájemců.

Nová obchodní centra v České republice již prošla určitou transformací. Stále více se začínají přibližovat americkému konceptu tzv. „lifestyle centers“ (centra životního stylu). Ta vedle základní funkce tradičního nákupního centra nabízejí svým návštěvníkům možnosti volnočasových aktivit, rozšířenou paletu služeb, jakými jsou například pošta, banky, směnárna, lékárna, kadeřník, manikúra, lékařské ordinace, oprava obuvi, klíčová služba, kopírování, fotograf, právní poradenství, dětské koutky, zájmové kroužky, sportovní aktivity, kino nebo dostatečné možnosti výběru zážitkové gastronomie.

Large savings can be secured by means of a suitable tendering of energy suppliers, especially of electricity and gas, which make up to 30 % of the operation budget of the building and at the same time are a significant cost of tenants themselves. By means of a purchase of large volumes through a connecting of business subjects into negotiating units (so-called aggregated shopping), you can save a significant percentage from the costs.

However, it is necessary to take into consideration the fact that the price of electricity and gas is a reflection of prices of these commodities on the energy exchange. Thus it succumbs to many economic factors including the political and security situation. The current prices are moving in the range of the long-term two-year minimum. A sharp increase in the prices of electricity can subsequently dramatically increase the operational budget. For example, when you compare prices from 2008 with 2015, there is a price decrease of the bulk purchase of MWh of up to 60 %!

As for costs on water and sewer rates or heating, prices are usually set by a monopoly in the given region. The supplier is thus not willing to offer lower unit prices despite the larger volume.

The trend in recent years, which is connected to the increase in the interest of tenants in the expended finances, has been a detailed checking of operational costs. The aim of these audits is to verify, whether the invoiced amounts were correctly calculated and especially to confirm the justification for the spending of the expended costs in compliance with the lease contract.

REVITALISATION AND SEGMENTATION OF SHOPPING CENTRES⁴

The expansion, reconstruction or remodelling of a centre with timeless architecture, the magnificent and advantageous use of daylight in shopping passages, the incorporation of comfortable relaxation zones or above-standard services based for example on membership in a loyalty program are a global trend in the administration of shopping centres. Many owners of retail projects in the Czech Republic are aware of this fact only marginally and they primarily rely on an attractive locality, as the key factor for the commercial success of a project, while almost 80% of the offer of brands and concepts is the same in all Czech shopping centres. Segmentation or profiling of shopping centres in the Czech Republic virtually does not exist, with some exceptions.

Almost all centres are profiled as “fashion”, regardless of the locality, competition and customer expectations. From the point of view of the achievable income of owners, it is a logical decision, which is, however, not sustainable in the long term in the case of highly competitive localities.

Insisting on such a perception of a shopping centre, without admitting any possibility of repositioning, can lead to a fatal collapse of the investor's plan (regardless of the performed and successful reconstruction). Cases of shopping centers, which were very successful once, but which are now closed, are known both from the USA and Europe – Austria, Great Britain, Germany or France. Owners in many of these countries attempted to save the development by investing more into the reconstruction, but the end result was the same.

Neither revitalisation nor rebranding usually improves the performance of an incorrectly set up commercial project. On the contrary, a project, which was introduced with a high level of quality, helps to improve its results and to strengthen the position within a competition fight. A customer, who loses the reason to visit his/her shopping centre, will very probably not return to it in future, as he/she can quickly find a substitute on the saturated market complying with his/her wishes and expectations.

It is possible to expect the profiling and improvement of projects, which are now working well, in the coming years. A complete transformation (and closure in the worst case scenario) of some centres is becoming a natural selective development and a reality, which you must cope with.

The current generation of shopping centre visitors want to have fun, to be stunned, shocked, inspired and surprised. The very word “entertainment” was included in the name of some shopping centres – commercial and entertainment centre. Nevertheless, the element of entertainment often begins and ends only in their name or it is connected with concepts such as casinos. The basic thesis of a good shopping centre scheme must be an emphasis on the combination of an experience and perception marketing with an overall concept of the interior and exterior of a shopping centre and the corresponding composition of tenants.

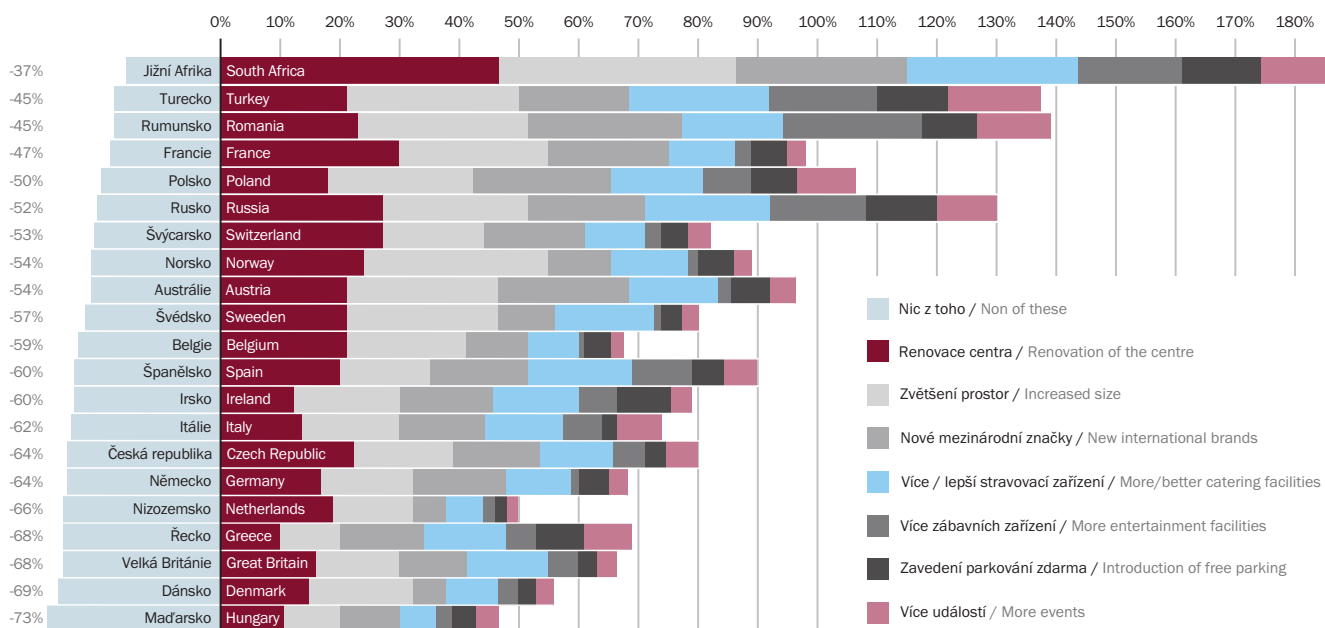
New shopping centres in the Czech Republic have already gone through a certain transformation. They are approaching the American concept, the so called “lifestyle centres”. Besides the basic function of a traditional centre, these centres offer options of pastime activities, an extended palette of services, such as a post office, banks, an exchange office, a pharmacy, hairdressing saloons, manicures, doctor's offices, shoe repair shops, the manufacturing of keys, copy centres, photographers, legal consulting services, children's corners, extra courses, sporting activities, a cinema or a sufficient selection of dinner theatres.

⁴ Více v kapitole Trh s maloobchodními prostory na straně 43. / More in the chapter Retail Market on page 43.


GRAF – Jakých zlepšení v rámci centra si všimli zákazníci v ČR?
GRAPH – What improvement in the centre has the customer noticed in the Czech Republic?

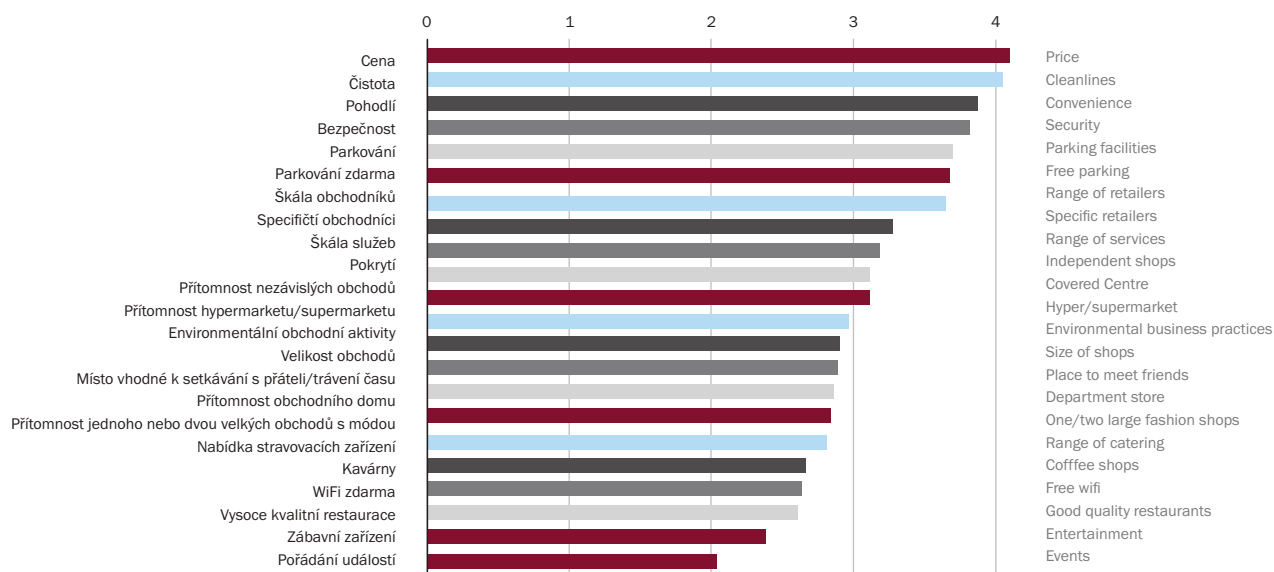
Zdroj: CBRE pro Retail Summit, 02/2015

Source: CBRE for Retail Summit, 02/2015


GRAF – Jaké jsou dva nejdůležitější faktory rozhodující o návštěvě nákupního centra?
GRAPH – What are the two most important factors determining the visit rate of a shopping centre?

Zdroj: CBRE Retail Business Breakfast, 06/2014

Source: CBRE Retail Business Breakfast, 06/2014



Úlohou moderních center je poskytovat prostor pro komplexní využití všech věkových skupin. Cestou je například vytvoření dětských koutků, herních zón pro teenagery či specializovaných zón pro muže. O těch pro ženy a dívky nemluví.

Zejména o víkendech se obchodní centra mění na místa kulturního a společenského dění v regionu. Tisk a distribuce magazínů OC nebo organizace módních přehlídek nevzbuzuje u zákazníků nadšení a potřebu opakované návštěvy centra či okamžitého nákupu. Naopak např. tematické interaktivní výstavy s edukačními prvky pro celou rodinu jsou zaručeným úspěchem pro centra s jakýmkoliv positioningem. Podstatou jsou emoce a nadšení, potvrzené originalitou. Je nutné zaměřit se především na rodiny toužící po pohodově stráveném dni v příjemném prostředí obchodního centra u šálku kávy s plnými taškami nákupů a spokojenými dětmi.

Úspěch projektu není ale pouze záležitostí vlastníka či správce, respektive projektu jako takového. Jedním ze zásadních elementů zajišťujících úspěch je nabídka a přístup samotných nájemců ke svým zákazníkům. Zde je bohužel třeba upozornit na přetrvávající tristní kvalitu služeb a zákaznického servisu prodejen v ČR, které mnohdy výrazně ovlivňují chování zákazníka a jeho výběr obchodního centra pro další nákup. Tím spíše v oblastech s výraznou konkurencí.

The task of modern centres is to provide a space for a complex use by all age groups. One of the ways is, for example, to create children's corners, game zones for teenagers or specialised zones for men and ideally also special places for women and girls.

Especially on weekends, shopping centres turn into places of cultural and social events in the given region. The printing and distribution of shopping centre magazines or holding fashion shows does not entice customers to repeat their visit to the centre or to buy anything there. On the contrary, for example thematic interactive exhibitions with educational elements for the entire family are a guaranteed success for centres with any positioning. The basic factors are emotions and enthusiasm, highlighted by originality. It is necessary to focus above all on families, who want to spend a nice day in the pleasant ambience of a shopping center, to drink a cup of coffee with full shopping bags and satisfied children.

The success of a project is not just a matter of the owner or administrator, or the project as such. One of the basic elements ensuring success is the offer and the access of tenants to their clients. Here, it is unfortunately necessary to warn about the persisting poor quality of services and customer service of the shops in the Czech Republic, which often significantly affect the client's behaviour and his/her choice of the shopping centre for future shopping. This all applies even more in areas with significant competition.



FACILITY MANAGEMENT: JAK DOHÁNÍME EVROPU

Dosahuje tuzemský facility management evropských standardů, nebo máme stále co dohánět? Jsme na správné cestě, nebo je zlepšení situace v nedohlednu? Můžeme nalézt specifika českého trhu v porovnání s okolními zeměmi?

Můžeme konstatovat, že ani na konci roku 2014 nebyl facility management (FM) vnímán ze strany široké veřejnosti v České republice jako plnohodnotné odvětví. Ne, že by snahy o nápravu situace neprobíhaly. Proběhla řada konferencí, seminářů a dalších akcí, jež však nemohly dostatečně překročit hranice oborů a mít zásadní vliv na širokou veřejnost. Navíc stále chybí jasná strategie státu pro nakládání s majetkem, která by mohla pomoci etablovat facility management jako účinný nástroj pro úsporu veřejných prostředků. Bude zkrátka zapotřebí zvýšené společné úsilí všech zúčastněných stran (státní správa, developéři, poskytovatelé facility managementu, oborové organizace, média...), abychom v budování značky facility managementu dohnali zbytek Evropy.

Značný rozdíl mezi tuzemským a evropským facility managementem můžeme nalézt v délce uzavíraných kontaktů. Zatímco v České republice trvají smluvní vztahy v průměru kolem dvou let, a výjimkou nejsou ani jednoleté smlouvy, v okolních zemích jsou služby facility managementu kontrahovány na delší, zpravidla čtyř až pětileté období.

Delší doba uzavírání kontraktu je přitom výhodná pro obě smluvní strany. Poskytovateli služeb facility managementu umožňuje dokonale seznámení s objektem a jeho potřebami. Vytvoří si prostor nastavit a vyhodno-

covat měřitelné, reálné a funkční KPI (key performance indicators), které umožňují smysluplně optimalizovat veškeré procesy v rámci spravovaného objektu.

Klient naopak získá na několik let stabilního partnera. Nemusí v krátkém časovém období vypisovat další výběrová řízení a riskovat snížení kvality služeb v důsledku nástupu nového poskytovatele a personálu, jenž se musí s nemovitostí seznamovat. Pro vše výše zmiňované je jednoletý kontrakt krátkou a velmi podvazující lhůtou. Kýžený vztah klient – facility manager, založený na partnerství a pozitivní motivaci obou stran na efektivním fungování budovy, se tak často výhodněji nestává rozvinout.

I facility manažeři jsou neustále konfrontováni s požadavky klientů na úspory. Prostor pro neustálé snižování nákladů na provoz ovšem není bezdenný. Už proto, že sebelepsi facility management neumí odstranit problémy a tím i zvýšené provozní náklady, jež vznikly už ve fázi projekčních prací nebo samotné stavby.

Navíc, silné tuzemské konkurenční prostředí a občas i zkreslené představy zadavatelů nadále tlačí nabídkové ceny ve výběrových řízeních na minimum. Často bohužel i pod reálné náklady. V tomto ohledu již dosáhl tuzemský trh svého dna a řada poskytovatelů se může dostat do situace, kdy nemá odkud ztrátové projekty financovat. Dlužno podotknout, že i na dalších evropských trzích je kladen větší důraz na vyšší výsledné ceny než na kvalitu nabízených řešení.

Smysluplného snížení provozních nákladů lze přitom dosáhnout dlouhodobou péčí, a to bez rizika výrazného snížení kvality služeb. Mnohdy podceňované, ale tím důležitější, je například chování samotných uživatelů budov. Ne sofistikovaný facility management nemůže

automaticky generovat úspory na úrovni provozních nákladů, pokud budou zaměstnanci v kancelářích například zbytečně svítit, topit, chladit a obecně myslet více na své pohodlí než na životní prostředí. To je často v přímém rozporu s medializovanými snahami o šetrné chování, vyjádřené mimo jiné konjunkturou developmentu tzv. zelených budov.

Malý příklad z praxe: vypnutí stand-by režimů běžných kancelářských zařízení v desetipatrové budově může pro majitele objektu znamenat úspory až na úrovni stovek tisíc korun ročně. A co je zásadní, bez omezení standardu uživatelů a návštěvníků.

Pokud jsme si vytkli za cíl srovnat situaci oborů FM v České republice a v Evropě, i přes řadu nešvarů je na místě mírný optimismus. Má to ovšem několik podmínek: dostatek klientů, kteří si uvědomí, že upřednostňováním levnějších výrobků a služeb ve výsledku neušetří. To platí rovněž pro politickou reprezentaci, od níž bychom měli požadovat jasný koncept pro nakládání s majetkem státu (a tudíž i snahou o úspory ve státním rozpočtu).

S veřejným sektorem souvisí také důvěra v to, že novela zákona o veřejných zakázkách povede k transparentním tendrům, s kvalitními zadávacími dokumentacemi, jež vystředají „podsekuté“ nabídkové ceny a tím i časté podněty k úřadu na ochranu hospodářské soutěže.

Docenění zásluh facility managementu širší veřejností nebo větší osvěta uživatelů nemovitostí směřujících k jejich úspornějšímu chodu do značné míry závisí i na subjektech aktivních v oblasti facility managementu. Pokud se podaří splnit aspoň některé z popsaných podmínek, seznáme, že Evropa není v oblasti FM o tolik napřed, jak by se mohlo zdát...



FACILITY MANAGEMENT: HOW DO WE CATCH UP WITH EUROPE

Does local facility management reach the European standards or are there still many things to catch up with? Are we on the right track or is any improvement far away? Can we find specific features of the Czech market in comparison with neighbouring countries?

We can state that facility management (FM) was still not perceived as a full-fledged industry by the general public in the Czech Republic at the end of 2014. There were efforts to improve the situation. A series of conferences, seminars and other events took place, but they could not go beyond the limits of the field to a sufficient extent and so they did not have any significant effect on the general public. Moreover, there is still a lack of a clear strategy of the state related to the handling of property, which could help to establish facility management as an efficient tool for savings in the area of public finances. An increased joint effort of all parties (state administration, developers, facility management providers, professional organisations, media...) to be able to catch up with the rest of Europe in the area of building the brand of facility management will soon be needed.

There is a large difference between the local and European facility management in the length of the concluded contracts. While contractual relations last around two years on average (and one-year contracts are no exception), the services of facility management in the neighbouring countries are concluded for a longer period, usually for four or five years.

The longer period of the concluded contract is advantageous for both contractual parties. It allows providers of facility management services to make themselves perfectly familiar with the premises and the related needs. They can create a space, where measurable, real and functional KPI (key performance indicators) can be established and evaluated, which makes it possible

to reasonably optimise all processes within the administered premises.

On the other hand, clients acquire a stable partner for several years, so they do not have to organise more tenders in the short term and risk a decrease of the quality of services because of an arrival of a new provider and new employees, who must make themselves familiar with the real estate. A one-year contract is a short and very demanding period. The desired relationship client – facility manager, based on the partnership and positive motivation of both parties has a significant impact on the efficient operation of the building, and it is usually not possible to sufficiently develop this relationship within just one year.

Facility managers are always confronted with the demands of clients related to savings. However, the space for an increasing decrease in costs is not unlimited. Not even the best facility management can eliminate problems, and the related increased costs, which already arose during the phase of project works or the construction of the building itself.

Moreover, a strong local competitive environment and the also sometimes distorted notions of ordering parties are maintaining a downward pressure on the price bids in tenders. Unfortunately, these prices are often even lower than the real costs. The local market has already reached its bottom in this respect and many providers can find themselves in a situation, where they cannot obtain any more finances to support their loss-making projects. It is necessary to add that in other European markets, a greater emphasis is put on the quality of the offered solutions rather than on the resulting prices.

A reasonable decrease in operation costs can only be achieved with long-term care, without any risk of a significant reduction in the quality of services. For example, the behaviour of the users of buildings is one of the underestimated, but very important, factors. Not even a sophisticated facility management can automatically generate savings at the level of operational costs,

when office employees for example use heating and air-conditioning too much and think more about their own comfort than about the environment in general. This is often in sharp contrast with media hyped efforts for a more economical behaviour, expressed among others by a conjuncture of the development of so-called green buildings.

A small example from practice: switching off stand-by regimes of office appliances in a ten-floor building can lead to savings at the level of hundred of thousands Czech crowns per year, and what is crucial, without restricting the standard for users and visitors.

Our aim was to compare the situation of the FM field in the Czech Republic and Europe, and despite many problems we are slightly optimistic. However, there are several conditions: a sufficient number of clients, who are aware that preferring cheaper products and services will not result in savings for them. The same applies for politicians, from whom we should request a clear concept for handling state property (and therefore efforts to increase savings in the state budget).

As for the public sector, there is hope that the amendment of the Act about Public Procurement will lead to more transparent tenders, with high-quality tender documentation, which will eliminate bribed bids and the related frequent complaints submitted to the Office for the Protection of Competition.

More appreciation of the merits of facility management by the general public or a greater awareness of users of real estate leading to their more economical use depends to a great extent on the subjects which are active in the area of facility management. If at least some of the described conditions can be fulfilled, we will realise that Europe is not that much far ahead in the area of FM...

JAN KOCUR

Strabag Property and Facility Services a.s.

Zejména kotevní nájemci budou přehodnocovat své budoucí působení v několika projektech stejného města či regionu. Jejich rozhodování o tom, ve kterém projektu budou chtít pokračovat, může vedle finančních pobídek ze strany vlastníka ovlivnit i ochota investovat do remodelingu či rekonstrukce objektu.

Budoucnost patří jasně vyprofilovaným, prosvětleným, příjemným, bezpečným a čistým nákupním galeriím s pestrým výběrem v dané lokalitě dostupných a oblíbených značek, které žijí společně s komunitou lokality či regionu. Je naprosto zbytečné vynakládat přemrštěné marketingové výdaje jen proto, aby přesvědčily zákazníky k návštěvě, aniž by v centru našli to, co potřebují a očekávají.

- 49 % zákazníků preferuje malá nákupní centra.
- 49 % zákazníků cestuje za nákupem méně než 15 minut.
- Faktory důležité pro zákazníka z pohledu nákupního centra jsou: cena, čistota, dostupnost a bezpečnost; zvyšuje se důležitost rozmanitosti služeb a nabídky obchodů.
- Zákazníci vnímají zlepšení zejména ve velkých centrech, především příchod nových značek.
- Důraz na další nabídku mimo obchody: atmosféra, zábava, gastronomie.
- Česká republika se řadí mezi praktické národy, kdy výše uvedené faktory zatím nehrají takovou roli pro nákupní rozhodování.

Especially anchor tenants will re-evaluate their future activity in several projects in the same city or region. Their decision-making about which project they would want to continue participating in may be affected both by financial incentives from the owner and the willingness to invest into remodelling or the reconstruction of a building.

The future belongs to those shopping centres, which are clearly profiled, bright, pleasant and clean with a rich offer of brands, which are accessible and popular in the given locality. It is absolutely unnecessary to expend excessive marketing costs just to persuade visitors to come, if they do not find what they expect and need in the shopping centre.

- 49% of customers prefer small shopping centres.
- 49% of customers travel less than 15 minutes to get to a shopping centre.
- The factors, which are important for customers from the perspective of the shopping centre, include: price, cleanness, accessibility and safety; the range of the variety of services and offers of shops has been increasing. Customers are noticing improvements especially in large centres, and especially the arrival of new brands.
- An emphasis on the offer of other services besides shops: atmosphere, entertainment, gastronomy.
- The Czech Republic is included among practical nations, where the above-mentioned factors have not played such a role in shopping decisions so far.

*Zdroj: CBRE, Studie How We Shop 2014
Source: CBRE, How We Shop Study, 2014*

ZMĚNY MALOOBCHODNÍCH KONCEPTŮ, VÝZNAM STRAVOVÁNÍ A FOOD OPERÁTORŮ

Vedoucí postavení v obchodních centrech střední Evropy si udržuje segment módy. Tento trend zůstane v nejbližších letech neměnný.

Přesto zejména pak v lokálních a regionálních centrech zůstává klíčovým (tzv. foot-fall makerem) potravinářský koncept supermarketu či hypermarketu, který do daného centra přivádí 40 – 70 % zákazníků. Výjimku z tohoto konstatování potvrzují některá z pražských nákupních center zaměřená na širokou nabídku módy a relaxu (restaurace, kavárny apod.). Již několik let probíhající trend tzv. downsizingu (redukce) ploch potravinářských operátorů, bude pokračovat i v dalších letech. A mnohdy s ještě větší intenzitou, než tomu bylo doposud.

Výrazný začíná být i trend návratu malých potravinářských a gastro konceptů „ze sousedství“. Zákazníci začínají preferovat prodejny menšího formátu, kupují méně, ale navštěvují je častěji. Zároveň jsou ochotni utratit za stejnou komoditu více peněz, získají-li garanci kvalitních potravinářských produktů s jasným regionálním původem.

I navzdory cenové sensitivitě českých zákazníků obchodní centra vykazují stoupající zájem o originální stravovací koncepty, nabízející zážitkovou gastronomii, příjemné prostředí a kvalitní „full-service“. Centra stále více usilují o prodloužení času zákazníka stráveného v OC novými kavárenskými a gastronomickými provozny. Můžeme potvrdit, že velká část zákazníků klade kulinářské zážitky, a s nimi spojené socializování v rámci nákupních center, na přední příčky důvodů své návštěvy daného obchodního centra.

I v tomto ohledu by neměly týmy pronájmů ubírat na nápaditosti, inovaci a diferenciaci. Seběmenší detail může sehrát zásadní roli, včetně ochotné, kvalifikované a hlavně stále, nevlukující pracovní síly. Pozor však na leasingové strategie, které by mohly vést k „překavárnování“ v jednom centru.

Aktuální trend vnímání stravování v obchodních centrech částečně eliminuje standardní formát obecně známých „food-courtů“ a znovu se navrácí k odděleným zónám dle nabídky jednotlivých gastro nájemců.

Neznamená to však, že klasické fast-foodové koncepty jsou na ústupu. Ty budou v obchodních centrech zastávat významnou pozici ještě mnoho let. Proto by jim měla být nabídnuta možnost realizace i jinou než tradiční formou. Například možnost obslužení zákazníků příjezdějících autem, bez nutnosti opuštění vozidla – drive-in je přitom v České republice známý pouze u několika málo food operátorů.

Každé nákupní centrum si vyžaduje s ohledem na svou lokaci specifický přístup ke skladbě nájemců a cílenému marketingu. Specifika každého regionu/ lokality by měla být reflektována také v nabídce lokálních maloobchodních konceptů v návaznosti na potřeby a očekávání zákazníků ve spádové oblasti.

Zde je možné vysledovat několik dalších trendů v přístupu k lokálním nájemcům. Nových značek vstupujících na český trh je pomálu a většinou mají zájem o prostory pouze v Praze, výjimečně pak v Brně. Některé z konceptů jsou připraveny expandovat i do ostatních regionů, ale pouze formou franšiz. Bohužel často narážejí na problém se zajištěním kvalitního franšizového partnera.

CHANGES OF RETAIL CONCEPTS, MEANING OF BOARD AND FOOD OPERATORS

The fashion segment has been maintaining a leading position in the shopping centres of Central Europe. This trend will remain unchanged in the coming years.

Even so, the key concept (the so-called foot-fall maker) is the food concept of a supermarket or hypermarket, especially in local and regional centres. This foot-fall maker brings 40 – 70 % customers to the given shopping centre. Exceptions to the rule are some Prague shopping centres focused on a wide range of fashion and relaxation (restaurants, cafés etc.). The trend of downsizing (reduction) of zones of food operators has already been going on for several years and this will continue in the future as well, often even with a greater intensity.

What is also significant is the trend of the return of small food and gastro concepts. Customers are beginning to prefer smaller shops buying less but visiting more often. They are also willing to spend more money for the same commodity, if they obtain a guarantee of high-quality food products with a clear regional origin.

Despite the price sensitivity of Czech customers, shopping centres are showing an increasing interest in original boarding concepts, which offer dinner theatres, a pleasant ambience and high-quality “full-service”. Centres strive to prolong the period, which customers spend in them, by means of new cafés and gastronomic facilities. We can confirm that a large portion of customers rank the gastronomic experience and the related socialising in shopping centres as one of the top reasons for their visit to any given shopping centre.

This is why teams of lessors should focus on originality, innovation and differentiation. The smallest detail could play a fundamental role, including a willing, qualified and above all stable, non-fluctuating labour force. However, you should watch out for leasing strategies, which could lead to “too many cafés” in one centre.

The current trend of perception of boarding in shopping centres partially eliminates the standard format of the generally well-known “food-courts” and returns to the concept of zones separated according to the offer of the individual gastro tenants.

This does not mean that classic fast-food concepts are on the wane. They will hold an important position in shopping centres for many years to come. That is why they should be offered options of realisation in other than just traditional ways. For example the option of serving customers in cars – a drive-in exists only in a few food operators in the Czech Republic.

Each shopping centre requires a specific approach to the particular composition of tenants and targeted marketing with regard to its locality. The specifics of each region/locality should be reflected in the offer of local retail concepts on the basis of the needs and expectations of customers in the given region/locality.

Here, you can observe several other trends in the approach towards local tenants. There are only a few new brands entering the Czech market and they are usually interested only in spaces in Prague, or in Brno. Some of the concepts are prepared to expand to other regions, but only in the form of franchises. Unfortunately, they often come across the problem with ensuring a high-quality franchise partner.

Zejména pak v lokálních projektech je nutné hledat mezi úspěšnými provozovateli maloobchodních konceptů s prověřenou historií, předpokládající trvalý zájem koncových zákazníků. Tito operátoři však velmi často neznají systém fungování obchodního centra, nemají dostatečný kapitál na zřízení nové provozovny a často ani know-how, jak připravit nájemní jednotku po designové stránce. Novým jevem je tak úzká kooperace mezi vlastníkem a takovýmto nájemcem v podobě částečného či úplného financování fit-outu jednotky s odloženou splatností a/nebo rozložením do nájemného. Standardem je rovněž designové a provozní poradenství. Vstup velkých hráčů maloobchodního trhu – tzv. kotevních nájemců – do obchodních center hlavně v regionech je v současnosti prakticky nemožný bez významných finančních kontribucí vlastníka nemovitosti.

DATA A REPORTING

Nároky na kvalitu, četnost a rozsah zpracování dat o ekonomicko-provozních ukazatelích nemovitosti neustále rostou. Správci pracují s obrovským a stále se zvyšujícím se množstvím různorodých dat o vlastní nemovitosti, nájemcích a dodavatelích.

Kvalitní a rychlé zpracování dat, respektive jejich analyzování a vyhodnocení, bude do budoucna jedním ze zásadních kvalitativních ukazatelů správy nemovitosti. Právě na property management je vyvíjen největší tlak, který v souvislosti s dlouhodobým snižováním nákladů na správu vede mnohdy k zahlcení administrativou na úkor vlastního provozu objektu.

Doba jednoduchých programových, dlouho zavedených řešení typu Excel, Access apod., nezadržitelně končí. Pro podporu činností správy nemovitosti, mezi něž patří rozpočtování, plánování, vyúčtování, objektové účetnictví, evidence atd., se jeví nezbytné aplikace nebo sofistikované, pro potřeby správy nemovitosti specifické databázové a analytické programy, které budou schopné propojit různé agendy správy. A tím významně optimalizovat provoz nemovitosti.

Nedílnou součástí těchto řešení je vysoká analytická funkcionalita, která umožňuje porovnávat jednotlivé ekonomicko-provozní ukazatele budovy či celého portfolia budov. Díky tomu mohou sloužit jako plnohodnotný rozhodovací nástroj při snížení administrativy, potažmo i provozních nákladů. Nezbytnou součástí těchto řešení, ať již integrovanou či softwarově propojenou, jsou účetní programy jako Help Desk, Work Flow management a zejména pak Document management. Za negativa softwaru pro property management lze označit vysoké vstupní náklady, stejně jako je náročný jeho implementační proces. Přesto výhody jednoznačně převažují.

Especially in local projects, it is necessary to search among successful operators of retail concepts with a time-tested history, where you can expect the permanent interest of end customers. However, these operators often do not know the system of operation of a shopping centre, they do not have sufficient capital to establish new shops and facilities and they often do not even have the know-how necessary for the preparation of a lease unit from the design perspective. This has led to a new phenomenon of a narrow cooperation between the owner and the tenant in the form of a partial or full financing of the fit-out of the unit with a deferred payment and /or distribution of the payment into individual rent instalments. Another standard is design and operation consulting. The entrance of big players on the retail market – the so-called anchor tenants – to shopping centre, especially in regions, is now virtually impossible without significant financial contributions of the owner of the real estate.

DATA AND REPORTING

The demands on quality, the frequency and the extent of data about economic and operation indicators of real estate have been increasing. Administrators work with a huge and always increasing amount of varied data about the real estate itself and about tenants and suppliers.

High-quality and fast data processing, or its analysing and evaluation, will be one of the key quality indicators for the administration of real estate in the future. The biggest pressure is put on property management, which – in connection with a long-term decrease in administration costs – often leads to administrative overload at the expense of the operation of the real estate as such.

„SW podpora a rozvoj služeb budou v roce 2015 výzvou pro oblast Property Managementu.“

“SW support and service growth will be a challenge for the field of Property Management in 2015.”

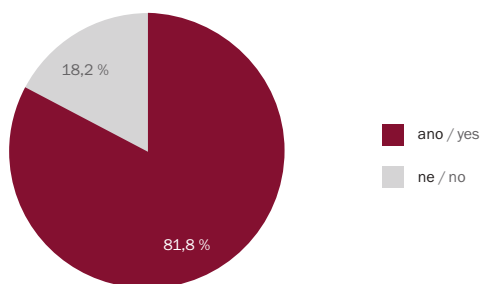
RNDr. Milan Hagan, Směr

The time of simple programs, long established solutions like Excel, Access etc. is coming to an end. To support real estate administration activities, including budgeting, planning, accounting, object accounting, record-keeping etc., you need applications or sophisticated databases and analytical programs, which are specifically designed for the needs of real estate administration and which can interconnect various administration agendas. This leads to a significant optimisation of the operation of the real estate.

An inseparable part of these solutions is high analytic functionality, which makes it possible to compare individual economic-operation indicators of a building or an entire portfolio of buildings. Owing to this, they can serve as a great decision-making tool, which decreases administrative workload, or even operational costs. A necessary part of these solutions, both integrated and software interconnected ones, include accounting programs such as Help Desk, Work Flow management and above all Document management. Negative factors about software for property management include high entrance costs, as well as a demanding implementation process. Yet, advantages clearly prevail over disadvantages.

GRAF – Přivítali byste existenci instituce, která by PM zaštitila, vzdělávala, obor regulovala či dozorovala?
GRAPH – Would you welcome the institution that would PM sponsore, educate and regulate/supervise the field?

Zdroj: Průzkum ARTN
Source: AREMD Survey



TREND VÝVOJE

Obor property managementu se v brzké budoucnosti prakticky nezmění, i když požadavky vlastníků na komplexnost poskytovaných služeb budou narůstat. Náplní property managementu se tak stanou činnosti, které byly dříve poskytovány zcela odděleně, respektive samostatně od tohoto odvětví.

Bude zapotřebí přimět vlastníky některých komerčních nemovitostí ke změně přístupu k vlastní nemovitosti. Nezbytnými se stanou investice do modernizace, rekonstrukce a remodelingu s cílem dosažení potenciálních úspor, snížení energetické náročnosti a nastavení vhodného positioningu centra, který vlastníkům zajistí očekávané výnosy.

„Oproti ‚zeleným certifikátům‘ vidím v takové instituci smysluplný nástroj ke sjednocení oceňovacích pravidel, ke vzdělávání okruhu osob z řad investorů, pronajímatelů a nájemců, které by byly poté schopny hovořit stejným jazykem. A v neposlední řadě i nástroj dozoru, případně i rozhodování možných sporů.“

“Compared to the ‘green certificates’, in this institution, I see a meaningful tool to unify the valuation rules and to train people from the investor, landlord and tenant circles, who will then be able to speak a common language of understanding. And last but not least, a supervisory tool, possibly also for deciding potential disputes.”

Zdeněk Štindl, ČEZ Korporátní služby

DEVELOPMENT TREND

The field of property management will not change much in the near future, although the demands of owners related to the complexity of provided services will increase. The content of property management will thus include activities, which were provided separately in the past, or even separately from this industry.

It will be necessary to compel some owners of some commercial real estate to change their approach to the real estate as such. Investments into modernisation, reconstruction and remodelling will become indispensable, with the purpose of achieving potential savings, reducing energy consumption and adjusting a suitable positioning centre, which would ensure expected revenues for the owners.

Ve shodě s kolegy z oblasti facility managementu v této souvislosti varujeme před neustálým tlakem na snižování provozních nákladů, který mohou pocítit jak nájemci, tak návštěvníci. Už nyní se v některých případech dostáváme do situace, kdy správcovskou činnost nelze vykonávat v požadované kvalitě. Další stlačování nákladů pak bude mít zákonitě kontraproduktivní dopady na samotný standard provozu nemovitosti. A tím i její hodnotu.

Negativní vlivy, které není možné z pozice property managera přímo ovlivnit, budou hrát v následujících letech výraznou roli. Jedná se zejména o monetární intervence české vlády i Evropské unie, jež se odrážejí na zhoršování pozice české koruny vůči euru i dolaru, zavedení registračních pokladen nebo legislační zásahy vlády například v podobě tolika diskutované úpravy otevírací doby komerčních projektů. Na místě je zmínit rovněž nedomyšlené regulace provozu komerčních budov, jakými je například povinnost instalovat měřidla v budovách, kde se rozúčtovávají náklady na dodávku tepla mezi nájemníky, a další.

Pozitivním trendem by naopak měla být užší spolupráce mezi vlastníkem/developerem a property managerem již při počáteční fázi plánování výstavby či rekonstrukce komerčních projektů. Zkušený property management může zabránit vzniku provozně neefektivních technických instalací, prostorově nefunkčního uspořádání nebo předejít mnoha dalším provozně-technickým problémům, které by se bez této spolupráce téměř v budoucnu s jistotou objevily.

„Oceňuji každý krok směrem k vyšší odbornosti a profesionalizaci na českém realitním trhu.“

“I appreciate every step towards the greater proficiency and professionalization of the Czech real estate market.”

PhDr. Ing. Zdenka Klapalová, CSC., Knight Frank

„Soutěžení ceny u služeb je poměrně náročný proces, u kterého by mělo být primárním cílem nastavení kvalitativních a kvantitativních kritérií. Pokud se to povede, má smysl nechat dodavatele soutěžit. Nekvalitní/levný dodavatel služeb může ze skvělé investice udělat černou mýru.“

“The competition of service prices is quite a challenging process, the primary objective of which should be setting qualitative and quantitative criteria. If it works, it makes sense to let suppliers compete. A low-quality/cheap supplier of services can make a nightmare out of a great investment.”

Jiří Brůžek, Kaliste Group

In agreement with our colleagues from the area of facility management, we warn against the incessant pressure on the reduction of operational costs in this respect, which could be detrimental both to tenants and to visitors. We are already finding situations now, where the administration activity cannot be performed in the required quality. A further downward pressure on costs will definitely have a counterproductive impact on the standard of operation of the real estate, and thereby on its value.

Negative factors, which cannot be directly affected from the position of the property manager, will play a significant role in future years. These primarily include monetary interventions of the Czech government and the European Union, which are reflected in the worsening of the position of the Czech crown in relation to the Euro and dollar, the introduction of registration cash counters or legislative interventions of the government for example in the form of the much discussed modification of the opening hours of commercial projects. It is also necessary to mention the ill-conceived regulations of the operation of commercial buildings, such as the obligation to install measuring devices in buildings, where costs on heat supply are distributed among tenants and the like.

On the other hand, a positive trend could be a narrower cooperation between the owner/developer and the property manager already in the initial phase of construction planning or the reconstruction of commercial buildings. An experienced property manager can prevent installations of inefficient technologies, inefficient spatial layout or many other operational and technological problems, which would certainly appear in the future without this cooperation.

PETR BRABEC

ROLE AKTIVNÍHO ASSET A PROPERTY MANAGEMENTU PŘI ZAJIŠTĚNÍ VÝNOSU Z NEMOVITOSTÍ

Nabídka převyšující poptávku v mnoha segmentech trhu vede k tlaku na cenu a kvalitu nabízených služeb pro poptávající i stávající nájemce. Klíčové heslo “lokalita, lokalita, lokalita” nadále platí, nicméně i to se podřizuje cenovým možnostem nájemce a spektru nabízených služeb v dané nemovitosti. Stále častěji do hry vstupuje fakt, zda nemovitost koresponduje s (korporátní) filozofií nájemců či návštěvníků – mluvíme pak o chytrých budovách (kterým je dnes věnován samostatný vysokoškolský studijní obor) nebo o zelených budovách.

Za dané situace na trhu je stále větší tlak vyvíjen na asset a property managery daných nemovitostí. Ti musejí docílit optimálního mixu služeb a vybalancovat náklady tak, aby vlastník nemovitosti dosáhl v dané ekonomické situaci nejen maximálního ročního zisku, ale rovněž maximálního výnosu při prodeji.

Maximální výnos nutně nemusí korespondovat s maximálním příjmem z nájmu nemovitosti, respektive vyšší čistý roční výnos nájemného nemusí jednoznačně implikovat vyšší výnos při prodeji nemovitosti. V tomto nastavení vystupuje asset manager jako konzultant, který musí být srozuměn se střednědobými až dlouhodobými záměry vlastníka nemovitosti. Asset manager

musí řídit proces tak, aby maximalizoval výnos v rámci strategie majitele.

Příklad: podaří-li se pronajmout nemovitost nad dlouhodobě udržitelnou úroveň nájemného, dojde k maximalizaci krátkodobého výnosu. Ve střednědobém horizontu však může hodnota nemovitosti naopak klesnout, a to z důvodu pravděpodobné ztráty nájemce a nákladů spojených s jeho nahrazením. Tato rovnice obdobně funguje u jediného i několika nájemců.

Jediný nájemce znamená jistě méně starostí a nižší administrativní náklady. Ale i velmi renomovaný a bonitní nájemce může objekt opustit, a pak nastává problém jej rychle nahradit. Tuto situaci jsme v roce 2014 mohli sledovat hned v několika kancelářských budovách v Praze.

K zajištění maximálního výnosu z nemovitosti patří i snaha asset a property managera o to, aby nemovitost držela krok s technologickým vývojem a splňovala příslušná kritéria (u nových kvalitních kancelářských objektů je již standardem certifikace LEED nebo BREEAM). Retailové nemovitosti jsou zase náročnější na udržení pozornosti zákazníků formou refreshování fit-outu, mix nájemců, marketing apod.

Nedílnou součástí požadavků na asset a property managery je samozřejmě i sledování konkurence a výše nájemného ve spádové oblasti. Zde musí proaktivní asset manager mít velmi dobré informace o hladině nájemného i o délce nájemních vztahů v ostatních projektech.

V rámci oslovení a draftování potenciálního nájemce volných prostor se stále častěji uplatňují nové marketingové a komunikační postupy. Property manager musí být dále schopen aktivně řídit a minimalizovat provozní náklady nemovitosti vzhledem k udržovanému standardu, a tím výrazně ovlivnit zájem nájemců. Nájemce nezajímá jen celková cena nájemného (čistě nájemné), ale i veškeré poplatky.

Snižování provozních nákladů je do určité míry možné řízeným výběrem a tendrováním dodavatelů. Nad tuto míru jde ale management provozních nákladů ruku v ruce s investicemi do procesů a úprav vedoucích ke snižování nákladů. Zde opět působí property manager v roli konzultanta, který musí dle strategie vlastníka koncipovat trade-off mezi investicemi plynoucími do snižování provozních nákladů a jejich reálným snížením. Obě ve vazbě na zájmy vlastníka a na předpokládanou dobu držení dané nemovitosti. Veškeré tyto náklady musí být podpořeny důkladnou analýzou jejich návratnosti.

Domníváme se, že v nejbližších letech bude docházet k dalšímu růstu vlivu asset a property managerů na výnosnost z dané nemovitosti. A tím i rozvoji těchto oborů. Výzvou u řady komerčních nemovitostí bude pravděpodobně celkové ozdravení (repositioning, remodeling, rekonstrukce...) objektu, aby byl dostatečně zajímavý pro potenciální investory. ►





THE ROLE OF ACTIVE ASSET AND PROPERTY MANAGEMENT IN ENSURING REVENUE FROM REAL ESTATE

Supply is surpassing demand in many market segments, which results in a pressure on the price and quality of the offered services for both new and existing tenants. The key motto "location, location, location" still applies, however even this is subject to the price possibilities of the tenant and the range of services offered for the real estate. The increasingly more important factor is whether the real estate corresponds to the (corporate) philosophy of the tenants or visitors – here we are talking about smart buildings (a separate university field of study is now dedicated to those) or about green buildings.

Increasingly more pressure is being exerted on the asset and property managers of the given real estate. They must achieve an optimum mix of services and balance costs, so that the owner of the real estate achieves both the maximum annual profit and the maximum revenue from sale in the given economic situation.

The maximum revenue does not necessarily need to correspond to the maximum revenue from the lease of the real estate, i.e. higher net annual revenue from the rent does not necessarily imply higher revenue from the sale of the real estate. The asset manager acts like a consultant in these settings and he/she must be familiar with the medium-term to long-term plans of the real estate owner. The asset manager must manage the process, so that revenue is maximised within the strategy of the owner.

Example: if you manage to lease a real estate for rent, which is above the long-term sustainable level, your short-term revenue is maximised. However, the value of the real estate may actually decrease in the medium term for the reasons of a probable loss of the tenant and costs related to the replacement of this tenant. This equation works both for one and multiple tenants.

A single tenant means less worries and lower administrative costs, but even a very well-reputed and solvent tenant may simply leave the real estate and then you have the problem of how to quickly replace him/her. We could see this situation developing in several office buildings at once in Prague in 2014.

To secure the maximum revenue from real estate, the asset and property manager must ensure that the real estate keeps pace with the technological development and complies with the corresponding criteria (the LEED or BREEAM certification are already the standard for new high-quality office buildings). Retail real estate is more demanding on retaining the attention of customers by means of refreshing fit-outs, tenant mix, marketing etc.

An inseparable part of the requirements for asset and property managers is of course the skill of observing competitors and the amount of rent in the given region. Here, a proactive asset manager must have very good information about the level of rent and about the length of the lease relationships in other projects.

New marketing and communication procedures are often applied in the addressing and drafting of a poten-

tial tenant of a vacant space. The property manager must be able to actively manage and minimise the operational costs of the real estate with regard to the maintained standard, and thereby to significantly influence the interest of tenants. The tenant is interested both in the total price of the rent (net rent) and also in all fees.

The reduction of operational costs is possible to a certain extent by means of a controlled selection and tendering of suppliers. However, beyond this extent, operational costs management goes hand in hand with investments into processes and modifications leading to a reduction of costs. Here, again, the property manager plays the role of a consultant, who must create the concept for a trade-off between investments flowing into the reduction of operational costs and their real reduction according to the owner's strategy. Both things must be done in compliance with the interests of the owner and for the anticipated period of ownership of the given real estate. All these costs must be supported by a thorough analysis and their rate of return.

We believe that the influence of asset and property managers on the revenue from any given real estate will grow in future years. This will lead to the further development of these fields. An overall revitalisation will be a challenge for many commercial real estate properties (repositioning, remodelling, reconstruction... of the building), so that it is sufficiently interesting for potential investors.

DAVID MAZÁČEK
Klub investorů



TRH PRŮMYSLOVÝCH NEMOVITOSTÍ
INDUSTRIAL MARKET

TRH PRŮMYSLOVÝCH NEMOVITOSTÍ

INDUSTRIAL MARKET

- **Konkurence mezi developery v některých částech Prahy se v roce 2014 snížila nákupy / prodeji stávajících průmyslových parků a pozemků, což také snižuje úroveň flexibility developerů při jednání o pronájmech.**
- **Český trh s průmyslovými prostory byl v roce 2014 svědkem rekordní úrovně poptávky, která byla tažena především distribučními společnostmi. Praha byla neaktivnějším regionem z hlediska čistě realizované poptávky.**
- **Automobilový průmysl hraje i nadále důležitou roli v regionech, především v Mladé Boleslavi, Kvasínách, v Plzni a Ostravě.**

Trh s průmyslovými prostory v České republice zažíval v roce 2014 velmi rušné časy. Dělo se tak zejména díky zvýšené investiční aktivitě, vysokým objemům nové výstavby a silné poptávce.

Roční objem dokončených developerských projektů roste už tři roky po sobě. V roce 2014 přibýlo dalších 356 000 m² nových průmyslových prostor, což představuje nejvyšší roční přírůstek od roku 2009. Výstavba skladových a výrobních prostor v České republice je v posledních letech silně spojena s poptávkou, více než 75 % ploch, které jsou v každém čtvrtletí dokončeny, je pronajato ještě před zahájením stavby nebo v jejím průběhu.

Na konci roku 2014 dosáhla celková rozloha moderních průmyslových nemovitostí určených k pronájmu 4,9 milionů m². Více než 84 % všech průmyslových prostor v České republice je koncentrováno na pěti největších regionálních trzích:

1. Praha (1 926 000 m²)
2. Jihomoravský kraj (786 200 m²)
3. Plzeňský kraj (672 500 m²)
4. Moravskoslezský kraj (376 500 m²)
5. Středočeský kraj (362 500 m²)

Na konci roku 2014 byly ve výstavbě průmyslové prostory o celkové rozloze 384 000 m², především na území Prahy a Plzeňského kraje. Pouze 11 % z tohoto objemu bylo stavěno na spekulativní bázi, tj. bez toho, aby byl nájemce zajištěn před zahájením výstavby. Většinu této spekulativní výstavby tvořila jediná skladová hala o rozloze 29 900 m², kterou realizuje developerská firma Prologis v Jenči u Prahy.

Je třeba zmínit, že objem prostor ve výstavbě i úroveň realizované poptávky jsou silně ovlivněny dvěma velkými transakcemi podepsanými v posledním čtvrtletí roku 2014. Smlouvu typu tzv. pre-lease podepsal Amazon na 133 000 m² skladových prostor v Dobrovízi v Praze-západ. Druhý předpronájem uzavřel irský obchodní řetězec Primark na distribuční centrum o velikosti 60 000 m² v Boru na Plzeňsku, které staví firma CTP.

Míra neobsazenosti v celé zemi zůstává poblíž stabilních 8 %. Ke konci roku 2014 dosáhla 8,2 %, což představuje celkem 401 200 m² volných prostor k okamžitému pronájmu. V největších tuzemských regionech došlo ke změnám míry neobsazenosti, v Moravskoslezském kraji stoupla na 9,6 % (tj. 36 300 m²) a v Plzeňském kraji na 11 % (tj. 73 700 m²). Na druhou stranu, podíl dostupných prostor klesl na jižní Moravě na 7 % (tj. 54 900 m²). Největší objem neobsazených prostor v ČR registrujeme v Praze (136 100 m²) a na druhém místě v Plzeňské oblasti (73 700 m²).

Objem průmyslových prostor určených k pronájmu se vedle výstavby zvýšil také následkem toho, že někteří developři koupili prostory původně obsazené jejich majiteli. Například CTP koupila dvě existující výrobní haly v Kadani (22 800 m²). Další významnou transakcí byl prodej a zpětný pronájem prostor společnosti C-Mec Kladno (7 400 m²), jejichž majitelem se stala místní investiční společnost Collis.

- **The level of competition among developers in some parts of Prague decreased in 2014 as a result of acquisitions / sales of existing parks and industrial land plots which also decreases the level of developers' flexibility during lease negotiations.**
- **Czech industrial real estate market saw a new record level of demand in 2014, which was mainly driven by distribution companies. Prague was the most active region in terms of net take-up.**
- **The automotive sector continues to play an important role in the regions, especially in Mladá Boleslav, Kvasiny, Pilsen and Ostrava.**

The industrial real estate market in the Czech Republic experienced hectic times in 2014 with high investment activity, high supply levels and strong demand.

„Klienti, kteří do ČR přišli dříve za levnější pracovní silou, sem dnes přesouvají náročnější operace, výzkum a vývoj, laboratoře. U mnoha z nich se české pobočky stávají páteřními body jejich struktury (jako například FEI, Shape a další).“

“Clients, who previously came to the Czech Republic because of the less expensive labour force, are now moving more demanding operations here, research and development, laboratories; and the Czech subsidiaries of many of these clients have now become the backbone of their structure (such as FEI, Shape and others).”

Remon Vos, CTP

The volume of annual development completions in the country has continued along its growth path over the last three years peaking at 356,000 sqm of new industrial space added in 2014. This represented the highest annual supply since 2009. Construction of warehouses and production premises in the Czech Republic in the past years has been strongly tied to the demand since generally more than 75% of space completed each quarter is leased prior to or during construction.

At the end of 2014, the total modern inventory of industrial premises intended for lease stood at 4.9 million sqm. Over 84% of the entire Czech industrial stock is concentrated within

the five largest regional markets, which are as follows:

1. Prague (1,926,000 sqm)
2. South Moravia region (786,200 sqm)
3. Pilsen region (672,500 sqm)
4. Moravia-Silesia region (376,500 sqm)
5. Central Bohemia region (362,500 sqm)

Industrial properties totalling 384,000 sqm were under construction across the country at the end of 2014, largely being delivered to the Prague and Pilsen markets. Only 11% of this space was being developed speculatively, i.e. without tenant secured prior to construction. This speculative construction largely consisted of a single warehouse of 29,900 sqm being built by Prologis in Jeneč near Prague.

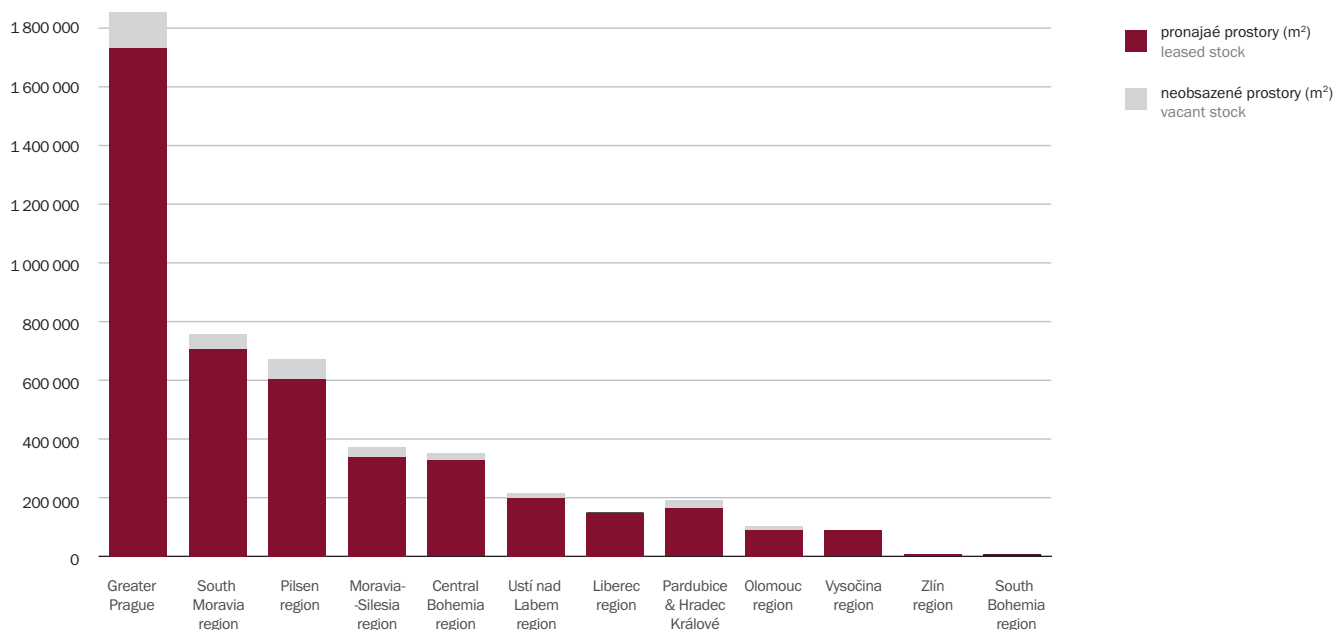
It should be noted that the pipeline and also the demand figures are strongly affected by two unusually large transactions signed in the final quarter of 2014. A pre-lease signed by Amazon for a 133,000 sqm warehouse in Dobroviz in Prague-west. The second pre-lease concluded with the Irish discount fashion retailer Primark for a 60,000 sqm in distribution centre in Bor within Pilsen region which is being built by CTP.

The country-wide vacancy rate remained close to its stable 8% level, reaching 8.2% at year end, which represents a total of 401,200 sqm of space ready for occupation. The largest Czech regions experienced changes in their availability rates with Moravia-Silesia jumping to 9.6% (i.e. 36,300 sqm) and the Pilsen region rising to 11% (i.e. 73,700 sqm). On the other hand the share of available stock declined in South Moravia to 7% (i.e. 54,900 sqm). The largest volume of the unoccupied stock within the country was found in Prague (136,100 sqm), followed by the Pilsen area (73,700 sqm).

The stock of industrial properties for rent was also boosted as a result of certain developers' acquiring formerly owner occupied properties. For example, CTP's acquisition of two existing production halls in Kadaň (22,800 sqm). Another key sale and leaseback transaction involving premises occupied by C-Mec Kladno (7,400 sqm) that were purchased by a local investor Collis.

GRAF – Nabídka a neobsazenost v regionech (m²)
GRAPH – Stock and availability in regions (sqm)

Zdroj: Colliers International / Industrial Research Forum
 Source: Colliers International / Industrial Research Forum



SITUACE V PRAZE A OKOLÍ

Pražský trh s průmyslovými prostory se během roku 2014 rozrostl o 126 400 m². Nové projekty byly dokončeny ve třech ze čtyř pražských dílčích trhů (jižním, severním a západním). Výstavba neprobíhala pouze ve východní části Prahy, kde se developeri zaměřili na akvizici pozemků a prodej / nákup zavedených průmyslových parků.

Míra neobsazenosti v celé Praze poklesla od konce roku 2013 o zhruba 2 % a na konci roku 2014 dosahovala úrovně 7,1 %. Avšak každý ze čtyř pražských dílčích trhů (východní, západní, jižní a severní) má svou vlastní dynamiku, co se týče nové nabídky a změn míry obsazenosti.

- Východní část Prahy zahrnuje průmyslové parky podél dálnice D11 a rychlostní silnice R10, kde se nachází největší objem moderních skladových prostor v hlavním městě (642 400 m²). Pouze 25 000 m² (3,9 %) z těchto prostor bylo na konci roku 2014 neobsazených, což ukazuje na dlouhodobou atraktivitu tohoto dílčího trhu mezi nájemci a relativně stabilní prostředí za posledních 10 čtvrtletí.
- Druhým nejrozvinutějším dílčím trhem v Praze je jih s průmyslovými prostorami o celkové rozloze 465 900 m², které se rozvíjejí především podél dálnice D1. Velká část neobsazených prostor v této části města byla pronajata právě v roce 2014, takže se míra neobsazenosti snížila na 3,6 %, což je nejméně od prvního čtvrtletí roku 2012.
- Tradičně nejvyšší míra neobsazenosti v Praze je v její západní části. Ke konci roku 2014 bylo k okamžitému pronájmu dostupných 13,6 % z celkových 465 900 m² průmyslových prostor. Očekává se, že podíl neobsazených skladových prostor v této části města se během roku 2015 zvýší, a to kvůli výstavbě dvou skladových prostor v rámci průmyslového parku Prologis Park Prague Airport v Jenči. Výstavba první haly probíhá na spekulativní bázi, zatímco druhá hala je stavěna na zakázku pro firmu Červa Export Import, která po dokončení stavby opustí prostory v logistickém parku Segro Logistics Park Prague v Hostivici.
- Poslední, nejmenší pražský dílčí trh, rozkládající se na severu podél dálnice D8, sestává z průmyslových prostor o rozloze 327 000 m² s mírou neobsazenosti 9,3 % na konci roku 2014. I když developerské společnosti Prologis a P3 dokázaly v předchozích letech většinu svých prostor pronajmout, očekáváme, že se zde během roku 2015 několik jednotek znovu uvolní.

PRAHU SI DĚLÍ NEJVĚTŠÍ INVESTOŘI

Skladba vlastníků průmyslových nemovitostí v Praze doznala významných změn s tím, jak některé ze zavedených parků a tzv. greenfield pozemků přešly z vlastnictví jednoho developera do vlastnictví jiného. Skutečnost, že developeri investovali přímo do průmyslových pozemků místo toho, aby usilovali o předkupní právo jako v minulosti, ukazuje na zvýšenou důvěru v tento segment. Zároveň byly nákupy nových pozemků logickým nebo nezbytným krokem, vezmeme-li v úvahu, že míra zastavitelnosti mnoha existujících průmyslových parků již je téměř nebo zcela vyčerpaná.

Nákup nových rozvojových ploch navíc přinesl čerstvý stimul pro pozemky, které ležely léta nedotčeny, jako například v Jenči. Konsolidace vlastnictví však nepří-

SITUATION IN PRAGUE AND SURROUNDINGS

The Prague industrial market grew by 126,400 sqm during 2014. New buildings were delivered to three out of Prague's four submarkets (south, north and west). Construction was on hold only in the eastern part of Prague where developers focused on land acquisition and the sale / acquisition of existing parks.

Vacancy within the entire Prague market fell by 2% since the end of 2013 to 7.1% (being 136,100 sqm) at the end of 2014. However, each of the four Prague submarkets (east, west, south and north) has its own dynamics in terms of new supply and changes in vacancy.

- The eastern part of Prague covering industrial parks along the D11 highway and the R10 expressway houses the largest volume of modern industrial space in the capital (642,400 sqm). Only 25,000 sqm (3.9%) of this inventory was unoccupied at the end of 2014 proving the long term attractiveness of this submarket among occupiers and showing a relatively stable environment for the past 10 quarters.
- The second most developed submarket in Prague is the south with a stock of 465,900 sqm situated mostly by the D1 highway. A large portion of the vacant space in this part of the city was leased up during 2014, bringing vacancy down to 3.6%, the lowest since Q1 2012.
- Traditionally, the highest rate of vacancy in Prague is recorded on its western outskirts. 13.6% of the total industrial stock of 465,900 sqm was available for immediate occupation at the end of 2014. The share of unoccupied warehouse space in this part of the city is expected to increase over the course of 2015 due to the construction of two warehouses within Prologis Park Prague Airport at Jenč. The first hall is being developed speculatively and the other building is being custom-built for Červa Export Import, who upon completion will vacate premises at Segro Logistics Park Prague in Hostivice.
- The last and smallest Prague submarket, stretching north around the D8 highway, has a stock of 327,000 sqm with a 9.3% vacancy rate at the end of 2014. Although the development companies Prologis and P3 managed to lease most of their existing warehouse space over the previous couple of years, several units are expected to be vacated in 2015.

PRAGUE DIVIDED AMONG THE BIGGEST INVESTORS

The ownership make-up of Prague market saw some significant changes. Some of the existing parks and greenfield sites changed hands from one developer to another. The fact that developers invested directly into industrial land plots instead of simply optioning them, as seen in the past, demonstrated confidence in the sector. At the same time acquisitions of new sites was a logical or necessary step given that the development capacity within many established industrial parks was at or close to full capacity.

Furthermore, although the acquisition of new greenfield sites will finally brought fresh development impetus to land plots that have been lying untouched for years as seen in the case of Jenč. The consolidation of the ownership will not however bring many benefits to tenants as it lowered the level

nese mnoho výhod pro nájemce, neboť snížila úroveň konkurence na pražských dílčích trzích. Tento efekt bude asi nejpatrnější na východě Prahy, kde firma P3 zakoupila v Jirnech pozemek, který byl dosud otevřen více developerům, a zároveň koupila většinu portfolia firmy VGP.

Podobně na západě Prahy koupila developerská společnost Prologis bývalý obchodní areál Business Park Rudná od firmy Heitman a také nezastavěné pozemky v Jenči, které předtím vlastnila firma Skanska. Kromě toho firma Panattoni zakoupila Immopark Pavlov u rychlostní silnice R6 poté, co vyčerpala developerský potenciál ve svém Panattoni Parku Prague Airport v Dobrovízi. V západní části Prahy byla konkurence mezi developery vyvážená tím, že firma Europa Capital zakoupila bývalý sklad Delvity s přiléhajícím pozemkem v Rudné a pozemky pro budoucí výstavbu si zajistila také developerská společnost VGP.

Co se týče významných nákupů, které se odehrály na zbývajících pražských dílčích trzích (severním a jižním), CTP dále upevnila svou přítomnost v Praze díky akvizici bývalého D8 European Parku v Kozomíně a také areálu D1 Zone v Nupakách u dálnice D1.

POPTÁVKA PO MODERNÍCH PRŮMYSLOVÝCH PROSTORÁCH

Rok 2014 přinesl nejnižší objem přejednaných nájemních závazků (renegociací) za poslední tři roky. Avšak silná úroveň nové poptávky zvedla celkovou míru nájemní aktivity na její nejvyšší úroveň v historii.

Transakce podepsané v roce 2014 zahrnovaly prostory o celkové velikosti 1 295 800 m², což znamenalo nárůst o 11 % ve srovnání s rokem 2013. Roční čistá realizovaná poptávka dosáhla 827 500 m², což je o 34 % více oproti výsledkům předchozího roku.

of competition within the Prague submarkets. This effect will mostly become apparent in the east of Prague where P3 purchased a greenfield plot in Jirny, which was previously open to more developers and at the same time acquired majority of VGP's portfolio.

Similarly in the Prague-west submarket, Prologis purchased the former Business Park Rudná from Heitman and also a greenfield site in Jeneč previously owned by Skanska. Additionally, Panattoni purchased Immopark Pavlov by the R6 expressway, after reaching the full development potential at their Panattoni Park Prague Airport in Dobrovíz. In the western part of Prague the competition among developers was levelled by Europa Capital purchasing the former Delvita warehouse and surrounding land in Rudná and VGP also securing land for future development.

With regards to notable acquisitions that took place in the remaining Prague submarkets (north and south) CTP further extended its presence in Prague by acquiring the former D8 European Park in Kozomín and also the D1 Zone in Nupaky by the D1 highway.

DEMAND FOR MODERN INDUSTRIAL PREMISES

The year of 2014 saw the lowest volume of lease renegotiations in the last three years. However, a strong level of new demand lifted the total leasing activity results to their highest ever.

A total of 1,295,800 sqm was transacted in the country during 2014, representing an 11% growth compared to 2013. Net annual take-up amounted to 827,500 sqm, being 34% above the results of the previous year.

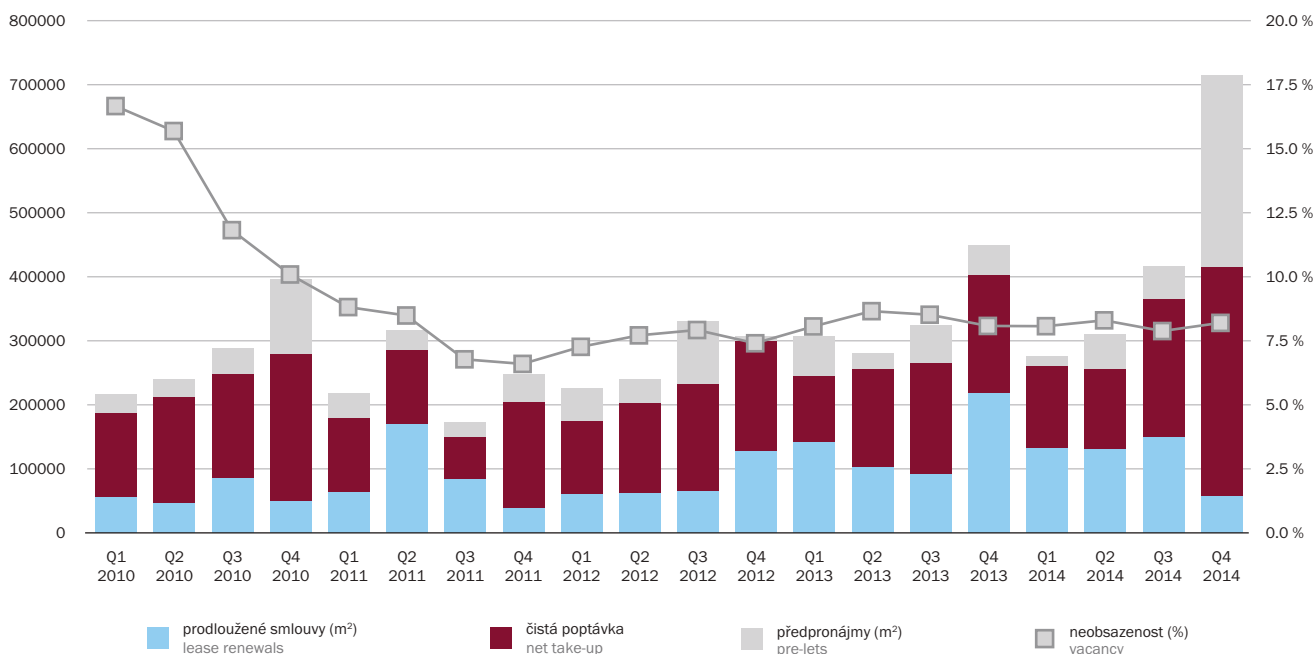


GRAF – Struktura poptávky v ČR (m²)

GRAPH – Gross take-up structure - Czech Republic (sqm)

Zdroj: Colliers International / Industrial Research Forum

Source: Colliers International / Industrial Research Forum



Dvě největší transakce podepsané v České republice v roce 2014 (Amazon a Primark) tvořily 23 % celkové čisté realizované poptávky a významně přispěly k tomu, že se distribuční sektor stal hlavním tahounem nové poptávky v zemi (generující 54 % podíl). Výrobci byli v roce 2014 na druhém místě s 28 % podílem na čisté realizované poptávce, ve srovnání se 44 % podílem v roce 2013.

Podobně jako u dodavatelů automobilových dílů v Plzeňském kraji, kteří ze svých výrobních závodů umístěných v západních Čechách zásobují své zákazníky v Německu, ani distribuční centra nejsou v některých případech vázána na provozy v České republice. Tyto velké jednotky slouží jako evropská skladová nebo logistická centra pro Německo. To je i případ skladu společnosti Primark v CTParku Bor, který bude sloužit jako distribuční centrum pro západní Evropu, u Amazonu je to velmi podobné.

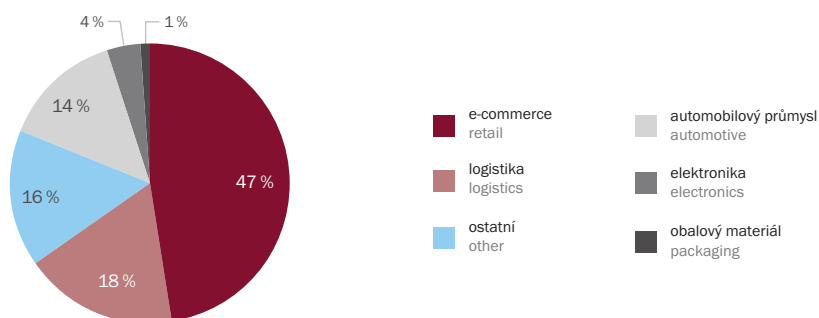
I bez transakcí uzavřených se společnostmi Primark a Amazon se na poptávce po skladových prostorách v České republice stále markantněji podílejí maloobchodní společnosti a firmy z oblasti e-commerce. Stačí uvést několik významných pronájmů firem jako je Alza.cz či Mall.cz nebo rozšíření společnosti Sportisimo a Parfums.cz.

The two largest deals signed in the Czech Republic in 2014 (Amazon and Primark) contributed to the 2014 net take-up results by 23% and considerably supported the distribution sector in becoming the main driver of new demand in the country (generating 54%). Manufacturers ranked second with a 28% share of the 2014 net take-up compared to 44% in 2013.

Similarly to many automotive parts suppliers in the Pilsen region, who use their production plants in the Western Bohemia to serve their clients in Germany, the distribution warehouses are in some cases also not at all linked to businesses based in the Czech Republic. Again, these larger units serve as European hubs or logistic centres for Germany. This will be the case of the Primark warehouse at CTPark Bor, which will serve as a distribution centre for Western Europe. The example of Amazon is in this sense very similar.

Even without the Primark and Amazon deals, the origin of net demand demonstrates the growing demand coming from retail and e-commerce companies for warehouse space in the Czech Republic. Just take as an example some of the important leases as Alza.cz, Mall.cz, or expansions of Sportisimo and Parfums.cz.

GRAF – Struktura čisté poptávky
GRAPH – Net take-up structure

 Zdroj: Colliers International / Industrial Research Forum
 Source: Colliers International / Industrial Research Forum


Na tuzemském průmyslovém trhu hraje i nadále důležitou roli společnost Škoda Auto, a to nejen pronájmem prostor pro vlastní využití v Mladé Boleslavi ale také tím, že uděluje nové zakázky svým stávajícím a novým dodavatelům v Kvasínách. Jelikož Škoda Auto potřebuje další prostory v tomto areálu pro vlastní potřeby, pracuje na outsourcingu některých svých aktivit a již jmenovala řadu dodavatelů.

Z tohoto důvodu bude v roce 2015 zahájena výstavba na několika pozemcích nacházejících se poblíž výrobního závodu Škody Auto. Výrobní a skladové prostory postaví na zakázku developerská společnost IL Developments na pozemcích v Solnici a Panattoni dodá prostory stavěné na míru do vlastnictví dalšího dodavatele Škoda Auto na svém pozemku v Lipovce.

Z hlediska atraktivity jednotlivých regionů zůstala nejžádanějším regionem v roce 2014 Praha s 51 % podílem na čisté realizované poptávce v ČR. Plzeň se svými 19 % pak měla druhý nejvyšší podíl pronájmů a Moravskoslezský kraj byl na třetím místě s 10 % čisté realizované poptávky.

Škoda Auto continued to play an important role on the Czech industrial market by leasing space for its own use in Mladá Boleslav and also by awarding new business to its existing and new suppliers in Kvasiny. As a result of Škoda Auto's need to use more of the space within the car plant at Kvasiny. The company is working on outsourcing some of its activities and has already nominated number of suppliers. Several greenfield sites close to the car maker's production plant will therefore finally see construction kick off in 2015. Custom-built production and storage premises will be delivered by IL Developments in Solnice and Panattoni will provide a built-to-own solution for another supplier of Škoda on its land plot in Lipovka.

In terms of regional attractiveness, Prague remained the most demanded region in 2014 with 51% share of the net take-up of the whole country. Pilsen accounted for the second highest share of leases with 19% and Moravia-Silesia ranked third with a net take-up share of 10%.

TABULKA – První desítka v objemu nájemních transakcí podepsaných v roce 2014 (podle velikosti)
TABLE – Top 10 leasing transactions signed in 2014 (by size)

 Zdroj: Industrial Research Forum / Colliers International
 Source: Industrial Research Forum / Colliers International

ROK	PROJEKT	NÁJEMCE	TYP TRANSEKCE	OBJEM (m ²)	ODVĚTVÍ NÁJEMCE
YEAR	PROJECT	TENANT	TRANSACTION TYPE	VOLUME (sqm)	OCCUPIER SECTOR
Q4/2014	Panattoni Park Prague Airport	Amazon	předpronájem / pre-lease	133,000	Distribuce / E-commerce Distribution / E-commerce
Q4/2014	CTPark Bor	Primark	předpronájem / pre-lease	59,400	Distribuce / Maloobchod Distribution / Retail
Q2/2014	P3 Prague D8	VF Corporation	předpronájem / pre-lease	39,200	Distribuce / Maloobchod Distribution / Retail
Q3/2014	Prologis Park Prague-Airport	ČERVA Export Import	předpronájem / pre-lease	29,500	Distribuce / Jiné Distribution / Other
Q3/2014	Panattoni D5 Logistics Park	Lear Corporation	předjednání / renegotiation	29,000	Výrobce / Automobilový pr. Producer / Automotive
Q4/2014	Prologis Park Prague Jirny	Mall.cz	předpronájem / pre-lease	28,900	Distribuce / E-commerce Distribution / E-commerce
Q4/2014	Panattoni Park Stříbro	KION Group	předjednání / renegotiation	27,000	Výrobce / Jiné Producer / Other
Q1/2014	Panattoni Pilsen Park West	Trost Auto Service Technik	předjednání / renegotiation	23,600	Distribuce / Automobilový pr. Producer / Automotive
Q1/2014	Prologis Park Ostrava	Geis	předjednání / renegotiation	19,700	Logistika / 3PL
Q2/2014	CTPark Nový Jičín	DHL Express	předjednání / renegotiation	19,600	Logistika / 3PL

VÝHLED A NÁJEMNÉ

Vysoký objem průmyslových prostor ve výstavbě znamená, že rok 2015 bude dalším silným rokem. Objem nově dokončených ploch dokonce pravděpodobně překročí loňskou bilanci. Novou výstavbu nadále podpoří smlouvy typu pre-lease, spekulativní výstavba bude představovat pouze malou část celkového objemu. Realizovaná poptávka pravděpodobně nepřekročí výsledky z roku 2014, úroveň poptávky zůstane stabilní.

Výše nájemného (tzv. headline rent) se pravděpodobně v nadcházejícím roce nijak dramaticky nezmění. Například při pronájmu na 5 let jsou skladové prostory třídy A v Praze a Ostravě pronajímány zpravidla za 3,60–3,85 EUR/m²/měsíc, nájemné v Plzni dosahuje okolo 3,70–4,00 EUR/m²/měsíc a nejvyšší nájemné zůstává v Brně, mezi 3,85–4,25 EUR/m²/měsíc.

OUTLOOK AND RENTS

High volume of industrial premises in the active construction pipeline will make 2015 another strong year. In terms of new supply the level of development will surpass the completion recorded in 2014. New construction will continue to be triggered mainly by pre-leases and speculative development will represent a smaller portion of the pipeline. Take-up figures are unlikely to exceed the results of 2014, the level of demand will remain healthy.

Headline rents are not likely to experience any dramatic changes in the coming year. Considering a 5-year lease, A-class warehouse space in Prague and Ostrava is typically leased at €3.60–€3.85/sqm/month, rents in Pilsen reach around €3.70–€4.00/sqm/month and Brno remains at the higher end with rents ranging between €3.85–€4.25/sqm/month.

Kancelářské prostory v průmyslových objektech jsou nabízeny za 7,00–8,50 EUR/m²/měsíc a poplatky a služby se drží kolem 0,55–0,65 EUR/m²/měsíc. Výjimkou jsou administrativní i obchodní jednotky o rozloze kolem 500 m², u nichž jsou poplatky za služby o něco vyšší, 0,90–1,00 EUR/m²/měsíc.

Nejběžnější formou pobídek nabízených developery na českém trhu s průmyslovými nemovitostmi jsou nájemní prázdniny, případně příspěvek na investici do nadstandardního vybavení. Významnější pobídky jsou nabízeny v případě pronájmu již postavených prostor, avšak i v případě předpronájmu (tedy nové výstavby prostor k pronájmu) je možno dosáhnout určitého zvýhodnění.

V blízké budoucnosti zřejmě nedojde k uzavření zásadních investičních transakcí v segmentu průmyslových nemovitostí. Jediná potenciální akvizice, která by mohla být realizována, je prodej portfolia společnosti CTP. Jeho hodnota je odhadována na 2 miliardy EUR – šlo by tedy o dosud největší realitní investici uskutečněnou v České republice. Sami developeři průmyslových nemovitostí se budou spíše zaměřovat na získávání pozemků kolem Prahy a na regionálních trzích, jako jsou Plzeň, Brno a potenciálně také Liberec.

„Docházející pracovní síla na českém trhu by mohla zásadně zpomalit příliv dalších nájemců hledajících úsporu přesunem skladů ze západní Evropy za hranice ČR. Poptávku po industriálních prostorách by mohla ovlivnit i délka přípravy výstavby a komplikovanější proces EIA.“

“There is a shortage of labour on the Czech market, which could significantly slow down the influx of tenants looking for savings by moving their warehouses from Western Europe to the Czech Republic. The demand for industrial premises could also be affected by the time needed for preparation of construction and by the more complicated EIA process.”

Pavel Sovička, Panattoni Europe Česká republika

The offices in industrial buildings are offered at €7.00–€8.50/sqm/month and service charges stay at €0.55–€0.65/sqm/month with the exception of smaller business units of around 500 sqm where the service fees are slightly higher at €0.90–€1.00/sqm/month.

The most common form of incentives offered by developers on the Czech industrial market are rent free periods and / or contribution for above standard fit out investments. More substantial incentives are being offered for leases within the existing premises, however, some discounts are also achievable for built-to-let projects.

Not many investment transactions are anticipated to close in the near future

in the industrial sector. The only potential deal that could be concluded is the sale of the CTP portfolio. Its value is estimated at about €2 billion – and so would be the largest investment deal to date signed in the Czech Republic. Industrial developers are more likely to focus on land acquisitions around Prague and in regional markets such as Pilsen, Brno and potentially even Liberec.

LENKA OLEKSIÁKOVÁ

DEFINICE

Celková nabídka průmyslových prostor (Industrial Stock) zde znamená moderní skladové a průmyslové výrobní prostory třídy kvality A stavěné a vlastněné developery nebo investorem a určené k pronájmu třetím stranám. Nezahrnuje nemovitosti obsazené jejich vlastníkem.

Gross take-up (celková realizovaná poptávka) představuje celkovou podlažní plochu všchnemovitostí, které byly pronajaty nebo předpronajaty v daném období. Nemovitost je považována za pronajatou po podpisu smlouvy o pronájmu nebo o budoucím pronájmu. Gross take-up zahrnuje pouze dlouhodobé pronájmy na dobu delší než jeden rok. Číselné údaje gross take-upu zahrnují prodloužené a přejednané nájemní smlouvy, nové nájemní smlouvy, rozšíření stávajících prostor, podpronájmy a předpronájmy.

Net take-up (čistá realizovaná poptávka) zahrnuje nově uzavřené nájemní smlouvy a rozšíření stávajících prostor v rámci existujících smluv, podnájmy či předpronájmy, tj. vylučuje prodloužené a přejednané nájemní smlouvy.

Míra neobsazenosti představuje podíl fyzicky neobsazených prostor v dokončených budovách z celkové výměry (nabídky) skladových a průmyslových prostor bez kancelářských vestavků a zázemí.

DEFINITIONS

Industrial Stock represents modern developer-led warehouse and industrial production space of A class quality, owned by a developer or investor for lease to third parties. It does not include owner-occupied stock.

Gross take-up represents the total floor space that was let or pre-let over the specified period of time. A property is taken-up when the lease or future lease contract is signed. This includes only long term leases of a period longer than one year. Gross take-up figures include lease renewals and renegotiations, new lease agreements, space expansions, subleases and pre-lets.

Net take-up includes new leases and expansions of space within existing lease contracts, subleases and pre-leases but excludes lease renewals and renegotiations.

Vacancy rate represents a ratio of physically vacant space in completed buildings on the total stock of warehouse and industrial space without the ancillary office areas.



SOUČASNÉ TRENDY V CESTOVNÍM RUCHU S DŮRAZEM NA HOTELNICTVÍ
CURRENT TRENDS IN TOURISM WITH AN EMPHASIS ON THE HOTEL INDUSTRY



SOUČASNÉ TRENDY V CESTOVNÍM RUCHU S DŮRAZEM NA HOTELNICTVÍ

CURRENT TRENDS IN TOURISM WITH AN EMPHASIS ON THE HOTEL INDUSTRY

- V letech 2008–2012 klesla celková spotřeba cestovního ruchu o více než 15 %.
- V letech 2007–2009 stoupal celkový počet přenocování stoupal průměrně o 4,2 % ročně. V letech 2010–2013 naopak celkový počet přenocování klesal průměrnou rychlostí 3,9 % ročně.
- Průměrná mzda vzrostla mezi lety 2005 až 2013 o 37 %, ceny služeb hotelů a restaurací ve stejném období vzrostly v průměru jen o 25 %.
- Celkový počet lůžek v hotelech kategorie 4* a 5* dlouhodobě roste, v letech 2007–2013 v průměru o 7,9 % ročně.
- V roce 2009 činil RevPar v Praze průměrně 905 Kč, v roce 2013 to bylo již 958 Kč.

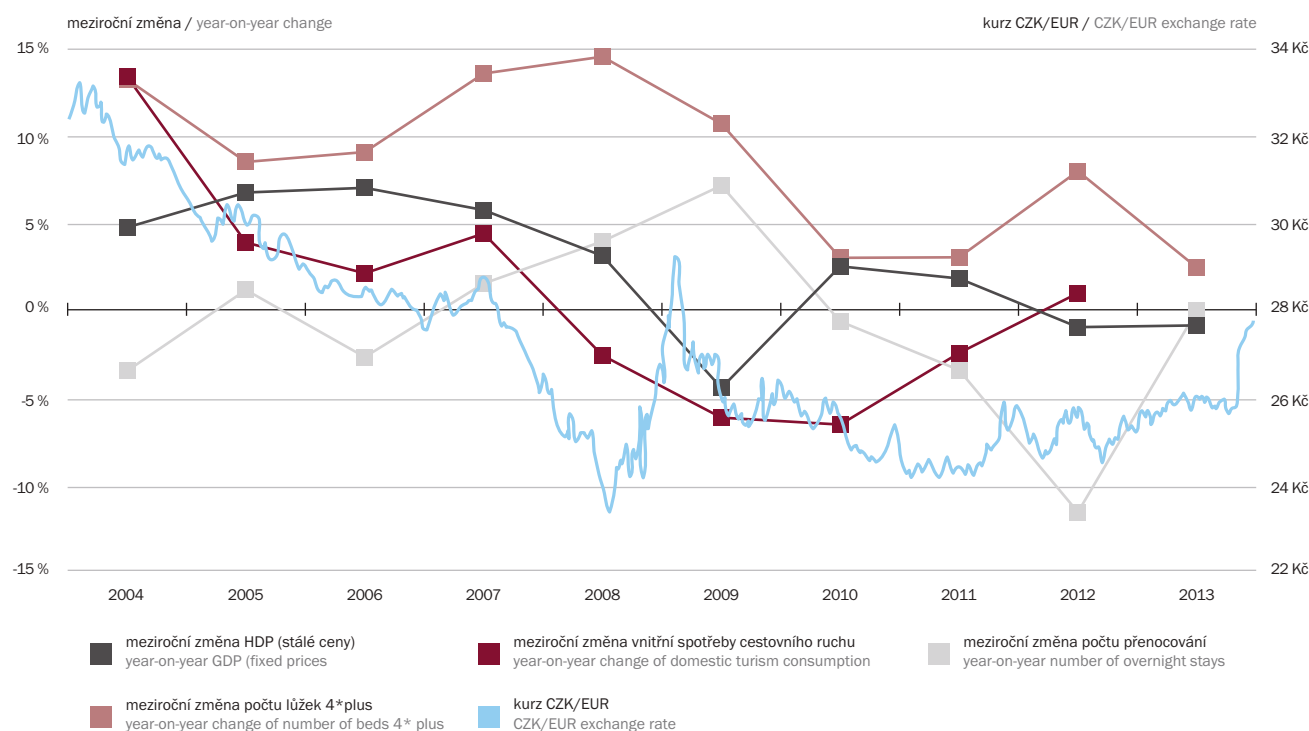
Hotelový trh v České republice během uplynulé dekády prošel významným vývojem. Zažil časy rychlého růstu, nejistoty i nebezpečných propadů. Pro podnikatele a manažery je tak stále důležitější schopnost vidět nejen specifické problémy svých vlastních provozů, ale také celkový obraz vývoje odvětví cestovního ruchu a celé ekonomiky. Správné porozumění nastupujícím trendům umožní přizpůsobit se novým podmínkám dříve, než je k tomu donutí prázdné hotelové pokoje a propadající se tržby. Ve vysoce konkurenčním odvětví, jakým cestovní ruch bezesporu je, to pak může znamenat klíčový rozdíl mezi prosperitou a neúspěchem.

- The tourism consumption declined more than by 15% in 2008–2012.
- The total number of overnight stays has been increasing in average by 4.2% p.a. in 2007–2009.
- On the contrary, the total number of overnight stays has been declining by average speed 3.9% p.a. in 2010–2013.
- The average wage increased by 37% between 2005 and 2013, the price of hotel services and restaurants increased only by 25% in the same period.
- The total number of beds in 4* and 5* hotels has been growing in the long term, in 2007–2009 grew up by 7.9% in average.
- RevPAR (average sales for an available room) was 905 CZK in Prague in 2009, in 2013 grew up to 958 CZK.

The hotel market in the Czech Republic has undergone significant development during the last decade. It has experienced times of fast growth, insecurity and dangerous falls. It has become increasingly more important for entrepreneurs and managers to see both the specific problems of their own operations, and the overall picture of the development of the tourism industry and of the entire economy. A correct understanding of new trends will make it possible to adapt to new conditions, before they will be forced to do so because of empty hotel rooms and falling sales. In the highly competitive tourism industry, this can mean a key difference between prosperity and failure.

GRAF – Makroekonomický vývoj vs. vývoj základních ukazatelů cestovního ruchu
GRAPH – Macroeconomic development vs. development of key tourism indicators

Zdroj: KPMG Česká republika
 Source: KPMG Czech Republic



Provozovatelé hotelů v České republice, bez ohledu na jejich velikost, význam a kvalitu, se potýkají s rostoucími cenami vstupních komodit. Průměrné mzdy v ČR rostou dlouhodobě rychleji než ceny služeb hotelů a restaurací. To na jednu stranu znamená vyšší koupěschopnost obyvatel, zároveň to však znamená, že stále vyšší část celkových nákladů tvoří mzdy. Protože lidská pracovní síla je v řadě oblastí nenahraditelná, je nutný stále vyšší tlak na efektivitu využívání zdrojů a snižování nákladů v ostatních oblastech provozu.

Hotel operators in the Czech Republic, regardless of their size, significance and quality, have to face growing prices of input commodities. Average salaries in the Czech Republic are growing faster than the prices of hotel and restaurant services in the long term. On the one hand, this means the higher purchasing power of the population. On the other hand, it means that salaries form an increasingly larger part of the total costs. As the labour force is indispensable in many areas, there is a growing pressure on the efficiency of the use of resources and a reduction of costs in other areas of operation.

Růst nákladů navíc doprovází stále rostoucí konkurenční tlaky. Elektronické služby umožňují potencionálním klientům snadno porovnávat velké množství hotelů a vybrat si tu nejvýhodnější nabídku. Pro hotel je pak klíčová nejen samotná přítomnost mezi srovnávanými variantami, ale také pořadí mezi nabídkami. Takové jednoduché srovnávání akcentuje zejména nízké ceny, ostatní faktory mnohdy ustupují do pozadí. Snadná možnost porovnávání mezi nabídkami pak také oslabuje loajalitu hostů, protože klient si takové srovnání může snadno udělat před každou cestou.

Specifickou výzvou pro hoteliery je rychlé pronikání nových technologií do všech oblastí života. Nikdy v minulosti se hotelové provozy nemusely vyrovnávat s tak rychle rostoucími nároky klientů na používání technologií. Profesionální webová prezentace již nestačí. Je třeba umožnit klientovi vybrat, rezervovat a zaplatit veškeré služby z pohodlí jeho domova. I během samotného pobytu je třeba nabídnout nejen bezplatné připojení k internetu, ale také například umožnit využívání jeho vlastních zařízení a jejich integraci s hotelovými službami.

TECHNOLOGIE NA KAŽDÉM KROKU

Aby hotel mohl dosáhnout úspěchu, nebo aby úspěšným zůstal, nemůže ustrnout na místě v žádné oblasti své činnosti. Je třeba stále zlepšovat služby klientům, investovat do získávání nových klientů a vyvíjet neustálý tlak na maximální efektivitu každodenního provozu. Většina moderních trendů souvisí právě s využíváním technologií, avšak existují i výjimky.

V oblasti služeb klientům se stalo již téměř standardem bezplatné připojení k internetu prostřednictvím wi-fi sítě v celém objektu hotelu. Logickým navazujícím krokem do budoucnosti je pak umožnění konektivity vlastních zařízení klientů k hardwaru hotelu, jako jsou datové projektory, audiosystémy či multimediální centra v hotelových pokojích.

Samostatnou kategorií představují tzv. hotelové portály, které klientům umožní přístup k hotelovým službám pomocí vlastního počítače, tabletu nebo mobilního telefonu. Hotelový portál poskytuje klientovi alternativní kanál pro komunikaci s recepcí a využívání tradičních hotelových služeb. Host si takto může například objednat občerstvení, zamluvit wellness, objednat úklid či dokonce prodloužit svůj pobyt.

Hotel naopak může klientovi poskytovat aktuální informační servis nebo nabízet specifické doplňkové služby přímo pro daný typ hosta. V kombinaci s možnostmi sociálních sítí a mobilních zařízení pak lze například nabídnout interaktivní mapu okolí s vyznačenými místy pro nejlepší fotografování. Pořízené fotografie pak může klient ihned sdílet na sociální síti a pomocí tak k propagaci hotelu mezi přáteli.

V oblasti marketingu a získávání nových klientů se v současnosti začíná projevat postupný odklon od využívání slevových portálů. Hlavním důvodem jsou rostoucí zkušenosti s tímto způsobem prodeje mezi hoteliery, kdy se ukazuje, že neplatí úvaha o přilákání hostů, kteří se po zkušenostech do hotelu v budoucnosti vrátí za plnou cenu. Slevové portály tak budou v budoucnu využívány spíše k doplnění kapacity hotelu, nebude-li plně obsazena běžnými klienty.

Již zmíněným trendem je rostoucí popularita webových portálů třetích stran, shromažďující informace o velkém množství hotelů i dalších zařízení cestovního ruchu, tzv. tripadvisorů. Tripadvisorové obvykle zveřejňují nezávislá hodnocení od klientů ve formě bodového hodnocení i psaných recenzí. Nespokojení klienti tak tímto způsobem mohou hotelu citelně poškodit pověst.

Zvláštním případem jsou pak tripadvisorové nabízející tzv. direct booking. Ty umožňují klientovi nejen porovnat a vybrat hotel, ale zároveň ihned zjistit obsazenost hotelu a provést rezervaci a platbu. Díky rychle rostoucí popularitě těchto služeb lze očekávat, že hotely, které se v nabídce direct bookingu neobjeví, budou výrazně znevýhodněny. Jak uvedeno, pro samotnou propagaci hotelu již není dostatečná pouhá kvalitní webová prezentace. Aktivní profil hotelu na sociálních sítích je třeba dále integrovat s možnostmi mobilních aplikací.

Díky rostoucí popularitě všech těchto služeb je stále obtížnější získávat loajální klienty, kteří se do hotelu budou pravidelně vracet. To však neznamená, že by se o to hoteliéři neměli pokoušet. Díky využívání moderních technologií získávají hotely výrazně větší množství informací o svých klientech a o službách, které využívají. Správné využití těchto informací umožňuje vytvoření individualizované nabídky pro každého klienta a znamená velkou výhodu oproti konkurentům. Ti se musejí obracet s univerzální nabídkou na široké cílové skupiny s odlišnými preferencemi.

Významným doplňkovým zdrojem příjmů pro hotel mohou být také služby pro nehotelové, tedy neubytované klienty. Typickým příkladem je kvalitní hotelová restaurace, která je pravidelně navštěvována i místními obyvateli.

Další hotelové trendy nalezneme v oblasti zvyšování provozní efektivity. Řada zařízení zajišťuje veškeré hotelové služby vlastními zaměstnanci a podceňuje výhody outsourcingu některých činností. Jedná se zejména o ty činnosti, jejichž náklady s rostoucím objemem práce klesají. Předáním externím firmám může hotel ušetřit významné prostředky při plném zachování nastavených standardů

Moreover, the growth of costs has been accompanied by increasing pressures of competition. Electronic services make it possible for potential clients to easily compare a great number of hotels and to choose the most advantageous offer. Both the presence of the hotel among the compared options and its position among offers is crucial. Such a comparison accentuates prices and other factors are often pushed into the background. The easy comparability of offers also weakens the loyalty of guests, as the client can make such a comparison before any journey.

A specific challenge for hotel managers is the fast penetration of new technologies into all areas of life. Hotel operations have never had to face increasing client demands on the use of technologies as today. A professional web presentation is not enough anymore. It is necessary to enable the client to choose, book and pay for all services from the comfort of his/her home. And even during the hotel stay itself, it is necessary to offer both a free internet connection and e.g. allow guests to use their own devices and the integration of these devices with hotel services.

TECHNOLOGY AT EVERY STEP

For the hotel to achieve success, or to remain successful, it cannot stagnate in any area of its activity. It is necessary to continuously improve services for clients, to invest into ways of acquiring new clients and to develop an incessant pressure on the maximum efficiency of the everyday operation. Most modern trends are related to the use of technology, but there are also exceptions.

The offer of a free internet connection has already become a standard in the area of client services, usually by means of a Wi-Fi network within the premises of the hotel. A logical following step is then to allow the connectivity of clients' own devices to hotel hardware, such as data projectors, audio systems or multimedia centres in hotel rooms.

An individual category is represented by so-called hotel portals, which enable clients to access hotel services by means of their own computer, tablet or cellphone. A hotel portal provides the client with an alternative channel for communication with the reception desk and the use of traditional hotel services. The guest can thus order for example refreshments, book a wellness stay, order cleaning or even prolong his/her stay in the hotel.

On the other hand the hotel can provide updated information services to the client or offer specific additional services directly for the given type of guest. In combination with the options of social networks and cellphone devices, you can offer, for example, an interactive map of the surroundings with marked sights, which are best for taking pictures. The client can then immediately share the taken pictures on social networks and help promote the hotel among friends.

In the area of marketing and acquiring new clients there has been a gradual deviation from the use of discount portals. The main reason is the growing experience with this method of sales among hotel managers, which shows that the idea that guests will return to the hotel for the full price next time is not working. Discount portals will thus be used rather for filling the remaining capacity of the hotel in future, if it is not fully occupied by common clients.

One already mentioned trend is the growing popularity of web portals of third parties, which collect information about a great amount of hotels and other tourism facilities, the so-called trip advisors. Trip advisors usually publish independent evaluations from clients in the form of point evaluations and written reviews. Dissatisfied clients can then considerably damage the hotel's reputation.

A special case concerns trip advisors offering the so-called direct booking. These enable the client both to compare and choose the hotel and also to immediately find out the occupancy rate of the hotel and subsequently to book and pay for accommodation. Due to the fast growing popularity of these services one can expect that hotels, which will not appear in the offer of direct booking, will have a big disadvantage. It is not enough today to have a good web presentation to promote your hotel. An active hotel profile on social networks must be further integrated with options of cellphone applications.

Due to the growing popularity of all these services, it is increasingly more difficult to acquire loyal clients, who will regularly return to the hotel. However, this does not mean that hotel managers should not try. Due to the use of modern technology, hotels obtain a significantly larger amount of information about their clients and services, which they use. The correct use of this data allows you to create an individualised offer for every client and it is a great competitive advantage, as competitors with a universal offer must address broad target groups with different preferences.

Significant complementary sources of income for the hotel also include services for non-hotel clients, i.e. clients not accommodated in the hotel. A typical example is a high-quality hotel restaurant, which is regularly visited even by local inhabitants.

You can find other hotel trends in the area of increasing the operational efficiency. Many facilities ensure all hotel services through their own employees and they underestimate the advantages of outsourcing of some activities. This includes above all those activities, the costs of which decrease with the growing volume

kvality. Jedná se například o úsek úklidu, bezpečnosti, IT, některých ekonomických služeb apod. Externě však mohou být provozovány i hotelová restaurace nebo wellness služby.

Moderní hotel by bez ohledu na svou velikost neměl podceňovat ani využívání metod profesionálního revenue a yield managementu. Revenue management se zabývá prognózou a plánováním obsazenosti, spolu s analýzou rezervčních zdrojů. Dále pak sleduje vývoj průměrných cen za ubytování a celkové výnosy za uskutečněné rezervace. Yield management pak využívá výstupů revenue managementu. Rozšiřuje analytickou činnost pro všechny tržní segmenty, zkoumá znaky opakujících se situací v poptávce a využívá je k předpovědím budoucího vývoje.

ŠIRŠÍ POHLED

Doposud jsme se zabývali řízením a rozvojem individuálních hotelových provozů. Špičkový hotelový manažer však nemůže nahlížet na svůj business jako na zcela autonomní subjekt bez vazeb na ekonomickou situaci.

Česká ekonomika v posledních letech procházela nelehkým vývojem spojeným s globálním hospodářským útlumem, který významně ovlivnil vývoj všech odvětví národního hospodářství. Cestovní ruch je ze své povahy na ekonomické výkyvy zvláště citlivý. Podnikatelé a manažeři v hotelnictví by proto neměli být svým vnímáním omezeni jen na vlastní provoz, neboť dobrá orientace v ekonomických ukazatelích a úspěšné předvídání jejich vlivu na cestovní ruch jim umožní přizpůsobit se včas nové situaci.

Z porovnání vývoje české ekonomiky vyjádřené změnami hrubého domácího produktu s vývojem ukazatelů cestovního ruchu lze vyvodit několik zajímavých závěrů:

- analýza spotřeby cestovního ruchu ukazuje, že celé odvětví je zvláště citlivé na negativní výkyvy v ekonomice. Spotřeba v cestovním ruchu začíná klesat při prvních známkách ekonomických potíží a vzpamatovává se jako jedno z posledních odvětví;
- potvrzuje se tak, že výdaje v cestovním ruchu jsou první věcí, kterou lidé či firmy omezí v případě ekonomických těžkostí;
- oproti tomu celkový počet přenocování reaguje na ekonomické výkyvy se značným zpožděním. V případě doznívající hospodářské krize začalo docházet k poklesu počtu přenocování až v roce 2010;
- stejně tak bylo zpožděno i opětovné oživení; zatímco celá ekonomika vykazovala slabé oživení již v roce 2010, počet přenocování klesal až do roku 2012. Je třeba také zmínit, že tyto opožděné výkyvy přicházely s větší razancí než výkyvy ekonomiky jako celku.

Z výše popsaného je možné usuzovat, že omezování spotřeby v cestovním ruchu znamená snahu klientů více šetřit během cestování a využívat méně služeb či jejich levnější alternativy. Teprve dlouhodobý trend však dokáže způsobit samotné omezení cestování.

Lze tedy říci, že ekonomické výkyvy ohrožují zejména poskytovatele sekundárních služeb (např. gastronomie, půjčovny vybavení, prodej suvenýrů apod.), kteří mohou být poškozeni hned v počátku ekonomického zpomalení a musí se tak velmi rychle přizpůsobit novým podmínkám. Poskytovatelé základních služeb cestovního ruchu, jako jsou ubytovací zařízení či dopravci, naopak mohou očekávat, že výkyvy na ně dopadnou s určitým zpožděním, ale zato s vyšší razancí. Samozřejmě jen v případě, že by se opakovala situace jako po roce 2008.

NÁHLÉ KRIZE MOHOU BÝT I PŘÍLEŽITOSTÍ

Významným nebezpečím pro cestovní ruch jsou náhlé a nepředvídatelné lokální i globální krize. Nezáleží na tom, zda se jedná o přírodní katastrofy, válečné konflikty nebo virové epidemie. Není překvapením, že objem turistů v zasažených lokalitách v takových případech prudce klesá. Zajímavější je vývoj cestovního ruchu na globální úrovni.

Studium vývoje globálního cestovního ruchu v průběhu a v těsné návaznosti na významné události 21. století, jako například teroristické útoky 11. září 2001, epidemie SARS 2003, tsunami 2004 nebo erupce islandské sopky Eyjafjallajökull v roce 2010, naznačuje jenom jejich malý vliv na celosvětový objem příjezdů. Například 11. září vedlo k poklesu celosvětových příjezdů o méně než 1 %.

Dramatické jsou však změny ve struktuře příjezdů. Objevuje se silná preference bezpečných destinací. 11. září způsobilo pokles podílu USA na celosvětových příjezdech turistů z 9,4 % na 5,9 %. To znamená, že náhlé krize nesnižují ochotu lidí cestovat, ale výrazně mění jejich destinační výběr. Podobné chování můžeme vidět i u krizí národního charakteru, jako byly povodně v České republice v roce 2002.

of work. By outsourcing them to external companies, the hotel can save significant resources, while fully maintaining its quality standards. This concerns for example the cleaning, safety, IT, some economic services etc. And even hotel restaurants and wellness services can be operated externally.

A modern hotel also should not underestimate the use of the methods of professional revenue and yield management. Revenue management deals with the prognosis and planning of the occupancy rate, together with an analysis of booking resources. Moreover, it observes the development of average prices for accommodation and total revenues for realised bookings. Yield management then uses output of Revenue management. It expands the analytical activity for all market segments, examines the signs of the recurring situation in the demand and uses them for the forecasting of the future development.

A BROADER VIEW

We have dealt with management and development of individual hotel operations so far. However, a top hotel manager cannot view his/her business as a completely autonomous subject without connections to the broader economic situation.

The Czech economy has undergone a difficult development with the global economic slowdown in recent years, which has significantly affected the development of all industries of the national economy. Tourism is inherently sensitive to economic fluctuations. Entrepreneurs and managers in the hotel industry should therefore always take into account more than just their own operations, as a good knowledge of economic indicators and a successful forecasting of their impact on tourism allows them to adapt to a new situation in time.

When we look at the comparison of the Czech economy expressed by changes in the gross domestic product and the development of tourism indicators, we can come to several interesting conclusions:

- the analysis of tourism consumption shows that the entire industry is very sensitive to negative fluctuations in the economy. Tourism consumption begins to decrease with the first signs of economic problems and it is one of the last industries to recover;
- this confirms, that expenditures on tourism are the first thing people or companies will reduce in case of economic difficulties;
- on the other hand, the total number of nights booked for accommodation responds to economic fluctuations with a significant delay. In case of the reverberating economic crisis, the number of nights booked for accommodation began to decrease only in 2010;
- the same thing applies for the recovery; while the overall economy already showed a slight recovery in 2010, the number of nights booked for accommodation kept decreasing until 2012. It is also necessary to mention that these delayed fluctuations came with a greater force than fluctuations of the economy as a whole.

With respect to the above mentioned information, the limiting consumption in tourism means efforts of clients to save more during their travels and to use less service or their cheaper alternatives. Nevertheless, only a long-term trend is capable of causing a reduction of travelling itself.

We can thus say that economic fluctuations especially threaten providers of related services, who can already be damaged in the beginning of the economic slowdown and so they have to adapt to new conditions very fast. On the other hand, providers of basic tourism services such as accommodation facilities and transporters can expect that economic fluctuations will affect them with a certain delay, but more strongly. Of course, only in case if the situation would repeat like after the year 2008.

SUDDEN CRISES CAN ALSO BE AN OPPORTUNITY

The significant danger for tourism is sudden and unexpected local and global crises. It does not matter, if they are natural catastrophes, wars or virus epidemics. It is not surprising that the volume of tourists significantly decreases in the affected localities in such cases. But the development of tourism on the global scale shows something interesting.

The study of the development of global tourism during and closely after significant events of the 21st century, such as the terrorist attack on 11 September 2001, the SARS 2003 epidemic, the tsunami in 2004 or the eruption of the Iceland volcano Eyjafjallajökull in 2010 shows their just a small impact on the global volume of arrivals. For example the 11 September led to a decrease of global arrivals by less than 1%.

However, dramatic changes occur in the structure of arrivals. A strong preference for safe destinations appears. The 11 September attack caused a drop in the share of the USA in global tourist arrivals from 9.4% to 5.9%. This means that sudden crises do not decrease the willingness of people to travel, but significantly change their choice of destination. We can see a similar behaviour in crises of the national character, such as the floods in the Czech Republic in 2002.

Krize tak kromě ztrát znamenají i příležitost, zejména pro dosud málo navštěvované destinace. Dokážou-li tento krátkodobý nárůst návštěvníků využít k šíření svého jména a pozitivních referencí, zvýší se jejich podíl na příjezdech také v dlouhodobém horizontu.

Besides losses, crises could mean an opportunity, especially for less frequently visited destinations. If these destinations are able to take advantage of this short-term increase in their visit rate to spread their good name and positive references, their share in the number of arrivals will increase even in the long-term.

TLT BENCHMARK

Již od roku 2009 existuje projekt TLT Benchmark, jehož cílem je dlouhodobý sběr dat např. o obsazenosti, cenách a tržbách tří, čtyř a pětihvězdičkových hotelů po celé České republice. Výsledkem jsou standardizovaná data za relativně dlouhé časové období, která umožňují vytvoření relativně přesné představy o vývoji hotelnictví v ČR.

TLT BENCHMARK

The project TLT Benchmark has been in existence since 2009 and its purpose is the long-term collection of data e.g. about the occupancy rate, prices and sales of three, four and five-star hotels all around the Czech Republic. The result is standardised data for a relatively long period of time, which makes it possible to create a relatively precise picture about the development of the hotel industry in the Czech Republic.

TABULKA – Hlavní výkonové ukazatele 4* hotelů v České republice a Praze
TABLE – Main economic indicators for 4* hotels in the Czech Republic and Prague

Zdroj: TLT benchmark
Source: TLT benchmark

ČESKÁ REPUBLIKA / CZECH REPUBLIC	2014	2013	2012
Průměrná dosahovaná cena za pokoj (bez DPH) / Average achieved price for a room (without VAT)	1 538 Kč	1 326 Kč	1 150 Kč
Průměrná obsazenost pokojů / Average room occupancy rate	59 %	54 %	57 %
Průměrná tržba za disponibilní pokoj (RevPAR) / Average revenue for an available room (RevPAR)	961 Kč	771 Kč	682 Kč
Průměrná doba pobytu (počet nocí) / Average length of the stay	2,68	2,67	2,55
PRAHA / PRAGUE			
Průměrná dosahovaná cena za pokoj (bez DPH) / Average achieved price for a room (without VAT)	1 626 Kč	1 359 Kč	1 181 Kč
Průměrná obsazenost pokojů / Average room occupancy rate	66 %	63 %	64 %
Průměrná tržba za disponibilní pokoj (RevPAR) / Average revenue for an available room (RevPAR)	1 117 Kč	912 Kč	792 Kč
Průměrná doba pobytu (počet nocí) / Average length of the stay	2,58	2,57	2,52

Z dat za 4* hotely můžeme vysledovat relativně rychlý růst průměrné dosahované ceny za pokoj, která během posledních 2 let a to jak v Praze, tak v celé České republice. To společně s příznivým vývojem průměrné obsazenosti pokojů a rostoucí průměrnou dobou pobytu vede také k pozitivnímu růstu ukazatele RevPAR (průměrná tržba za disponibilní pokoj), který se meziročně v Praze zvýšil o 22 % a v ČR jako celku o 25 % (viz graf vývoje níže).

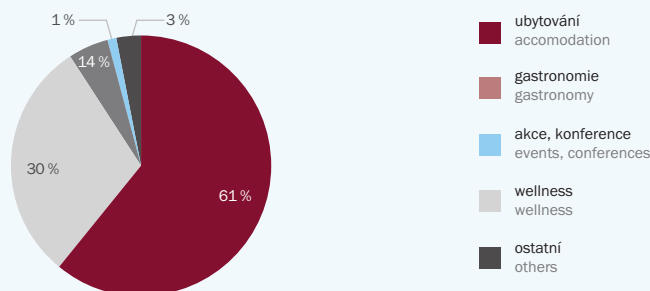
TLT Benchmark dále sleduje také strukturu tržeb hotelů. V uplynulých letech je patrný trend růstu podílu tržeb za ubytování oproti ostatním zdrojům příjmů.

Looking at the data of 4* hotels, you can see relatively fast growth in the achieved price per room, which has grown during the last 2 years both in Prague and in the entire Czech Republic. This, together with the favourable development of the average occupancy rate of rooms and the growing average length of stay also results in the positive growth of the RevPAR indicator (average revenue for an available room), which has increased by 22% year-on-year in Prague and by 25% in the Czech Republic as a whole (see the graph below).

The TLT Benchmark also observes the structure of hotel revenues. A trend of growth in the share of revenues from accommodation in contrast to other sources of income has been apparent in recent years.

GRAF – Struktura tržeb 4* hotelů v ČR 2014
GRAPH – The structure of 4* hotel revenues in CR in 2014

Zdroj: KPMG Česká republika
Source: KPMG Czech Republic



K patrně největším změnám v posledních letech ale dochází ve způsobech, jakými si klienti zajišťují rezervace. Podíl pobytů objednaných prostřednictvím cestovních kanceláří rychle klesá a střídají je rezervace učiněné pomocí tripadvisorů a dalších elektronických služeb třetích stran.

The greatest changes have occurred in the ways, in which clients arrange for bookings. The share of stays ordered by means of travel agencies has been rapidly decreasing, being replaced by bookings made through tripadvisors and other electronic services of third parties.

PŘÍLEŽITOSTI JSOU HLAVNĚ ASIE A ZÁBAVNÍ PARKY

Odborná veřejnost reprezentovaná profesionály z oboru cestovního ruchu vidí v budoucnosti nejzajímavější příležitost ve stále rostoucím asijském trhu, zejména v Číně a v Koreji. Díky rychlému růstu tamní životní úrovně se Evropa stává dostupnou destinací pro miliony potenciálních turistů, pro které ještě před několika lety mohla být jenom nedosažitelným snem. Bude tak záležet zejména na schopnostech tuzemských hotelových marketérů, aby tyto nové zákazníky dokázali včas oslovit a přesvědčit je, že právě jejich zařízení je tím pravým cílem pro jejich první návštěvu Evropy.

Jako největší hrozba je naopak vnímána možná ztráta movité ruské klientely. Její kupní síla prudce klesá v důsledku mezinárodní geopolitické situace.

Pozici destinace s největším potenciálem pro další rozvoj infrastruktury cestovního ruchu a volnočasových aktivit si stále neochvějně drží Praha. Přestože i další regiony České republiky disponují velkým množstvím atraktivních cílů, odborníci z praxe vidí jejich největší slabinu hlavně v nedostatečném vybavení službami vyšší kategorie.

Většina odborníků se shoduje, že z pohledu segmentace cestovního ruchu mají největší rozvojový potenciál zábavní a zážitkové parky. Teprve na druhém místě jsou pak hotely. Český trh je naopak v současné době již v podstatě nasycen v oblasti golfových resortů.

„Největší příležitostí budou v příštím roce wellness aktivity a domácí cestovní ruch, příležitostí je čínský a korejský trh.“

“Wellness activities and domestic tourism are the definite opportunity for the sector next year, the challenge is Chinese and Korean market.”

Ing. Zdeněk Švanda

OPPORTUNITIES ESPECIALLY EXIST IN ASIA AND IN ENTERTAINMENT PARKS

The professional public represented by professionals from the field of tourism see the most interesting opportunities for tourism in the growing Asian market, especially in China and Korea. Due to the fast growth of the living standard in these countries, Europe is becoming an affordable destination for millions of potential tourists, for whom it could have been only an unreachable dream just a short

time ago. It will only depend on the skills of the local hotel marketers, if they are able to address these new clients in time and to persuade them that it is their tourism facility, which is the right destination for their first visit of Europe.

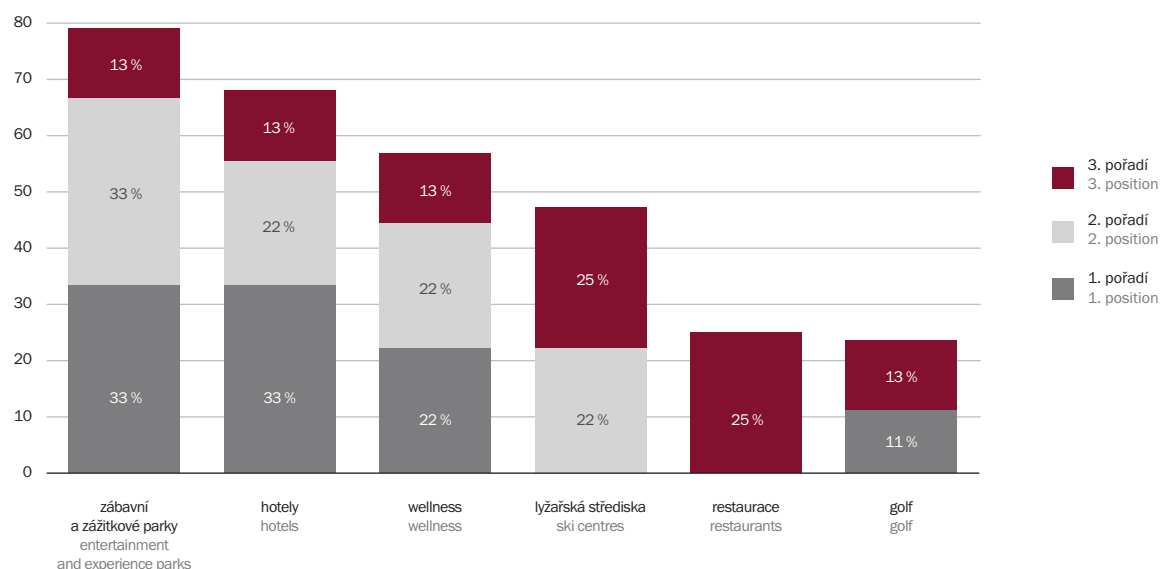
The biggest threat is the potential loss of the rich Russian clientele. The purchasing power is sharply decreasing owing to the international geopolitical situation.

The position of a destination with the biggest potential for a further development of the infrastructure of tourism and pastime activities is still held by Prague. Although other regions of the Czech Republic have a great amount of attractive destinations, experts from practice see their main weakness in the insufficient offer of high category services.

Most experts agree that from the point of view of the segmentation of tourism, entertainment and experience parks have the biggest potential for development. Hotels are only in second place. The Czech market is currently quite saturated in the area of golf resorts.

GRAF – Který segment cestovního ruchu a volnočasových aktivit považujete za nejperspektivnější z hlediska rozvoje?
GRAPH – Which segment of tourism and pastime activities do you consider the most promising with regard to development?

Zdroj: Průzkum ARTN
 Source: AREMD Survey



Mezi hoteliéry také převládá názor, že služby cestovního ruchu a volnočasových aktivit by se měly obejít bez podpory z veřejných prostředků. Ty totiž způsobují distorce na trhu a významně tak narušují konkurenční prostředí. Veřejné zdroje by tak měly být soustředěny pouze do rozvoje obecné turistické infrastruktury, jako jsou například cyklostezky nebo infrastruktura národních parků.

VÍTĚZÍ TEN NEJFLEXIBILNĚJŠÍ

Hoteliéři se v současné době potýkají s celou řadou výzev. Úspěšný hoteliér musí vynikající přehled o vlastním provozu doplnit také o znalosti o širším dění za branami hotelu.

A vědět, jak se měnícím podmínkám rychle přizpůsobovat. Nedisponují-li hoteliéři touto schopností sami, je v jejich největším zájmu získat na svou stranu odborníky, kteří jejich provoz dokážou nasměrovat na správnou cestu.

„Podpora rozvoje infrastruktury cestovního ruchu je velmi důležitá, zvyšuje zájem o daný region, jeho zaměstnanost a příjmy. Podporou nemusí být jen peníze.“

“Support of tourism infrastructure development is very important, as this can increase the attractiveness of the region, the employment and incomes. Money is not the only option.”

Jiří Pácal, Central Europe Holding

The prevailing opinion of hotel managers is that tourism and pastime services should do without any support from public funding, as public funding causes distortions in the market and significantly disrupts the competitive environment. Public funding should only be focused on the development of the general tourism infrastructure, such as cycling paths or the infrastructure of national parks.

THE MOST FLEXIBLE ONE IS THE WINNER

Hotel managers currently face many challenges. A successful hotel manager must have an excellent awareness and knowledge about his/her own operation, as well as knowledge about the broader situation beyond the hotel gates. And they must know how to quickly

adapt to continuously changing conditions. If hotel managers do not have these skills, it is in their best interest to acquire experts, who will be able to steer the hotel operation in the right direction.



INVESTIČNÍ TRH
INVESTMENT MARKET



INVESTIČNÍ TRH

INVESTMENT MARKET

- Česká republika a Polsko si dle našeho předchozího předpokladu zachovávají pozici nejatraktivnějších investičních trhů v celém regionu střední a východní Evropy (CEE bez započtení Ruska a Ukrajiny). Tato pozice se v letech 2015–2016 nezmění.
- Objem obchodů na českém trhu v roce 2014 akceleroval a těsně se přiblížil ke 2 miliardám EUR, což znamenalo cca 40% meziroční nárůst (v kontrastu s námi odhadovanými 10–20 %). Pro rok 2015 lze předpovědět pokračování růstu v tempu přibližně 20–30 % meziročně, v roce 2016 však již předchozí prudký růst může korigovat a trh poklesnout.
- Referenční výnos (prime yield) se snížil ve všech sledovaných sektorech: u kanceláří v souladu s naším odhadem na 6,00 %, u maloobchodních prostor na 5,25–5,50 % a v případě průmyslových a skladových prostor na 7,00 %, což bylo mnohem razantnější, než činil náš odhad. V letech 2015–2016 očekáváme pokračující pokles výnosů v řádu 0,25–0,50 %.
- Nejvíce investičních transakcí (38 %) proběhlo v sektoru průmyslových a skladových prostor, následovaném kancelářskými prostory (naše predikce očekávala výraznou aktivitu v obou sektorech). V roce 2015 předpokládáme dominanci maloobchodních prostor a opět sektoru průmyslových a skladových prostor. V případě zlepšené nabídky by v dalších letech podobného výsledku jako v roce 2014 mohly dosáhnout rovněž kanceláře.
- V roce 2014 došlo k navýšení podílu zahraničních investorů na českém trhu až na 83 %, což výrazněji překonalo i naše odhady (66 %). Pro rok 2015 by tento podíl mohl ještě mírně vzrůst.
- Rychlé zlepšení dostupnosti ani podmínek bankovního financování nebylo obecně očekáváno. Situace se však vyvinula mnohem pozitivněji a ke konci roku 2014 už banky přistupovaly ke klientům výrazně proaktivněji. Očekáváme pokračování tohoto trendu.

INVESTIČNÍ TRH KOMERČNÍCH NEMOVITOSTÍ V REGIONU STŘEDNÍ A VÝCHODNÍ EVROPY (CEE)

Objem registrovaných transakcí v regionu CEE (bez započtení Ruska a Ukrajiny) dosáhl v roce 2014 7,5 až 8 miliard EUR (v závislosti na použité metodice). Nejatraktivnějšími pro investory zůstaly – vzhledem ke svému makroekonomickému vývoji a relativně rozvinutému a stabilnímu prostředí – Polsko (40% podíl v regionu) a Česká republika (26 %). Výrazně oživil trh v Rumunsku, které s markantním meziročním nárůstem obchodů zejména v sektoru maloobchodních prostor dosáhlo 15% podílu a umístilo se na třetím místě.

Nadprůměrné rostoucí domácí ekonomiky podpořily pozitivní vývoj také na Slovensku (7 %) a v Maďarsku (6 %), kdy v obou zemích činil meziroční nárůst cca 70 %. Do povědomí investorů se začínají dostávat i Bulharsko a Srbsko, naopak Chorvatsko a pobaltské země pocítily úbytek investic. Rusko v důsledku ukrajinské krize zaznamenalo více než 50% meziroční propad na cca 2,5 miliardy EUR, na Ukrajině nebyla registrována investice žádná.

TRH KOMERČNÍCH NEMOVITOSTÍ V ČESKÉ REPUBLICE

V roce 2014 český investiční trh akceleroval a objemem registrovaných transakcí se těsně přiblížil ke 2 miliardám EUR. Tím téměř vyrovnal pokrizový rekord z roku 2011 a stal se třetím nejúspěšnějším v historii. V přepočtu to znamenalo přibližně 40% meziroční nárůst (viz graf Vývoj objemu investic v České republice).

Celkem bylo v roce 2014 uzavřeno 40 registrovaných transakcí s průměrnou velikostí necelých 50 milionů EUR (viz tabulka Registrované investiční transakce v České republice v roce 2014). Výsledný průměr však výrazně ovlivnila portfoliová transakce Tristan / VGP za 523 milionů EUR, která sama o sobě představuje více než čtvrtinu celkového ročního objemu. Bez ní by průměrná velikost obchodu činila necelých 38 milionů EUR, což více odpovídá struktuře trhu a dlouhodobým statistikám.

- The Czech Republic and Poland maintain the position of the most attractive investment markets in the entire region of Central and Eastern Europe (CEE without Russia and Ukraine). This position will not change in 2015–2016.
- The volume of transactions on the Czech market accelerated in 2014 and closely approached 2 billion Euros, which meant a year-on-year increase of about 40% (in contrast with the 10–20%, which we estimated). We can anticipate that the growth will continue at the pace of approximately 20–30% year on year in 2015, but the sharp growth could receive a correction and the market could drop in 2016.
- The reference yield (prime yield) decreased in all observed sectors: in offices to 6.00% in compliance with our estimate, in retail stores to 5.25–5.50% and in case of industrial and warehousing spaces to 7.00 %, which is much sharper than our estimate. We expect a continuing decrease of revenues in the range of 0.25–0.50% in 2015–2016.
- Most investment transactions (38%) took place in the sector of industrial and warehousing spaces, followed by office spaces (our prediction expected a significant activity in both sectors). We anticipate a dominance of retail spaces in 2015, as well as of the sector of industrial and warehousing spaces. If the supply improves, offices could also achieve a similar result in the following years as in 2014.
- In 2014, the proportion of foreign investors on the Czech market grew to 83%, which significantly surpassed even our estimates (66%). This proportion should still slightly grow in 2015.
- No fast improvement of the availability and conditions of bank financing in general was expected. However, the situation developed much more positively and banks were already approaching their clients far more proactively at the end of 2014. We expect that this trend will continue.

THE COMMERCIAL REAL ESTATE INVESTMENT MARKET IN CENTRAL AND EASTERN EUROPE (CEE)

The volume of registered transactions in the CEE region (excluding Russia and Ukraine) reached 7.5 to 8 billion Euros in 2014 (depending on the methodology used). The most attractive places for investors were still Poland (40% share in the region) and the Czech Republic (26%) – due to their macroeconomic development and relatively developed and stable environment. In addition, the market in Romania rebounded significantly, which ranked third owing to a distinctive year-on-year increase especially in the sector of retail spaces, where it reached 15%.

The above-average growth of the domestic economy was also reinforced by the positive development in Slovakia (7%) and Hungary (6%), where the year-on-year increase in both countries formed about 70%. Also Bulgaria and Serbia have been getting more attention from investors, on the contrary Croatia and the Baltic countries experienced a decrease in investments. Russia experienced a more than 50% year-on-year decrease to 2.5 billion Euros because of the Ukraine crisis. No investment was registered in Ukraine.

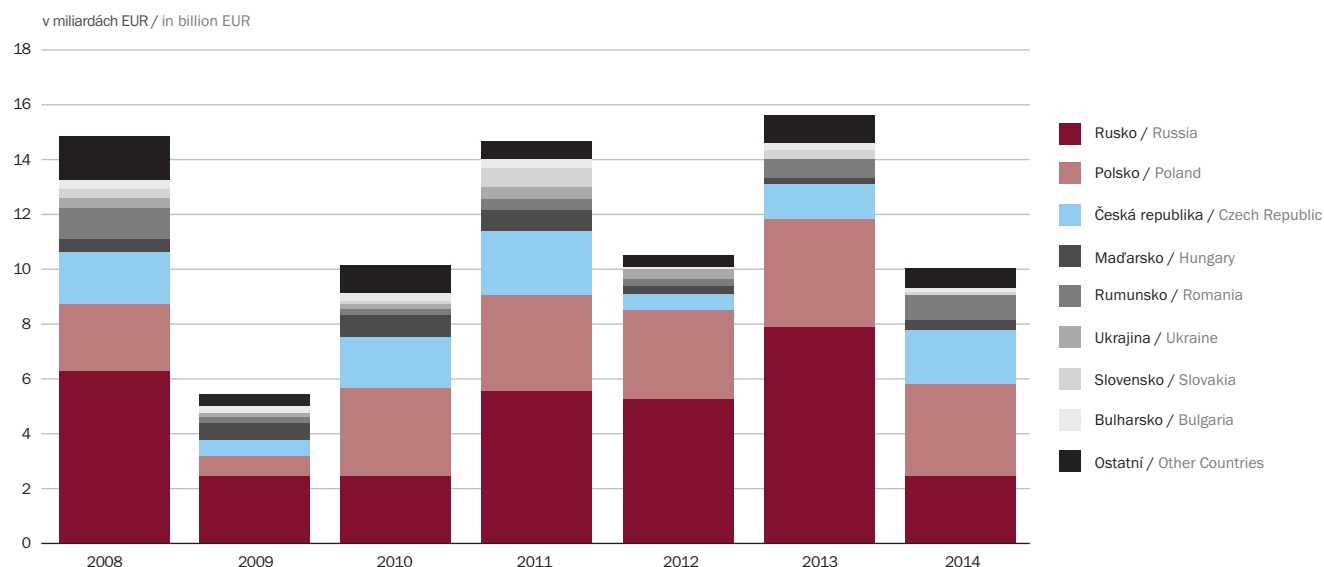
THE COMMERCIAL REAL ESTATE MARKET IN THE CZECH REPUBLIC

In 2014, the Czech investment market accelerated and its volume of registered transactions approached 2 billion Euros. This means it caught up with the post-crisis record of 2011 and it became the third most successful year in history. It meant an increase of more than 40% year on year (see the chart: Volume of investments in the Czech Republic).

There were over 40 registered transactions concluded in 2014 with an average size of almost 50 million Euros (see the table: Registered investment transactions in the Czech Republic in 2014). However, the resulting average was significantly affected by the portfolio transaction Tristan / VGP for 523 million Euros, which itself accounted for more than one fourth of the total annual volume. Without it, the average trade volume would be less than 38 million Euros, which better corresponds to the market structure and long-term statistics.

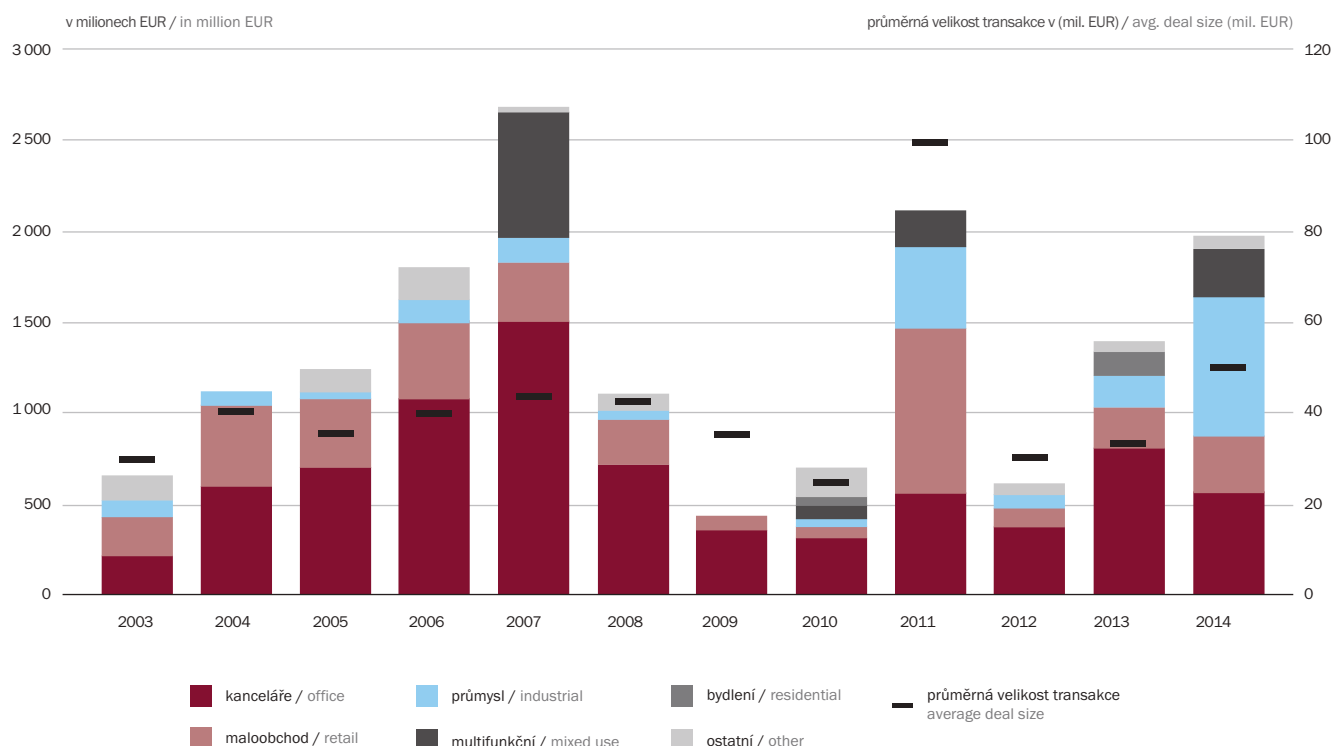
GRAF – Vývoj objemu investic v regionu CEE
GRAPH – Volume of investments in the CEE region

Zdroj: Knight Frank
 Source: Knight Frank



GRAF – Vývoj objemu investic v České republice
GRAPH – Volume of investments in the Czech Republic

Zdroj: CBRE a ARTN
 Source: CBRE and AREMD



Vzhledem k řadě obchodů, připravovaných již od roku 2013, nebyl loňský vývoj překvapením, i když konečné výsledky předčily očekávání. Ta se pohybovala zhruba na úrovni 20 % meziročního nárůstu a první polovina roku 2014 naznačovala, že by mohla být realistická. Postupně se však ukázalo, že v přetrvávajícím prostředí extrémně nízkých úrokových sazeb investoři napříč segmenty aktivně hledají výnosnější aktiva i za cenu relativně zvýšeného rizika. Objem volného kapitálu rovněž pomohly navýšit banky uvolněním svých úvěrových kritérií a snižováním marží. Rychleji se vracela důvěra mezinárodních investorů v region CEE. Důležitý faktor představovala také ukrajinská krize, v důsledku které byly prostředky původně určené pro Rusko a Ukrajinu přesunuty do jiných částí CEE.

Děni v roce 2015 budou ovlivňovat stejné faktory, jež jsou vyjmenovány výše, včetně pokračujícího zotavování se ekonomik České republiky i celé Evropské unie. Případný návrat řecké krize a řešení či neřešení krize na Ukrajině by do tohoto procesu již neměly výrazněji zasáhnout, jelikož trhy jsou po zkušenostech z nedávné minulosti lépe připravené na podobné události.

Taking into consideration the series of transactions, which had already been in preparation since 2013, last year was no surprise, although the end result surpassed expectations, which were around 20% of the year-on-year increase and the first half of 2014 showed that these expectations could be realistic. Nevertheless, it gradually turned out that investors across segments are looking for more profitable assets in this persisting environment of extremely low interest rates even at the cost of relatively increased risks. The volume of free capital was also increased due to the fact that banks lowered their loan criteria and decreased the margin. The trust of international investors in the CEE region returned more quickly. An important factor was also the Ukraine crisis, when funds originally intended for Russia and Ukraine were transferred into other parts of the CEE.

The events of 2015 will be influenced by the same factors, which are mentioned above, including the continuing economic recovery of both the Czech Republic and the European Union. A potential return of the Greek crisis and the solving or not of the Ukraine crisis should not affect this process in any significant way, as markets are better prepared for similar events due to the experience from the recent past.

TABULKA – Registrované investiční transakce v České republice v roce 2014
TABLE – Registered investment transactions in the Czech Republic in 2014

Zdroj: Knight Frank, DTZ a ARTN
 Source: Knight Frank, DTZ and AREMD

DATUM	LOKALITA	MĚSTO	SEKTOR	CENA (mil. EUR)	POČÁTEČNÍ VÝNOS	PRODÁVAJÍCÍ	KUPUJÍCÍ	PŮVOD
DATE	LOCATION	CITY	SECTOR	PRICE (mil. EUR)	INITIAL YIELD	SELLER	PURCHASER	NATIONALITY
Q1	Fashion Outlet Arena	Praha 10 / Prague 1	Maloobchod Retail	71,5	n/a	TK Development	Meyer Bergman	UK
Q1	Prague City Center	Praha 1 / Prague 1	Kanceláře Office	51,0	7,00	GLL Real Estate Partners	Tristan Capital Partners	UK
Q1	City Palais	Praha 1 / Prague 1	Multifunkční Mixed use	46,5	5,00	M&A Real Consult	Private Individual	AUS*
Q1	Qubix	Praha 4 / Prague 4	Kanceláře Office	34,6	6,80	S+B Gruppe	REICO České spořitelny	CZ
Q1	Florenc Office Center	Praha 8 / Prague 8	Kanceláře Office	34,0	6,50	DEKA Immobilien	ZFP Investments	SK
Q1	Palác Ara	Praha 1 / Prague 1	Kanceláře Office	18,6	5,75	Lordship	ECE Bau & Teiligungs	AUS
Q1	Arbes	Praha 5 / Prague 5	Kanceláře Office	11,0	7,90	Immofinanz	RIMO	SK
Q1	Modletice	Praha-východ Prague East	Industrial	6,5	n/a	Invista	Prologis	US
Q2	City Tower	Praha 4 / Prague 4	Kanceláře Office	130,0	n/a	Proxy Finance	PPF Investment	CZ
Q2	Four Seasons	Praha 1 / Prague 1	Hotel	80,0	n/a	Avestus Real Estate	Northwood Investors	US
Q2	Palác Křižák I, II	Praha 5 / Prague 5	Kanceláře Office	85,0	6,00	Cecopra	Generali	IT
Q2	Euro & Astra Palace	Praha 1 / Prague 1	Multifunkční Mixed use	42,0	n/a	Avestus Real Estate	Mint	CZ**
Q2	Burzovní palác	Praha 1 / Prague 1	Kanceláře Office	27,0	7,75	Pramerica	VIG Fund	AUS
Q2	Balabenka	Praha 8 / Prague 8	Kanceláře Office	20,0	n/a	Skanska	CIB	CZ
Q2	Havlíčková Plaza	Praha 1 / Prague 1	Multifunkční Mixed use	18,0	5,00	FIM	VIG Fund	AUS
Q2	Bang & Olufsen	Ostrava	Průmysl Industrial	11,5	9,00	Private Individual	Palmer Capital	UK***
Q2	Nupaky Logistics Park	Praha-východ Prague East	Průmysl Industrial	9,5	n/a	Mosaic Property	CTP Invest	CZ
Q2	Savoy	Praha 1 / Prague 1	Hotel	n/a	n/a	Warimpex	Private Individual	RU
Q3	Rudná Business Park	Praha-západ Prague West	Průmysl Industrial	90,0	8,00	Heitman	Prologis	US
Q3	Diamant	Praha 1 / Prague 1	Multifunkční Mixed use	65,0	5,00	Mustela	GLL Real Estate Partners	DE
Q3	River Gardens	Praha 8 / Prague 8	Kanceláře Office	50,0	6,50	HB Reavis	IAD Investments	SK
Q3	Panattoni Park Hostovice	Praha-západ Prague West	Průmysl Industrial	48,2	n/a	Panattoni, Pramerica	Blackstone	US
Q3	Westpoint Distributi- on Centre	Praha-západ / Prague West	Průmysl Industrial	21,0	n/a	Immofinanz	Central Group	CZ
Q3	Tulipán Park Hostovice	Praha-západ Prague West	Průmysl Industrial	12,0	n/a	Standard Life	Segro	UK
Q3	Vinohradská 8	Praha 2 / Prague 2	Kanceláře Office	9,0	12,60	ČEZ	HB Reavis	SK
Q3	Technopark Logistics	Praha 5 / Prague 5	Průmysl Industrial	6,6	n/a	CA Immo	Conseq	CZ
Q3	C Mec	Kladno	Průmysl Industrial	5,9	8,30	C Mec	Private Individual	CZ
Q4	Tristan/VGP Portfolio	Various	Průmysl Industrial	523,0	n/a	Tristan Capital Part- ners, VGP	PointPark Properties	US
Q4	Slovanský dům	Praha 1 / Prague 1	Multifunkční Mixed use	90,0	5,00	Invesco	FID Group	RU
Q4	Futurum (Mall)	Hradec Králové	Maloobchod Retail	58,0	n/a	Heitman, GE Capital, TK Dev.	Meyer Bergman	UK
Q4	Futurum (Tesco)	Hradec Králové	Maloobchod Retail	29,6	n/a	Heitman, GE Capital, TK Dev.	Meyer Bergman	UK
Q4	AFI Palác	Pardubice	Maloobchod Retail	83,0	7,00	AFI Europe	Atrium European Real Estate	AUS
Q4	Galerie Butovice	Praha 5 / Prague 5	Maloobchod Retail	42,0	9,00	ING Real Estate Finance	Valad Central Europe Retail	UK****
Q4	BB Centrum Alpha	Praha 4 / Prague 4	Kanceláře Office	29,1	n/a	Invesco	Passerinvest	CZ
Q4	Freeport Outlet	Znojmo	Maloobchod Retail	29,1	n/a	Carlyle Group	Hammerson, Meyer Bergman, APG	Mixed
Q4	Polygon House	Praha 4 / Prague 4	Kanceláře Office	22,0	8,70	CPDP	Mint	CZ
Q4	Riverview	Praha 5 / Prague 5	Kanceláře Office	20,0	6,00	Skanska	Invesco	US*****
Q4	D8 European Park	Praha-západ Prague West	Průmysl Industrial	11,0	n/a	AFI Europe	CTP Invest	CZ
Q4	Pekařská Office Park	Praha 5 / Prague 5	Kanceláře Office	11,0	n/a	CTP Invest	Heitman	US
Q4	Technopark Prague	Praha 5 / Prague 5	Kanceláře Office	10,0	9,00	CA Immo	Private Individual	IT

* Russian capital used

** Ukrainian capital used

*** Czech capital used

**** Austrian capital used

***** German capital used

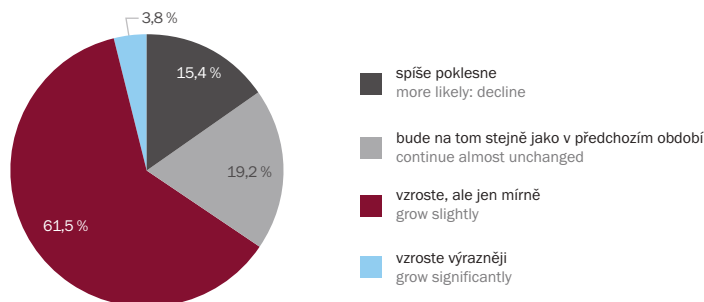
Už v roce 2014 bylo rozjednáno několik větších transakcí, které vstoupí (anebo již vstoupily) do statistik roku letošního (Palladium, Arkády Pankrác, portfolio Atrium, hotel Hilton a další). Proto se kloníme k trendu pokračování meziročního růstu v intervalu 20–30 %, což ostatně odpovídá názoru zhruba dvou třetin respondentů průzkumu ARTN (viz graf Odhadovaný směr vývoje českého investičního trhu v letech 2015–2016). Pokud bude realizován i prodej portfolia CTP v řádu miliardy EUR, mohl by být překročen dosavadní historický rekord českého trhu. V roce 2016 však již tento několikaletý prudký růst může korigovat a investiční trh poklesnout.

In 2014 there were several transactions already in preparation, which are about to be entered (or were already entered) into the statistics of this year (Palladium, Arkády Pankrác, portfolio Atrium, hotel Hilton and others). That is why we are inclined to believe in the trend of continuing year-on-year growth in the interval of 20–30%, which corresponds to the opinion of about two thirds of ARTN survey respondents (see the chart: The expected development direction in the Czech investment market in 2015–2016). If the sales of the portfolio of CTP in billions of Euros is realised, the historic record of the Czech market could be surpassed. However, this several years long sharp growth is likely to have a correction and the investment market is likely to decrease in 2016.

GRAF – Odhadovaný směr vývoje českého investičního trhu v letech 2015–2016

GRAPH – The expected development of the Czech investments 2015–2016

Zdroj: Průzkum ARTN
Source: AREMD Survey



REFERENČNÍ VÝNOSY

Následkem přetlaku investičního kapitálu a také z důvodu pokračujícího nedostatku nemovitostí nejvyšší kvalitativní třídy poklesl v průběhu roku 2014 referenční výnos z nejkvalitnějších komerčních nemovitostí (prime yield) ve všech sledovaných sektorech. U kanceláří se snížil o 0,25 % na úroveň 6,00 %, u průmyslových a skladových prostor o celé jedno procento na 7,00 %. V sektoru maloobchodních prostor razantně prorazil 6% psychologickou hranici z roku 2013 a ustálil se na 5,50 % u nákupních center a 5,25 % v případě high street retail (obchodních prostorů na hlavních nákupních ulicích). Tím se výrazně přiblížil k rekordním předkrizovým hodnotám.

U prostor se smíšeným využitím (mixed use), jež ovšem netvoří samostatný sektor, bylo u čtyř realizovaných transakcí dokonce dosaženo úrovně 5,00 %. I když je třeba poznamenat, že vždy šlo o lokalitu Prahy 1, kde jsou podobné nemovitosti pokládány za tzv. trofejní (Slovanský dům, Diamant, City Palais a Havlíčkova Plaz). U nich se poptávka řídí i jinými kritérii než pouze ročním výkonem aktiva.

Odhadujeme, že v letech 2015 a 2016 by mohly výnosy poklesnout o dalších 0,25 až 0,50 % ve všech sledovaných sektorech. Bude však také záležet na kvalitě a rychlosti absorpce volných kancelářských prostor, které na sklonku roku 2014 vykázaly průměrnou míru neobsazenosti více než 15 %. Nepředpokládáme, že by u maloobchodních prostor byla proražena hranice 5,00 %. Přesto jsme už v roce 2013 zaznamenali superprémiové transakce pod 5 %, na něž se ovšem vztahují specifická kritéria, podobně jako u trofejních nemovitostí.

REFERENCE YIELDS

As a result of the overpressure of investment capital and also because of the continuing lack of real estate of the highest quality class, the reference prime yield decreased in all observed sectors in 2014. It decreased by 0.25% to the level of 6.00% with regard to offices and by an entire one per cent to 7.00% with regard to industrial and warehousing spaces. It sharply crossed the 6% psychological borderline from 2013 in the sector of retail spaces and stabilised at 5.50% with regard to shopping centres and 5.25% in the case of high street retail (commercial spaces in main shopping avenues). This means it closely approached the record pre-crisis values.

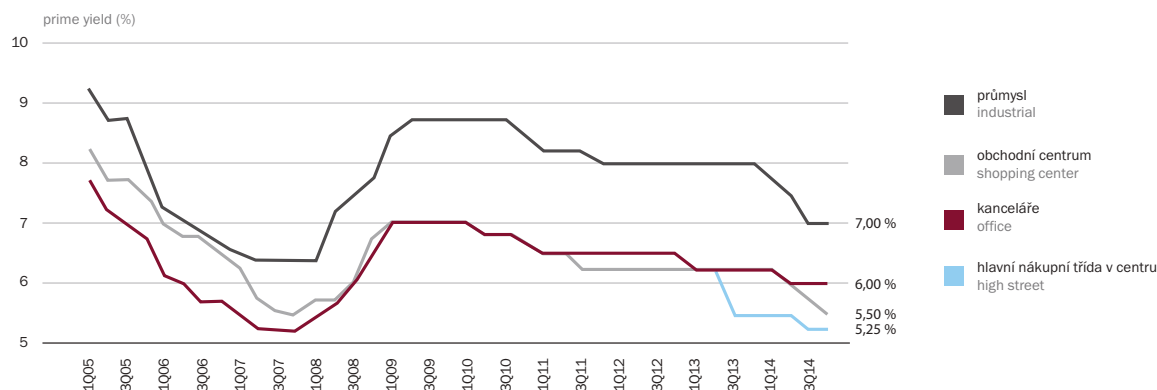
In the case of mixed use spaces, which, however, do not form an independent sector, the achieved level was an even 5.00% for four realised transactions. Although it is necessary to point out that it always concerned the locality of Prague 1, where similar real estate properties are considered as “trophy” (Slovanský dům, Diamant, City Palais and Havlíčkova Plaza). Demand there follows other criteria than just the annual asset performance.

We estimate that revenues can drop by a further 0.25 to 0.50% in all observed sectors in 2015 a 2016. Nevertheless, it will depend on the quality and speed of absorption of unoccupied offices, which showed an average vacancy rate of more than 15% in the end of 2014. We do not suppose that the borderline of 5.00% would be crossed in the case of retail spaces. Even so, we already saw super-premium transactions under 5% in 2013, which, however, fall under special criteria, like in the case of trophy real estate properties.

GRAF – Vývoj výnosů z nejkvalitnějších nemovitostí (prime yields) na českém trhu

GRAPH – Prime yields on the Czech market

Zdroj: Výzkum CBRE, Q4/2014
Source: CBRE Research, Q4/2014



SEKTORY TRHU

V roce 2014 byl na tuzemském trhu největší zájem o průmyslové a skladové prostory. Jejich podíl na celkovém objemu investic činil přibližně 38 % a transakce probíhaly zejména v okolí Prahy. Jasnou jedničkou se stal prodej portfolia Tristan / VGP do rukou amerických PointPark Properties za 523 milionů EUR, který se svojí hodnotou zařadil mezi celoevropsky nejvýznamnější transakce

MARKET SECTORS

The greatest amount of interest in 2014 was focused on industrial and warehousing spaces. Their share in the total investment volume was about 38% and transactions took place especially in the vicinity of Prague. The clear number one was the sale of the portfolio Tristan / VGP into the hands of the US PointPark Properties for 523 million Euros, which ranks among the most significant

posledních deseti let v tomto sektoru. Zároveň se jednalo o doposud největší transakci na českém trhu, jakkoliv letošní prodej většinového podílu v obchodním centru Palladium fondu Union Investment (deklarovaných 570 milionů EUR) jej již stihl předčít.

Až za nimi skončily tradičně nejobchodovanější kanceláře s podílem 28 %, a to hlavně z důvodu omezené nabídky. Například ve 2. pololetí 2014 byla registrována pouze jediná investice do kancelářského objektu nejvyšší kvalitativní třídy, River Gardens I. Sektor maloobchodních prostor zopakoval svůj slabší 16% výkon z roku 2013, nicméně jak kancelářské, tak retailové prostory představují stěžejní součást nemovitostí se smíšeným využitím. Ty jako samostatná kategorie dosáhly na 13% podíl na trhu, ale po jejich rozpočtení do příslušných sektorů by podíl kancelářů a maloobchodu reálně dosáhly cca 34 %, resp. 21 %.

Investiční aktivity pokračovaly i v sektoru hotelnictví a cestovního ruchu, mezi nimiž stojí za pozornost zejména prodej hotelu Four Seasons do rukou amerických Northwood Investors, úspěšně završený po dvou letech hledání kupce. Samotné nemovitosti patří městu Praha, ale investor získal právo jejich užívání do roku 2101 a manažerskou smlouvu s hotelovým řetězcem. Předmětem druhé registrované transakce je rovněž pětihvězdičkový hotel Savoy u Pražského hradu, k níž však nejsou dostupné žádné bližší informace (kromě indikace ruského původu kapitálu). Celý tento sektor dosáhl v roce 2014 na 5% podíl na trhu.

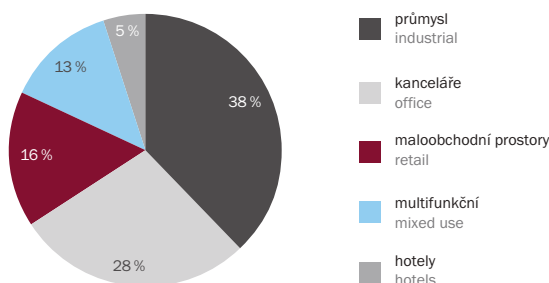
transactions in this sector during the last ten years. At the same time, this was the largest transaction on the Czech market, even if the sale of the majority share in the shopping centre Palladium fund Union Investment (declared 570 million Euros) has already managed to overtake it.

The traditionally most traded offices ended up behind them with the share of 28%, mostly because of the limited supply. For example, only one investment was registered into an office building of the highest quality class in the 2nd half of 2014, River Gardens I. The sector of retail spaces repeated its weaker 16% performance from 2013, however, both office and retail spaces represent the key part of mixed use real estate. Those reached 13% of the market share as an independent category, but after dividing them according to their corresponding sectors, the shares of offices and retail in reality reached about 34%, resp. 21%.

Investment activities continued in the hotel and tourism industry, where especially the sale of the hotel Four Seasons to the US Northwood Investors is worth mentioning, which was successfully concluded after years of searching for a buyer. The real estate properties themselves belong to the city of Prague, but the investor obtained the right to use them until 2101 and a management contract with the hotel chain. The subject of the second registered transaction is also the five-star hotel Savoy near Prague Castle, however no closer information is available in this respect (besides indications about the Russian origin of the capital). This entire sector achieved 5% per cent of the market share in 2014.

GRAF – Podíl jednotlivých sektorů trhu na celkovém objemu transakcí v roce 2014
GRAPH – Share of individual market sectors in the total volume of transactions in 2014

Zdroj: Průzkum ARTN
Source: AREMD Survey



Drtivá většina registrovaných transakcí roku 2014 se opět odehrála v Praze a jejím okolí (89 % z objemu a 85 % z počtu). Zajímavý je zejména podíl Prahy 1 (23 % z celkového objemu transakcí), což potvrzuje přetrvávající poptávku po nemovitostech s přidanou či stálou hodnotou. Čilá investiční aktivita napříč všemi sektory však probíhala i v regionech, ovšem v malých objemech a v kvalitativních kategoriích B a C.

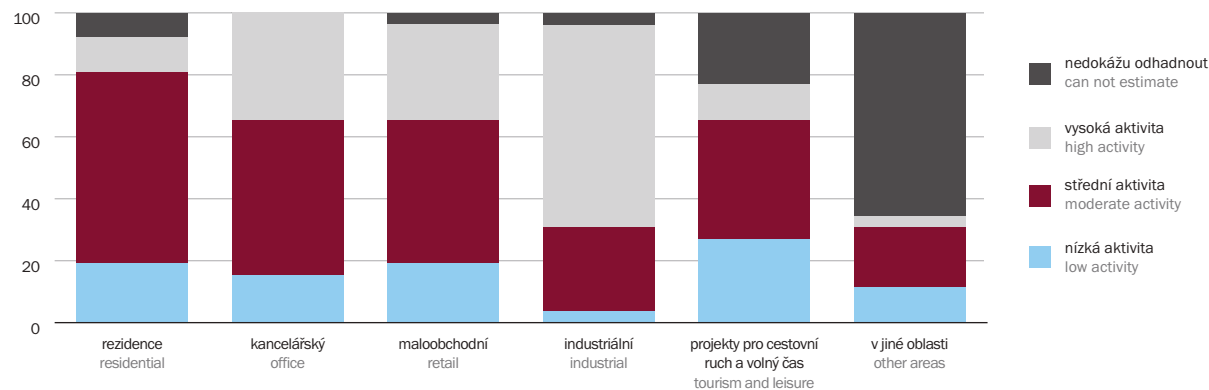
A predominant majority of registered transactions from 2014 took place in Prague and its vicinity again (89% from the volume and 85% from the number). What is especially interesting is the share of Prague 1 (23% from the total volume of transactions), which confirms the persisting demand for real estate with an added or permanent value. However, intensive investment activity across all sectors occurred in regions as well, but in small volumes and in the quality categories B and C.

V letech 2015–2016 očekáváme výraznou aktivitu opět v sektoru průmyslových a skladových nemovitostí a také maloobchodních prostor. V případě zlepšené nabídky by rovněž kanceláře mohly dosáhnout podobného výsledku jako v roce 2014, jelikož apetit investorů v tomto sektoru neochabuje. Roste i hotelový investiční trh napříč Evropou, v důsledku čehož by měl být vyšší počet transakcí s hotely; například již potvrzené prodeje Courtyard by Marriott v Praze a Plzni, očekávaný převod Hilton Praha atd. (viz graf Očekávaná aktivita v jednotlivých sektorech trhu v letech 2015–2016).

We expect significant activity in the sector of industrial and warehousing spaces in 2015–2016 again, as well as retail spaces. In case of an improved supply, offices could also achieve a similar result as in 2014, as the appetite of investors in this sector has not been weakening. The hotel investment market across Europe has also been growing, which means that the number of hotel transactions should be higher; for example the already confirmed sales of Courtyard by Marriott in Prague and Pilsen, the anticipated transfer of the hotel Praha etc. (see the chart Expected activity in each sector in 2015–2016).

GRAF – Očekávaná aktivita v jednotlivých sektorech v letech 2015–2016
GRAPH – Expected activity in each sector in 2015–2016

Zdroj: Průzkum ARTN
Source: AREMD Survey



INVESTOŘI

V roce 2013 poklesl podíl zahraničních investic na českém trhu na 55 %, ale o rok později už došlo k jeho opětovnému navýšení až na 83 %, což výrazně překonalo i naše původní odhady. Podle 81 % respondentů průzkumu ARTN by v roce 2015 tento podíl mohl ještě mírně vzrůst.

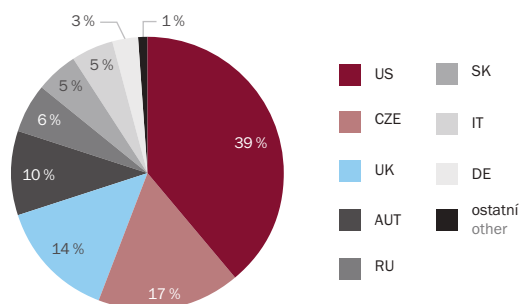
INVESTORS

The share of foreign investment in the Czech market dropped to 55% in 2013, but it increased again to 83% in 2014, which significantly surpassed even our original estimates. According to 81% of ARTN survey respondents, this share could also slightly grow in 2015.

V roce 2014 dominovali trhu investoři z USA (39 % díky koupi portfolia Tristan / VGP), následováni domácími subjekty, jejichž podíl výrazně klesl z 55 % na 17 %. Polepšila si Velká Británie (14 %), naopak němečtí investoři, tradičně silní hráči na českém trhu, skončili až na chvostu pelotonu. I to ovšem letos zásadně ovlivnil prodej pražského Palladia právě německému investičnímu fondu.

GRAF – Investice na českém trhu v roce 2014 podle národnosti
GRAPH – Investments in the Czech Market by nationality 2014

Zdroj: Průzkum ARTN
 Source: AREMD Survey



Mezi nejvýznamnější domácí investory patřily společnosti PPF Investment, Mint se dvěma transakcemi a opět REICO České spořitelny, jež v roce 2014 dohromady investovaly téměř 70 % objemu domácího kapitálu. Za zmínku stojí transakce PPF Investment a developerské skupiny PasserInvest, které si zpátky odkoupily svá bývalá aktiva.

Nadále sledujeme silnou privátní poptávku po regionálních nemovitostech přiměřeného, spíše středně velkého rozsahu, sloužících jako vhodný prostředek pro uložení kapitálu, či po sekundárních (non-prime) nemovitostech s nevyužitým potenciálem. Výnosy jsou v těchto kvalitativních třídách výrazně vyšší než v třídě prémiové, přičemž rozdíl, tedy riziková přírůžka, činí 2 % až 4 % v závislosti na parametrech nemovitosti. Tento segment skýtá velké příležitosti především pro etablované domácí investory či investory s lokálními partnery, kteří jsou za vyšší výnos připraveni nést rizika neobsazenosti, restrukturalizace portfolia nájemců či dodatečných investic.

Zvláštní kapitolou jsou nemovitosti, které jejich stávající majitelé kupovali s klasifikací třídy A během prudkého růstu trhu v období kolem vstupu České republiky do Evropské unie. Dnes již po stavebně-technické ani technologické stránce neodpovídají nejvyšším standardům a patří do třídy B. Nájemní smlouvy nejsou dlouhodobé a v některých případech vykazují vyšší než v místě obvyklé nájemné (jsou „over rented“). Majitelé však při prodeji očekávají svůj „nákupní výnos“ nebo výnos, který se blíží prémiovému segmentu, což není reálné. To způsobuje zásadní rozpor mezi očekáváním prodávajícího a kupujícího a není výjimkou, že prodej je odložen na pozdější dobu.

Dědictvím minulého desetiletí je i riziko méně kvalitní právní, daňové a technické prověrky nemovitostí (due diligence) v době akvizice. Dnes je kupované aktivum (ať už nemovitost nebo společnost) podrobováno mnohem pečlivějším a detailnějším přezkoumání, a také citlivost investorů na nejrůznější typy rizik se zvýšila (jako důsledek finanční a realitní krize). Kupující a jejich poradci jsou rovněž zkušenější. To vše může vést k odhalení nedostatků, které buď vyvolají tlak na vyšší kupní ceny (typickým příkladem může být podfinancovaná údržba a obnova nemovitosti a jejího technologického vybavení), anebo mohou dokonce vyústit k ukončení transakce.

FINANCOVÁNÍ INVESTIČNÍCH TRANSAKcí S KOMERČNÍMI NEMOVITOSTMI¹

Limitujícím faktorem pro růst a fungování realitního trhu se od počátku roku 2009 stalo bankovní financování. I když předloni nastalo zlepšení, zásadní uvolnění úvěrových kritérií ani zvýšení objemu dluhového financování pro trh nemovitostí nebylo pro rok 2014 obecně očekáváno. Situace se však vyvíjela mnohem rychleji a ke konci roku 2014 už české banky přistupovaly ke klientům výrazně proaktivněji. Tato pozitivní změna nastala zejména u výnosových nemovitostí, developerské financování je stále omezeno. Nadále velmi záleží na kvalitě klienta a jeho ratingu, kapitálové vybavenosti a samozřejmě na kvalitě projektu jako takového. Očekáváme navíc další zlepšování podmínek.

Dodejme však v souladu s autory kapitoly Financování nemovitostí, že to může být i vyšší konkurenci na českém trhu, kde čile působí rovněž zahraniční banky bez místních poboček, například Helaba nebo Deutsche Pfandbriefbank. Zaměřují se na konzervativní investice většího rozsahu a vyšších kvalitativních tříd a mohou dokonce poskytnout o něco lepší podmínky než banky české. Ostatně, potvrdila to již zmíněná transakce komplexu Palladium.

The 2014 market was dominated by investors from the USA (39% due to the purchase of the portfolio Tristan / VGP), followed by domestic subjects, the share of which markedly decreased from 55% to 17%. Great Britain improved in this respect, but German investors, who are traditionally strong players on the Czech market, ended up at the tail of the ranking. This will also significantly affect the sale of the Prague Palladium to the German Investment Fund.

The most significant local investors included the companies PPF Investment, Mint with two transactions and, once again, REICO of the Czech Savings Bank, which invested almost 70% of the domestic capital volume in 2014. The transaction of PPF Investment and developer groups of the group PasserInvest, who bought back their former assets, are worth mentioning.

We keep seeing a strong private demand for regional real estate of a reasonable, rather medium-sized extent, serving as a suitable means to deposit capital, or for secondary (non-prime) real estate with unused potential. Revenues in these quality classes are significantly higher than in the premium class, while the difference – i.e. the risk premium – is 2% to 4% depending on the real estate parameters. This segment provides great opportunities especially for established local investors or investors with local partners, who are prepared to bear risks of a low occupancy rate, restructuring of the portfolio of tenants or additional investments.

A special chapter concerns real estate, which their existing owners bought with the class A classification during the sharp growth within the period around the time of the entrance of the Czech Republic into the European Union. Today, their construction and technological condition does not correspond to the highest standards and they pertain to the class B. Lease contracts are not long-term contracts and in some cases they include a higher rent than is usual within the region (they are “over rented”). However, owners expect their “purchase revenue” from the sale, or revenue, which would come closer to the premium segment, which is not feasible. This causes a fundamental contradiction between the expectations of the seller and the buyer and it is no exception that the sale is postponed for a later time.

The legacy of the past decade is the risk of a lower-quality legal, tax and technical inspection of real estate (due diligence) at the time of their acquisition. Today, the purchased asset (both real estate or a company) is subjected to a more careful and detailed examination and also the sensitivity of investors to various types of risks have increased (as a consequence of the financial and real estate crisis). The buyers and their advisors are also more experienced. All this could lead to revealing more problems, which could cause pressure on the purchase price (a typical example is the underfinanced maintenance and renovation of real estate and its technological equipment) or it could even result in the termination of a transaction.

FINANCING INVESTMENT TRANSACTIONS WITH REGARD TO COMMERCIAL REAL ESTATE¹

Bank financing has become the limiting factor for the growth and functioning of the real estate market. Although it improved last year, any significant alleviation of the credit criteria or increase in the volume of debt financing was generally not expected for 2014. However, the situation was developing much faster and Czech banks began to treat their clients more proactively. This positive change occurred especially in revenue real estate, while developer financing is still limited. It still depends very much on the quality of the client and their ratings, capital availability and of course on the quality of the project as such. We expect further improvements of the conditions.

However, we should add – in agreement with the authors of the chapter Real Estate Financing – that this could also be the result of the higher competition in the Czech market, where foreign banks are also intensively active without local subsidiaries, such as Helaba or Deutsche Pfandbriefbank. They are focused on conservative investments of a higher extent and higher categories and they may even provide somewhat better conditions than Czech banks. Indeed, it was already confirmed by the previously mentioned transaction of the complex Palladium.

¹ Více rovněž v kapitole Financování nemovitostí na straně 81. / More in the chapter Financing of legal persons and real estate on page 81.

Na současný způsob chování bank mají sice stále vliv nové regulační požadavky (Basel III v posledním znění, jež vstoupil v platnost 1. 1. 2015, a další specifická omezení pro sektor nemovitostí²) a nejistota spojená s jejich dopady, ale banky se už dokázaly v nových požadavcích orientovat, dosadit je do svých finančních modelů a dořešit svůj přístup k realitnímu sektoru jako takovému. Česká ekonomika je opět v dobré kondici, banky jsou dostatečně kapitalizované (včetně jejich zahraničních matek) a objem opravných položek se snižuje, což jim dovoluje alokovat část kapitálu i na rizikovější aktiva.

V listopadu 2014 také Evropská centrální banka zveřejnila dlouho očekávané výsledky hloubkové kontroly aktiv a následných zátěžových testů největších evropských bank, které nepřinesly žádná nepříjemná překvapení. To omezilo obavy z neznámých rizik a snížilo napětí na mezinárodních finančních trzích.

Tyto změny reflektuje i názor respondentů průzkumu ARTN (viz graf níže), kdy spokojenost s dostupností a podmínkami bankovního financování na našem trhu vyjádřilo až 85 % respondentů, na rozdíl od předchozího průzkumu, kdy jich bylo pouze 43 %. To je zásadní rozdíl. Pokud si experti v rámci průzkumu na něco stěžovali, byla to nižší profesionalita pracovníků českých bank a příliš vysoké požadavky na (před)pronájem, respektive předprodej.

„Zahraniční banky preferují zejména kvalitní projekty se silným vlastníkem. Jsou schopny zde nabídnout i o něco lepší podmínky. Nejsou schopny ovšem financovat menší a lokálnější projekty, zvláště pokud nemají úplně standardní parametry.“

“Foreign banks prefer mainly top class projects of the strong owner. They are able to offer even better conditions. However, they are not able to finance smaller and more local projects, especially if they do not fulfil standard parameters.”

Ing. Pavel Berger, GE Money Bank

„Zahraniční banky jsou aktivnější a agresivnější.“

“Foreign banks are more active and more aggressive.”

Michal Naskos, Cushman & Wakefield

New regulatory requirements are still having an impact on the current behaviour of banks (Basel III as amended, in effect as of 1 January 2015, and other specific restrictions for the real estate sector²) and the uncertainty connected with their impact, but banks are now already familiar with the new requirements, they are able to incorporate them into their financial models and to resolve their approach towards the real estate sector as such. The Czech economy is in good condition again, banks have enough capital (including their foreign parent banks) and the volume of rectifying items is decreasing, which allows them to also allocate a part of the capital to riskier assets.

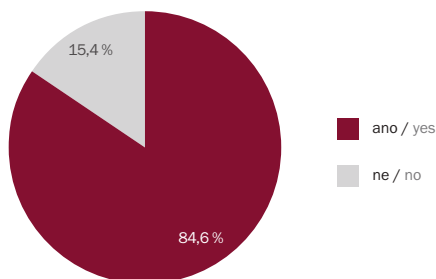
In November 2014, the European Central Bank published the long awaited results of the deep inspection of assets and the subsequent stress tests of the largest European banks, which did not bring any unpleasant surprises. This reduced concerns about unknown risks and decreased the tension in international financial markets.

These changes are reflected in the opinion of ARTN survey respondents (see the chart below), where 85% of respondents expressed satisfaction with the availability and conditions of bank financing on our market, unlike the previous survey, where it was just 43%. This is a significant difference. If experts complained about something within the survey, it was the lower professionalism of employees of Czech banks and the too high requirements with regard to (pre)lease or presale.

GRAF – Domníváte se, že akviziční bankovní financování je přiměřené co do objemu a podmínek a netvoří již překážku při realizaci investičních transakcí?

GRAPH – Do you think that the acquisition bank financing is reasonable in terms of the volume and conditions and does not constitute an obstacle to the implementation of investment transactions?

Zdroj: Průzkum ARTN
Source: AREMD Survey



ALTERNATIVNÍ FINANCOVÁNÍ

Přes přebytek úspor v globální ekonomice stále panují obavy, že v nejbližších letech nebude k dispozici dostatek bankovních zdrojů pro plynulé financování a refinancování mezinárodních realitních trhů. Zvýšení podílu vlastního kapitálu na celkové bilanci trhů, resp. snížení jejich zadluženosti, rovněž pomůže zvýšit stabilitu a bezpečnost tohoto odvětví. Investoři proto hledají alternativní zdroje a také v České republice je již několik let vedena diskuse o větší alokaci kapitálu pojišťoven a penzijních fondů do nemovitostí.

Respondenti průzkumu ARTN opakovaně vyjádřili jednoznačný názor (s 92 % kladných odpovědí), že tento zdroj kapitálu by měl být zapojen do investičních aktivit na českém trhu. Jen o něco nižší podíl (89 %) věří, že se tak skutečně stane.

Vzhledem k nastavení původních, stále platných požadavků na garanci nezáporného zhodnocení úspor v transformovaných penzijních fondech, jejichž portfolia v současné době představují drtivou většinu aktiv fondů (98 % ke konci roku 2014), neexistuje bohužel pravděpodobně způsob, jak přimět manažery těchto portfolií investovat do výnosnějších, ale zároveň rizikovějších a méně likvidních alternativních aktiv, mezi něž nemovitosti patří. Pomohla by pouze zákonná úprava parametrů.

Nové účastnické a důchodové fondy, které umožňují dynamičtější investiční strategii, disponují sotva 2 % aktiv (v hodnotě 6,5 miliardy korun), navíc důchodové fondy pravděpodobně čeká brzký konec. Proto se podíl nemovitostí v investičních portfoliích zdejších penzijních fondů limitně blíží nule (0,55 % ke konci roku 2014), přičemž za standardní úroveň je považováno 5 až 10 %³. U českých pojišťoven je situace příznivější legislativně, avšak nikoliv přístupem portfoliových

ALTERNATIVE FINANCING

Despite the surplus savings in the global economy, there is still concern that there will be a global shortage of available banking facilities for the smooth financing and refinancing of real estate markets in the next few years. Investors are therefore forced to seek alternative sources and join the ongoing discussions on the greater allocation of capital of insurance companies and pension funds into real estate in the Czech Republic. The increase of the company's own capital in the total balance of the market, or the decrease of their indebtedness, would also help to increase the stability and safety of this industry.

ARTN survey respondents have repeatedly expressed a clear opinion (92% positive answers) that this source of capital should be involved in investment activities on the Czech market. Just a slightly lower proportion (89%) believes that this will actually happen.

Taking into consideration the adjustment of the original but still valid requirements for the guarantee of a positive appreciation of savings in transformed pension funds, whose portfolios currently form a huge majority of all assets of funds (98% at the end of 2014), unfortunately there is probably no way to compel managers of those portfolios to invest into more profitable but more risky and less liquid alternative assets, which of course include real estates. Only a legal regulation for the parameters would help.

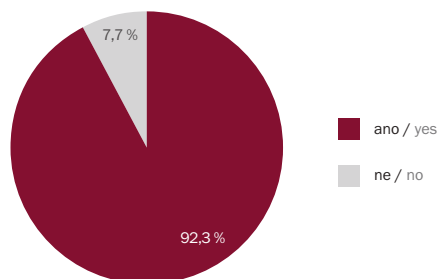
New subscriber and pension funds, which enable a more dynamic investment strategy, consist of less than 2% of assets (in the value of 6.5 billion CZK) and moreover, pension funds are probably going to end soon. That is why the share of real estate in investment portfolios of local pension funds is approaching zero (0.55% at the end of 2014), while the generally accepted standard level is 5 to 10%³.

² Více v rámci sondy Banky – nejvýznamnější regulační opatření roku 2014 na straně 90. / More in the essay Financing of legal persons and real estate on page 91.



GRAF – Domníváte se, že investičnímu trhu by pomohla větší aktivita tuzemských pojišťoven a penzijních fondů a zvýšení podílu nemovitostí v jejich portfoliích na 5 až 10 %?

GRAPH – Do you think that the investment market would benefit from more activity by domestic insurance companies and pension funds and an inclusion of at least 5-10% of real estate properties into their portfolios?

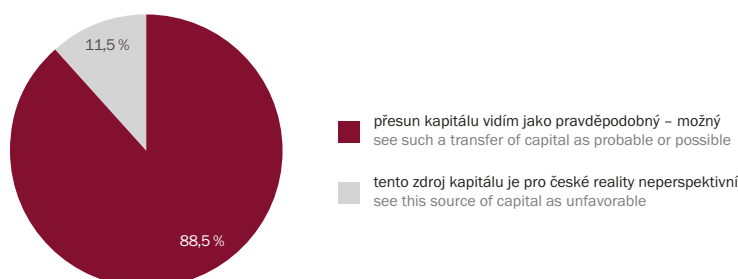


GRAF – Vidíte takový přesun kapitálu jako pravděpodobný nebo možný, anebo jste názoru, že tento zdroj kapitálu je pro české reality neperspektivní?

Zdroj: Průzkum ARTN
Source: AREMD Survey



GRAPH – Do you see such a capital shift as probable or possible, or do you think that it has no place in Czech real estate?



manažerů⁴. Očekáváme, že penzijní fondy zůstanou ještě několik let mimo realitní trh, zatímco u pojišťoven by se mohl podíl nemovitostí v investičních portfoliích velmi pomalu zvyšovat.

Dalším zdrojem financování mohou být emise cenných papírů. Větší šance než vstup na akciovou burzu u nás mají korporátní a projektové dluhopisy – bondy, obvykle emitované ve spolupráci s bankou, která je rovněž umísťuje na trh. Negenerují sice vlastní kapitál jako takový, ale ve formě podřízeného dluhu užitečně doplní strukturu financování ať už společnosti nebo konkrétního projektu.

U nás je nejvíce využívá skupina CPI (od roku 2012 připravila programy v celkové výši téměř 10 miliard korun), přičemž v roce 2014 vydala novou emisi projektových dluhopisů v hodnotě 1,125 miliardy korun, s délkou splatnosti 5 let a fixním úrokem 5 % ročně, kryté konkrétním cash flow portfolia nákupních center. Kromě ní pokračovala i ve starším programu emisí tranše za 500 milionů korun. V květnu 2014 emitovala rovněž Passerinvest Group korporátní dluhopisy za 550 milionů korun, se splatností 3,5 roku a fixním úrokem 5,25 % ročně.

Obdobně může být kapitál privátních investorů, kteří jsou obvyklou cílovou skupinou pro nabídku takových instrumentů, vložen do realit prostřednictvím nemovitostních investičních fondů. Jde zejména o české fondy kvalifikovaných investorů (FKI) nebo off-shore fondy soukromého kapitálu (private equity funds). Vzhledem k nepříznivým daňovým změnám, platným od 1. 1. 2015, předpokládáme přesun části prostředků z českých FKI nebo původně určených pro české FKI do zahraničí, jehož prostředím kromě nižší daňové zátěže může nabídnout lepší ochranu investic, spolehlivost a reputaci.

The situation is legislatively more positive in the case of Czech insurance companies, but not with regard to the approach of portfolio managers⁴. We expect that pension funds will remain outside the real estate market for the next few years, while the share of insurance companies in investment portfolios might slowly increase.

Another source of financing may be the issuing of securities. Corporate and project bonds (bonds usually issued in cooperation with a bank, which also places them on the market) have a greater chance than the entry onto the stock exchange. They do not generate shareholder's capital, but they are useful in adding a subordinated debt to the financing structure of both the company or the particular project.

In the Czech Republic, they are mostly used by the group CPI (which has prepared programs in the total value of almost 10 billion CZK since 2012), while it issued new project bonds in the value of 1.125 billion CZK in 2014, with a maturity of 5 years and fixed interest of 5% per year, covered by the particular cash flow of the portfolio of shopping centres. Apart from that, the older program of the issuance of tranches for 500 million CZK continued as well. Passerinvest Group also issued corporate bonds for 550 million CZK in May 2014 with a maturity of 3.5 years and fixed interest of 5.25% per year.

In a similar way, the capital of private investors, who are the usual target group for the offer of such instruments, may be inserted into real estate by means of real estate investment funds. This especially concerns Czech funds of qualified investors (FKI) or off-shore private equity funds. As regards the adverse tax changes with effect as of 1 January 2015, we assume that a part of the funds from the Czech FKI or originally intended for FKI will be transferred abroad, where the environment can offer a better protection of investments, reliability and reputation.

KAMIL KOSMAN

³ Pro srovnání: podle pravidelné studie OECD Annual Survey of Large Pension Funds and Public Pension Reserve Funds z prosince 2014 dosahuje podíl nemovitostních investic v jednotlivých případech fondů ze zemí OECD více než 30 %, přičemž v průměru mají oslovené penzijní fondy alokováno v alternativních aktivech 14–15 % portfolia (z čehož nemovitosti mohou odhadem představovat třetinu). Za poslední rok investice do alternativních aktiv vzrostly. / For comparison: according to the OECD Annual Survey of Large Pension Funds and Public Pension Reserve Funds from December of 2014, funds in OECD countries had more than a 30% share of real estate in their investment portfolios, while on average, the asked pension funds have invested 14–15% of their portfolio (of which real estate is estimated to represent one-third). Investments have grown in the last year.

⁴ 1,25 % z objemu investic, celkem 4 miliardy korun s průměrným výnosem 5,4 % ke konci roku 2013 – novější data nejsou k dispozici. / 1.25% from the volume of investments, 4 billion CZK in total with the average revenue of 5.4 % at the close of 2013 – no later data is available.



FINANCOVÁNÍ NEMOVITOSTÍ
REAL ESTATE FINANCING

HYPOTEČNÍ FINANCOVÁNÍ

MORTGAGE FINANCING

- Celkovými výsledky se rok 2014 zapsal jako druhý nejsilnější rok v historii českého hypotečního trhu.
- Podle Ministerstva pro místní rozvoj ČR (MMR) bylo poskytnuto téměř 86 tisíc nových účelových hypotečních úvěrů pro fyzické osoby v objemu 143,4 miliard korun.
- Na hypotečním trhu lze pozorovat postupný růst výše průměrného úvěru provázený pokračujícím a plynulým růstem cen všech typů rezidenčních nemovitostí.

Zájem o nové bydlení, stabilní ceny nemovitostí, rekordně nízké úrokové sazby a aktivity v oblasti refinancování starších půjček byly hlavními znaky hypotečního trhu v roce 2014. Podle statistiky Ministerstva pro místní rozvoj ČR (MMR) se jednalo o druhý nejspěšnější rok v historii českého hypotečního trhu – hypoteční úvěr si sjednalo téměř 86 tisíc klientů v celkovém objemu více než 143 miliard Kč.

Právě úrokové sazby, vykazující poslední roky velmi nízkou úroveň, dosáhly v roce 2014 opětovně svého historického minima. Průměrné sazby na trhu podle ukazatele Hypoindexu¹ po celý rok 2014 klesaly až na prosincovou hodnotu 2,37 %. Ta se nacházela téměř o tři a půl procentního bodu níže než v srpnu 2008, kdy byly sazby za posledních deset let na nejvyšší úrovni (5,82 %).

Rok 2014 kopíroval po stránce produkce historicky nejúspěšnější rok 2013, během kterého bylo všemi bankami na trhu poskytnuto na bydlení rekordních 150 mld. Kč. Celkový meziroční rozdíl byl zapříčiněn větším objemem refinancování v roce 2013, který se projevil především v měsících květnu a červnu. Loňský rok tak potvrdil vynikající kondici hypotečního trhu a lze očekávat, že letošní rok bude pro poskytovatele hypoték opět velmi dobrým.

Vývoj indexu cen nemovitostí Hypoteční banka (HB INDEX) potvrdil meziročně opětovný mírný nárůst cen u všech typů rezidenčních nemovitostí. U rodinných domů tak vzrostl o 4,6 pcb. Meziročně se pak o 2,2 pcb zvýšily ceny pozemků, přičemž ceny bytů rostly ještě nepatrně rychleji – celkově o 3,8 pcb. Meziroční růst cen všech typů rezidenčních nemovitostí překonal inflaci.

FAKTORY OVLIVŇUJÍCÍ TRH

Česká ekonomika během roku 2014 pokračovala v umírněném růstu, který byl tažen zejména zpracovatelským průmyslem a také vyšší spotřebou domácností. K růstu přispěla také zahraniční poptávka po českém zboží (především export automobilů) a po dlouhých 5 letech poprvé na roční bázi ožilo i stavebnictví. Reálně vzrostla průmyslová výroba a tahounem v této oblasti zůstal automobilový

- The overall result for 2014 went down as the second most successful year in history of the Czech mortgage financing market.
- According to the Ministry of Regional Development (MMR) there were over 86,000 new purpose mortgage loans provided to individuals with a volume of 143.4 billion CZK.
- In the mortgage market, we can see a gradual increase of the average mortgage amount accompanied by the continuous and flowing price increase of all types of residential properties.

An interest in new housing, stable prices of real estate, record-low interest rates and activities in the area of the refinancing of older loans were the main features of the mortgage market in 2014. According to the statistics of the MMR, this was the second most successful year in the history of the Czech mortgage market – mortgage loans were taken by almost 86 thousand clients in a total volume of 143,365 million CZK.

Interest rates, which have been very low in recent years, reached a new historic minimum in 2014. The average rates on the market gradually decreased to the December value of 2.37% according to the Hypoindex¹ indicator. This was almost three and a half percentage points lower than in August 2008, when the rates were on the highest level in the last ten years (5.82 %).

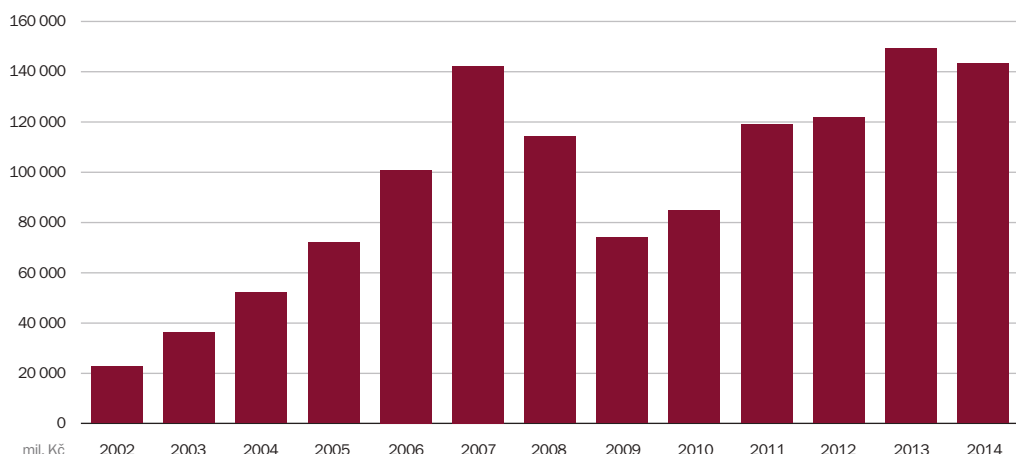
The year 2014 was similar to the historically most successful year of 2013 from the point of view of production. In 2013, all banks on the market provided the record amount of 150 billion CZK for housing. The total year-on-year difference was caused by a higher volume of refinancing in 2013, which was manifested above all in the months of May and June. Last year confirmed the excellent condition of the mortgage market and we can expect that this year will also be very good for mortgage providers.

The development of the real estate price index of Hypoteční banka (HB INDEX) confirmed a slight year-on-year increase in all types of residential real estates. The lowest growth occurred in the prices of family houses, where there was a correction of the higher growth from the beginning of the year. The HB INDEX of family houses thus increased by 4.6 pp. Prices of land plots increased 2.2 pp year-on-year, while prices of apartments increased even slightly faster – by 3.8 pp in total. The year-on-year growth of prices of all types of residential real estate surpassed inflation.

FACTORS AFFECTING THE MARKET

The Czech economy continued its moderate growth in 2014, which was especially driven by the processing industry and rising consumer demand of households. Another growth factor was the foreign demand for Czech goods (primarily car exports)

GRAF – Vývoj objemu hypoték
GRAPH – Mortgage volume



Zdroj: Ministerstvo pro místní rozvoj ČR
Source: Ministry of Regional Development CZE

¹ Hypoindex je uznávaným měřítkem průměrné úrokové sazby u hypoték v České republice. Již řadu let ho zveřejňuje portál Hypoindex.cz / Hypoindex is a respected measuring scale of the average mortgage interest rate in the Czech Republic. For many years its published on-line by Hypoindex.cz

průmysl, kde meziroční růst dosahoval dokonce dvojciferných hodnot. Pozitivní vývoj průmyslu dokumentuje i zaznamenaný nárůst počtu zaměstnanců a jejich průměrné mzdy.²

Disponibilní příjmy domácností během roku 2014 mírně rostly a vykazovaly tak opačný vývoj oproti roku předchozímu. Přispěla k tomu i nejnižší míra inflace od roku 2003, která - měřena meziroční změnou indexu spotřebitelských cen - dosáhla pouhých 0,4 %. Příznivý byl i vývoj v oblasti zaměstnanosti: míra nezaměstnanosti klesla v prosinci 2014 na 7,5 % a snížila se tak o 0,7 procentního bodu. Jednalo se o nejmarkantnější meziroční pokles od roku 2008; nejnižší od "předkrizového" roku 2007 byl zároveň absolutní přírůstek počtu nezaměstnaných osob.

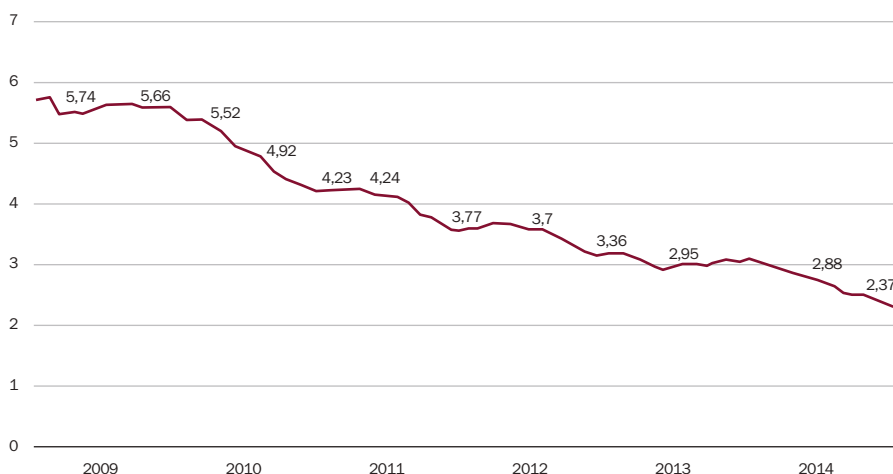
I přes rostoucí index důvěry spotřebitelů si domácnosti zachovaly tradičně konzervativní přístup v otázce svého zadlužení. Nejdražší úvěrové produkty v oblasti spotřebitelských půjček (kontokorenty a dluhy na kartách) meziročně poklesly o více než 2,5 mld. Kč. Opačný vývoj byl zaznamenán u rekordně levných půjček na bydlení, které obdobně jako v předchozích letech meziročně stouply. V roce 2014 to bylo konkrétně o 5,6 %.

VÝVOJ ÚROKOVÝCH SAZEB

Jedním z klíčových faktorů ovlivňujících výkonnost trhu je nízká cena peněz na mezibankovním trhu. S ní souvisí historicky nejnižší úrokové sazby hypotečních úvěrů nabízených bankami. V roce 2014 dosáhly úrokové sazby svého dna. V prosinci 2014 byla jejich průměrná hodnota podle ukazatele Hypoindex 2,37 %, což je o téměř tři a půl procentního bodu méně než v srpnu 2008, kdy byly sazby za posledních deset let na nejvyšší úrovni (5,82 %). Po celý rok 2014 úrokové sazby mírně klesaly, výjimkou byl pouze nepatrný nárůst ve 3. čtvrtletí.

Přestože jsou na trhu k dispozici variabilní úrokové sazby s proměnlivou výší odvozenou od krátkodobých referenčních úrokových sazeb, drtivá většina poskytnutých hypotečních úvěrů byla logicky poskytnuta s pevnou úrokovou sazbou fixovanou na delší dobu. Po delším období klienti fixovali své úvěry nejčastěji na 5 let, druhé v pořadí jsou tříleté fixace a poměrně velkemu zájmu se loni těšily i sedmileté fixace.

GRAF – Vývoj úrokových sazeb
GRAPH – Interest rates



VÝVOJ CEN NEMOVITOSTÍ³

Z výsledků HB Indexu vyplývá, že rezidenční nemovitosti ve všech segmentech po celý rok 2014 mírně rostly. Trvají regionální rozdíly, tahounem růstu byly především Praha a Brno a jejich okolí. V mimopražských regionech byl růst mírnější.

Pozvolné cenové růsty lze považovat za zdravý vývoj, který odráží aktuální podmínky na trhu. Převládaly na něm stimulující faktory jako např. výborné podmínky financování díky nízkým úrokovým sazbám, stabilní trh práce, pozitivní nálada ve společnosti, atraktivita investic do nemovitostí, pozitivní mediální obraz o vývoji na trhu... Z negativních faktorů, které trh korigovaly, jmenujme nízký růst příjmů obyvatel a změny v DPH u stavebních pozemků.

V případě novostaveb byl největší zájem o byty v Praze a Brně, dále o rodinné domy v okolí krajských měst s vlakovou dostupností a také již klasicky o pozemky ve stávající zástavbě. Díky výhodným podmínkám financování docházelo k uvolnění dloužených poptávek z minulých let a zvýšil se podíl transakcí financovaných úvěrem.

and even the construction industry livened up on a year-on-year basis for the first time in 5 long years. Industrial production grew, also driven by the car industry, where the year-on-year growth even reached two-figure values. The positive development of industry is also documented by the increase in the number of employees and their average salary.²

Available household incomes slightly increased in 2014 and thus showed an opposite development when compared with the previous year. One of the factors contributing to this was the lowest inflation rate since 2003, which reached a mere 0.4% measured by means of the year-on-year change in the consumer price index. Another favourable factor was employment. The unemployment rate was 7.5% in December 2014, which means it decreased by 0.7 percentage points. This was the biggest year-on-year drop since 2008 and the absolute increment of the number of unemployed persons was also the lowest since the "pre-crisis" year 2007.

Despite the growing consumer confidence index, households maintained their traditional conservative approach in the area of indebtedness. The most expensive credit products in the area of consumer loans (overdraft accounts and credit card debts) decreased year-on-year by more than 2.5 billion CZK. On the other hand, the opposite development occurred in the case of the record-low loans for housing, which (similar to previous years) increased year-on-year, specifically by 5.6% in 2014.

INTEREST RATE DEVELOPMENT

One of the key factors affecting market performance is the low price of money on the interbank market and the related historically lowest interest rates offered by banks for mortgage loans. Interest rates reached their bottom in 2014. Their average value was 2.37% in December 2014 according to the Hypoindex, which is almost three and a half percentage points less than in August 2008, when the value of interest rates was the highest in the last ten years (5.82 %). Interest rates kept decreasing during 2014; the exception was just a slight increase in the third quarter.

Although variable interest rates are available on the market, which are derived from short-term reference interest rates, the great majority of all provided mortgage loans were provided with a long-term fixed interest rate. Clients most frequently fixed their loans for 5 years, then for three years and also seven-year fixations were quite popular in 2014.

Zdroj: Hypoindex
Source: Hypoindex



REAL ESTATE PRICE DEVELOPMENT³

It is obvious from the results of the HB Index that residential real estate in all segments slightly grew during the entire year of 2014. The market showed a certain stability without significant fluctuations. Regional differences remained; the growth was driven especially by Prague, Brno and their surroundings. The growth was smaller in regions outside Prague.

Slight price increases can be seen as a healthy development, which reflects current market conditions. The trend of predominantly positive factors continued on the market, such as excellent conditions of financing due to low interest rates, a stable labour market, a good atmosphere in the society, the attractiveness of investments into real estate and a positive picture about market developments in the media. Negative factors, which have also had an impact on the market, included the low income growth of the population and changes in the VAT of land plots for construction.

Besides new constructions of apartments in Prague and Brno, the highest interest was in family houses near regional cities with train transport accessibility and also

² Detailněji se trhu nemovitostí a makroekonomickým vlivům věnuje kapitola na straně 15. / More details on residential market and macroeconomic factors in the chapter on page 15.

³ Detailněji se cenám nemovitostí věnuje kapitola Rezidenční trh na straně 23. / More details on prices of residential housing in the chapter Residential market on page 23.

Zaznamenán byl rovněž vyšší zájem ze strany investorů, kteří nemovitosti kupují za účelem dalšího pronájmu. Z dlouhodobého hlediska se pak ukazuje, že segment pozemků a rodinných domů již téměř smazal ztráty z cenového poklesu v letech 2008 a 2009; byty dosáhly větších ztrát a návrat k tehdejšími hodnotám bude ještě chvíli trvat.

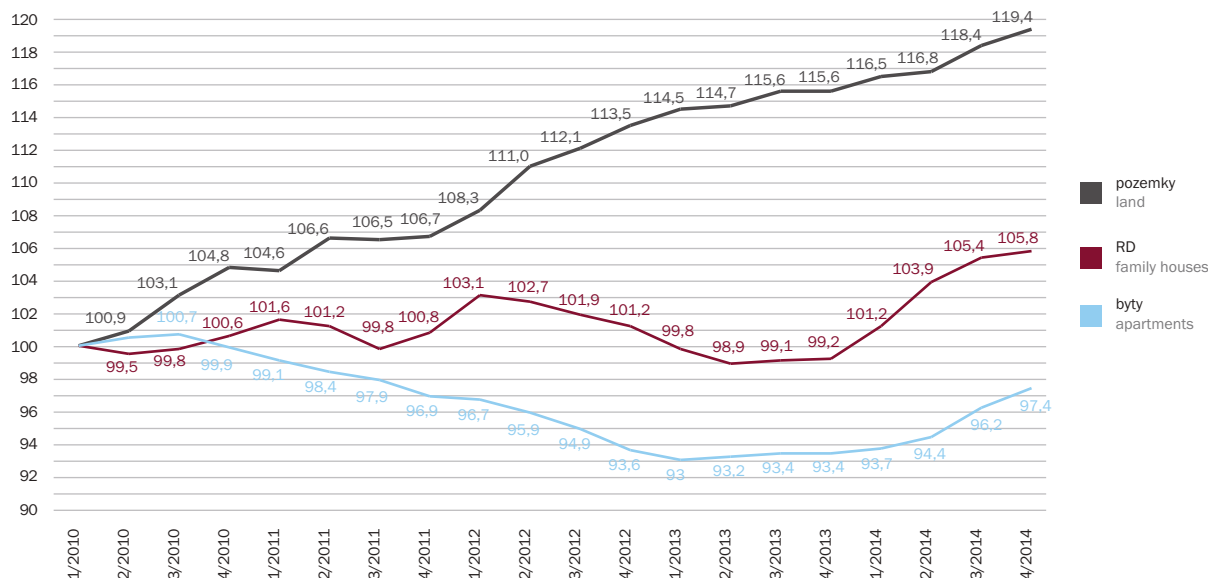
Jen v Praze developeri v roce 2014 prodali rekordní počet bytů v historii – dohromady 5 950 bytových jednotek. Tahounem růstu cen bytů byla Praha, Brno a jejich blízké okolí; slušný růst byl zaznamenán i v Olomouckém a Jihočeském kraji. Pouze ve Zlínském a Ústeckém kraji byl zaregistrován meziroční velmi mírný pokles. Trh byl navíc poznamenán stagnací tržních nájmů u standardních nemovitostí a deformací trhu nájmů v sociálně slabších lokalitách, zejména kvůli štedré sociální politice státu.

traditionally in land plots in existing housing developments. Due to advantageous financing conditions, the deferred demand from past years came to fruition and the proportion of transactions financed by a loan increased. The interest was also higher on the part of investors, who intend to rent the real estate. It was also found out that, from the long-term perspective, the segment of land plots and family houses has already almost erased losses from the price drop of 2008 and 2009; apartments achieved greater losses and the return to original values will take more time.

The supply of real estate is sufficient, with the exception of high-quality land plots. The period of sale of real estate shortened slightly, developers sold a record number of apartments just in Prague – 5,950 of apartment units in total. The growth in the prices of apartments was driven by Prague, Brno and their vicinity; decent growth was also recorded in the Olomouc and South-Bohemian regions. A slight

GRAF – Ceny rezidenčních nemovitostí v České republice 2002–2014
GRAPH – Housing prices in the Czech Republic 2002–2014

Zdroj: HB Index
Source: HB



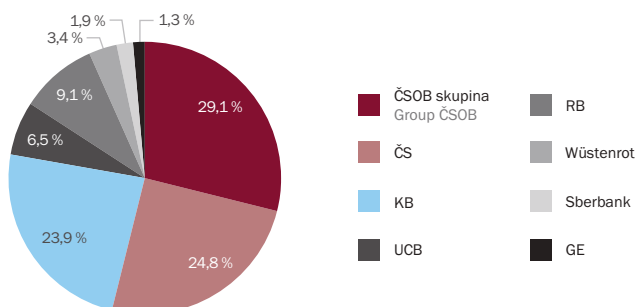
TVRDÁ KONKURENCE NA HYPOTEČNÍM TRHU

Hypoteční trh se dlouhodobě soustřeďuje do rukou tří největších hráčů – Hypoteční banky, která patří do skupiny ČSOB, dále pak České spořitelny a Komerční banky, byť jejich celkový podíl na trhu loni mírně poklesl. Tyto tři banky celkově drží přes tři čtvrtiny tržního podílu v České republice.

year-on-year decrease was recorded only in the Zlín and Ústí regions. The market was also affected by the stagnation of market rents for standard real estate and deformations of the rent market in socially weaker localities owing to the generous social policy of the state. An increase in the difference between the offered and the realized prices was manifested especially at the end of the year.

GRAF – Tržní podíl v roce 2014
GRAPH – Market Share in 2014

Zdroj: Ministerstvo pro místní rozvoj ČR
Source: Ministry for Regional Development of the Czech Republic (MMR)



Ne všechny banky na českém trhu ale reportují své výsledky do oficiálních statistik MMR. Na hypoteční trh také v posledních letech vstoupilo několik menších subjektů z řad nových bankovních domů jako Equa bank, FIO Banka nebo AirBank. Celkově však objem poskytnutých úvěrů těchto nereportujících subjektů může podle expertních odhadů dosahovat přibližně 6% tržního podílu.

REFINANCOVÁNÍ

Na celkovém objemu hypotečních úvěrů v České republice se v roce 2014 díky radikálnímu poklesu úrokových sazeb podílelo také refinancování stávajících hypotečních úvěrů či jiných úvěrů sloužících k financování bydlení. Pravidelnou statistiku o počtu nově uzavřených hypotečních úvěrů zveřejňuje Ministerstvo pro místní rozvoj ČR, které však neuvádí čísla o nových a refinancovaných hypotékách odděleně. Refinancované úvěry byly vždy automaticky zahrnuty k nově uzavřeným úvěrům.

HARD COMPETITION ON THE MORTGAGE MARKET

The mortgage market has been mostly concentrated in the hands of the three largest players – Hypoteční banka (Mortgage Bank), which pertains to the group ČSOB, then Česká spořitelna (Czech Savings Bank) and Komerční banka (Commercial Bank), although their total share of the market slightly decreased last year. These three banks have more than three quarters of the market share in total in the Czech Republic.

However, not all banks on the Czech market report their results into the official statistics of MMR. Several smaller subjects from the ranks of new bank houses, such as Equa Bank or AirBank, have entered the mortgage market in recent years. Nevertheless, the total volume of provided loans of these non-reporting subjects reaches about 6% of the market share according to expert estimates.

To se nyní změnilo, protože banky jsou povinny hlásit počty refinancovaných úvěrů České národní bance. Statistika zahrnuje data týkající se refinancování úvěrů na spotřebu, bydlení a ostatních úvěrů. Z výsledků ČNB vyplývá, že rok 2014 byl ve znamení nových hypoték a refinancované úvěry zůstávaly spíše v pozadí. Jedná se o velkou změnu oproti roku 2013, kdy refinancování hrálo daleko významnější roli. V roce 2014 tak bylo podle dostupných údajů poskytnuto okolo 20 % úvěrů na refinancování. Vzhledem k extrémně nízkým úrokovým sazbám klienti ve většině případů zůstávali u svých stávajících bank.

PRŮMĚRNÁ HYPOTÉKA, VÝŠE SPLÁTEK, DOBA SPLÁCENÍ

Zájemci o hypoteční úvěry nadále preferovali úvěry s hodnotou loan-to-value (LTV, tedy podíl dluhu a vlastního financování) do 85 %. Velký podíl mají ale i úvěry s nižší mírou LTV, konkrétně do 70 %. Průměrná výše hypotečního úvěru dosáhla v roce 2014 1,7 milionu korun. Neměnná zůstává doba splatnosti úvěru - v průměru je mezi 20 až 25 lety. Nově poskytnuté hypoteční úvěry byly dle dostupných informací z 59 % využity právě na nákup nemovitosti, z více než 19 % na výstavbu a zbytek tvoří jiné formy využití (rekonstrukce, vypořádání majetkového podílu, refinancování).

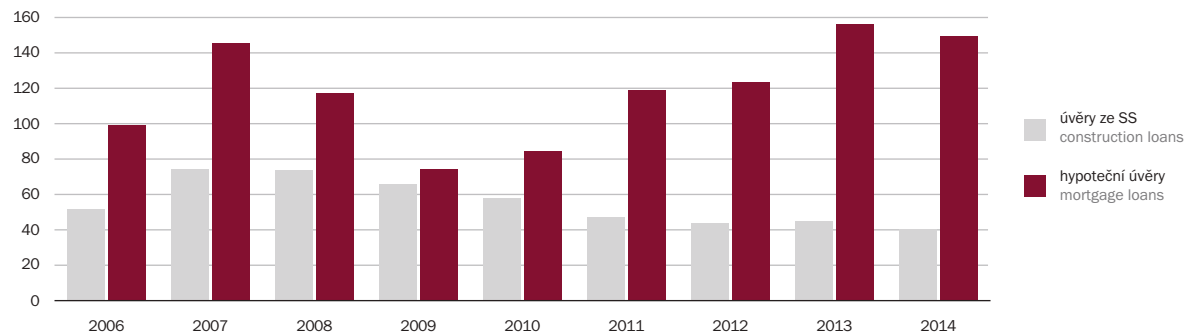
Podle dat Hypoteční banky si lidé loni na hypotéku nejvíce požadovali starší nemovitosti. Ve velkých městech kupovali starší byty kategorie 2+1 nebo 1+1 o velikosti do 60 m². V menších městech a obcích do 50 tisíc obyvatel si lidé požadovali zejména starší rodinné domky o ploše do 120 m².

PODÍL STAVEBNÍCH SPOŘITELN

Stavební spořitelny v roce 2014 poskytly úvěry za 40,2 miliardy korun, což je v meziročním srovnání pokles o desetinu. Naopak zájem o nové smlouvy stavebního spoření loni mírně stoupl; spořitelny jich uzavřely přes 613 tisíc. Vyplývá to z výsledků tuzemských stavebních spořitelén.⁴

V posledních letech zájem o produkty stavebního spoření výrazně klesal. Důvodem byly diskuze o omezení produktu a otevření systému komerčním bankám. Z těchto změn, které byly již promítnuty do připravovaných zákonů, nakonec kvůli loňským předčasným volbám sešlo.

GRAF – Úvěry ze stavebního spoření vs. hypoteční úvěry (v mld. Kč)
GRAPH – Volume of constructions versus mortgage loans (in bil. CZK)



Zdroj: Hypoteční banka
Source: Hypoteční banka



TRENDY DO DALŠÍCH LET

Jaký výhled nabízí hypoteční trh v České republice do dalších let? Objem úvěrů na bydlení budou nejvíce ovlivňovat tři hlavní faktory:

- vývoj úrokových sazeb
- vývoj cen nemovitostí
- podíl refinancování na nové produkci

Podle odhadů expertů lze do nejbližšího období u úrokových sazeb očekávat stagnaci nebo mírný růst. Ovšem za předpokladu, že do ekonomického vývoje neočekávaně nevstoupí inflační faktor, který by zvýšil tlak na růst sazeb.

Předpokládáme, že pozitivní trendy budou pokračovat i v roce 2015 a že dojde k mírnému růstu cenových hladin, který bude podpořen celkovou ekonomickou situací. Pro následující období lze očekávat pokračující velmi mírný růst cen ve všech segmentech, stabilní poptávku u novostaveb (převážně Praha a Brno), růst nabídky novostaveb v Praze, růst cen novostaveb, stabilní zájem o standardní rodinné domy v cenovém rozmezí mezi 2–5 mil. Kč nebo o levnější domy vhodné k rekonstrukci či pozemky.

Pokračovat bude zájem domácích i zahraničních investorů o koupi nemovitostí v Praze. Láká je nejen oživující trh s dostatkem nabídky, ale i oslabený kurz

REFINANCING

Owing to the radical drop in interest rates, the refinancing of existing mortgage loans or other loans used to finance housing significantly contributed to the total volume of mortgage loans in the Czech Republic in 2014. The regular statistics about the number of new mortgage loans is published by the Ministry for Regional Development, which, however, does not mention numbers about new and refinanced mortgages separately. Refinanced loans were always included in the data about new mortgages. This has now been changed, as banks are currently obligated to report the numbers of refinanced loans to the Czech National Bank (ČNB). The statistics also includes data related to the refinancing of loans for consumption, housing and other loans. One can see from the results of ČNB that the number of new mortgages in 2014 is more significant than the number of refinanced loans, which remain in the background. This is a big change, when compared to 2013, when refinancing played a more significant role. About 20 per cent of loans for refinancing were provided in 2014 according to the available data. Owing to the extremely low interest rates, clients mostly remained loyal to their existing banks.

THE AVERAGE MORTGAGE, REPAYMENT AMOUNT, MORTGAGE PAYMENT PERIOD

Persons interested in mortgage loans continued to prefer loans with the loan-to-value (LTV, i.e. proportion of the debt and the financing itself) up to 85 %. However, even loans with a lower LTV (up to 70%) were frequent. The average amount of a mortgage loan in 2014 was 1.7 million CZK. The average amount of a mortgage had been decreasing since 2008 (when it was almost 1.8 million CZK) with some slight deviations, but now it has begun to grow. The mortgage payment period has not changed either and it remains 20–25 years in average.

According to available data, 59% of newly provided mortgage loans were used for purchases of real estate, more than 19% for construction and the rest consisted of other forms of use (reconstruction, property settlement, refinancing).

According to the data of Hypoteční banka, people used mortgages mostly to buy old real estate. The most frequently bought real estate was old apartments of the category 2+1 or 1+1 with the size of up to 60 m² in large cities. In smaller towns

(with less than 50 thousand inhabitants), people mostly bought old family houses with the size of up to 120 m². The exception was Prague, where buyers were mostly interested in large apartments with the average capacity of 3+1, due to the extensive offer of developers.

THE SHARE OF CONSTRUCTION SAVINGS BANKS

Construction savings banks provided loans in a total value of 40.2 billion CZK last year, which means a decrease by one tenth in the year-on-year comparison. On the contrary, the interest in new construction loan contracts slightly grew; construction savings banks concluded more than 613,000 of such contracts. This can be seen from the results of local construction savings banks. Construction savings banks provided loans in a total value of 44.7 billion CZK in the previous year (2013), which indicated the year-on-year growth by two per cent. Construction savings banks concluded more than 611,000 new construction loan contracts including increases of the target loan amount.⁴

The interest in products of construction savings banks significantly decreased in recent years. The reasons were discussions about limiting the products and opening of the system to commercial banks. However, it is worth noticing that these changes were not realised in the end, because of the early elections last year, although they had been already included in proposed laws.

⁴ Za celý předloňský rok stavební spořitelny poskytly úvěry za 44,7 miliardy korun, což byl meziroční růst o dvě procenta. Spořitelny pak uzavřely přes 611 000 nových smluv o stavebním spoření včetně navýšení cílové částky / Construction savings banks provided loans in a total value of 44.7 billion CZK, which means a year on year increase of 2%. Saving banks then concluded more than 611.000 new saving contracts

koruny. Dále předpokládáme trvání příznivých podmínek financování, menší tlak poptávajících na dosažení výraznějších slev a stagnaci tržních nájmů. Minimální bude vliv nedobrovolných dražeb nemovitostí.

Odhad cen nemovitostí se tak podle vývoje HB INDEXu ponese v duchu pokračující stabilizace, resp. mírného růstu, který přetrvával v průběhu celého loňského roku u všech typů rezidenčních nemovitostí. Právě mírný postupný růst cen nemovitostí může být v roce 2015 motivací k dalšímu nárůstu poptávky po bydlení. A tím i po hypotečních úvěrech.

TRENDS IN FUTURE YEARS

What is the outlook for the mortgage market of the Czech Republic? The volume of housing loans will be most affected by three main factors:

- development of interest rates,
- development of real estate prices,
- share of refinancing in the new production.

According to expert estimates, we can expect a stagnation or a slight growth of interest rates in the near future, provided no inflation factor will enter the economic development, which would increase the pressure on the growth of interest rates.

We expect that positive trends will continue in 2015 and that price levels will slightly increase, driven by the overall economic situation. We anticipate a continuing slight growth of prices in all segments over the next six months, a stable demand for new constructions (mostly Prague, Brno), growth of the offer of new constructions in Prague, growth of prices of new constructions, stable interest in standard family houses in the price range of 2–5 million CZK, cheaper houses suitable for reconstruction or land plots. The interest of both local and foreign investors in the purchasing of real estate in Prague will also remain stable or will increase, as they are attracted both by the slightly growing market and the weakening exchange rate of the Czech crown. Furthermore, we expect favourable financing conditions, a smaller pressure of the demanding side on the achievement of higher discounts and a stagnation of market rents. The impact of involuntary auctions of real estate will be very small.

According to the development of the HB INDEX, the estimate of the price development of real estate remains stable, or moderate growth – i.e. similar as in the course of the last year for all types of residential real estates. This gradual slight increase in the prices of real estate could be a motivation for a further increase in housing demand and thus also for an increase in the interest in mortgage loans in 2015.

JAN SADIL

FINANCOVÁNÍ PRÁVNICKÝCH OSOB A NEMOVITOSTÍ

LEGAL ENTITY AND REAL ESTATE FINANCING

- Zavedení NOZu mělo velmi podstatný vliv na financování nemovitostí.
- Příjemně překvapil meziroční nárůst investic o 40 % oproti 2013, na čemž měla podíl i liberalizace podmínek financujících bank; ty investiční transakce jednoznačně preferují před financováním komerčního developmentu.
- Přes klesající yieldy byl patrný silný zájem institucionálních investorů.
- Rok 2014 se vykazoval vysokou likviditou trhu a nízkými úrokovými sazbami.
- Trh je z pohledu financujících bank zdravě dynamický a budí důvěru investorů.

Rok 2014 byl pro český nemovitostní trh charakteristický pokračováním meziročního nárůstu objemu investičních transakcí, a to ve všech segmentech trhu. Oproti roku 2013 stoupl objem investičních transakcí o 40 % na úroveň bezmála 2 miliard EUR. Dynamiku trhu a růst důvěry investorů potvrdil rovněž analogický nárůst počtu investičních transakcí.

Popsaný pozitivní vývoj na trhu nemovitostí ČR, a především investičního segmentu, je do značné míry dán i změnou postoje financujících bank, který jsme mohli pozorovat v roce 2014. Platí, že financování, ať již formou klasického úvěru, či bondy, je pro kvalitní projekty a zkušené hráče relativně snadno dostupné.

Klíčovým pro rozvoj nemovitostního trhu od roku 2014 v ČR je i vliv nového Občanského zákoníku. Podrobněji se aplikací nové právní úpravy do reálného obchodního života zabývá sonda kolegů Davida Šimónka a Lukáše Hrona.

Investiční transakce, podložené prokazatelným cash flow, jsou bankami preferovány před financováním developmentu. Orientace bank na financování investičních transakcí je logickým důsledkem zavedení kritérií Basel III, s částečnou platností již od roku 2013. Daná kritéria výrazně zvýšila požadavek regulátorů trhu na banky v oblasti jejich likvidity a kapitálového krytí. Ty se naučily s novými podmínkami co do respektování potřebné výše rizikové vážených aktiv v porovnání s výší úvěrové expozice pracovat. Lze proto konstatovat, že jednotlivé podmínky bank na financování se výrazně neliší.

Financování developmentu je doménou lokálních bank, zejména díky aktivní přítomnosti na trhu a možnosti operativní kontroly fáze výstavby a flexibilní reakce na požadavky klienta. I nadále se stále velmi omezeně financují projekty spekulativní výstavby, tedy transakce s minimálním nebo dokonce nulovým předpronájmem. Těž pozemky pro výstavbu jsou developery kupovány převážně z vlastních zdrojů, bez účasti úvěru.

Trh je charakteristický vysokou likviditou a nízkými úrokovými sazbami. To komplexně vede k vysoké konkurenci mezi bankami operujícími na českém trhu.

U investičních transakcí se pohybuje požadované LTV nejčastěji mezi 60 – 75 %. Velký důraz je bankami kladen na kvalitu a transparentci valuační (nezávislého ocenění). Na velkém významu nabývá kvalitní asset a property management.

- Establishing NOZ, which has a very important impact on real estate financing.
- What was pleasantly surprising was the year-on-year increase of investment by 40 % in comparison with 2013, which can also be attributed to a liberalisation of conditions of the financing banks; investment transactions clearly prefer those to the financing of commercial development.
- Despite decreasing yields, the strong interest of institutional investors was apparent.
- 2014 demonstrated high market liquidity and low interest rates.
- The market is healthily dynamic and is building the trust of investors from the point of view of the financing banks.

2014 was characterized by a continuing increase of the volume of investment transactions on the Czech real estate market in all market segments. In comparison with 2013, the volume of investment transactions increased by 40 % to the level of almost 2 billion Euros. The dynamics of the market and an increase of trust of investors were confirmed by an analogous increase in the number of investment transactions.

„Na trhu je přemíra volného kapitálu a nízké úrokové sazby. To činí dluhové financování pro všechny výrazně dostupnější - byť rozdíly v přístupu k dluhovému kapitálu stále existují. Zavedení klienti to mají i dnes jednodušší než noví hráči na trhu.“

“There is an excess of free capital on the market and low interest rates. This makes the debt financing more available for everyone – although there are still differences in the access to debt capital. Established clients still have it easier than new players in the market.”

Mgr. Emil Holub, Clifford Chance

The described positive development in the Czech real estate market and above all of the investment segment is, to a significant extent, provided by the change of the attitude of the financing banks, which we could see in 2014. It applies that financing, both in the form of the classic loans or bonds, is relatively easily available for high-quality projects and experienced players.

Since 2014, the key factor for the development of the Czech real estate market has been the impact of the new Civil Code. A probe of the colleagues David Šimonek and Lukáš Hron is dealing with the application of the new legal regulations in more detail.

Banks prefer investment transactions supported by a verifiable cash flow to the financing of development. The focus of banks on the financing of investment transactions is a logical consequence of establishing the Basel III criteria, with a partial effect since 2013. The given criteria significantly increased the requirement of the market regulators imposed on banks in the area of their liquidity and capital coverage. Banks have learned to work with the new conditions with regard to expecting the necessary level of risk-weighted assets in comparison with the higher credit exposure. Therefore, we may conclude that the individual conditions of banks in relation to financing do not differ in any significant manner.

Financing of the development is the domain of local banks, especially due to the active presence on the market and the possibilities of the operative control of the

phase of construction and flexible response to the customer requirements. Projects of speculative construction are still financed in a very limited way, i.e. transactions with a minimum or even zero pre-lease. Also lands for construction are bought by developers predominantly with their own money (without loans).

The market is characterized by high liquidity and low interest rates. This leads to strong competition among the banks operating on the Czech markets.

„V nabídce úvěrů pro oblast financování nemovitostí došlo k velkému posunu v meziročním srovnání. Banky mají přebytek peněz.“

“There has been a great shift in the offer of loans for the financing of real estate in the year-on-year comparison. Banks have an excess of money.”

JUDr. Olga Humlová, HB Reavis

As for investment transactions, the required LTV is most often in the range of 60 – 75 %. A great emphasis is placed by banks on the quality and transparency of the valuation (independent appreciation). The importance of high-quality assets and property management has been increasing.

Z investičního hlediska je patrný posun aktivit z „prime“ na „secondary“ assets (v prime lokalitě) a „prime assets“ v regionech. Atraktivitu tuzemského trhu potvrzuje prodej významného retailového portfolia společnosti Atrium European Real Estate Ltd. (72 retailových formátů různé velikosti) za cca 1,9 mld. CZK investiční společnosti Peakside, který se odehrál na počátku roku 2015.

V případě základních finančních ukazatelů pro hodnocení projektů lze konstatovat, že banky u financování developmentu jako podmínku čerpání úvěru vyžadují mezi 25–35 % vlastních zdrojů (tedy 65–75 % loan-to-cost, LTC) a odpovídající procento kupních či nájemních smluv. Výše pronájmů se liší dle jednotlivých segmentů: u logistiky je standardně požadováno 80–90 % předpronájmů, u obchodních prostor zhruba 50–70 % a u kanceláří minimálně 50–60 % předpronájmů. V obecné rovině platí, že čím vyšší je předpronájem, tím nižší procento equity je ochotna banka akceptovat.

Na trhu je možné sledovat i financování, které se jeví jako spekulativní (bez pronájmu nebo s nízkým pronájmem). Většinou se však jedná o krátkodobé, nižší úvěrové expozice nabízené dcerami zahraničních bank (s lokální schvalovací pravomocí), které však nelze označit za typické pro daný segment.

U developmentu jsou sponzoři nadále povinni ručit za veškeré vícenáklady (Cost Overrun Guarantee), jakož i za bezproblémové dokončení projektu (Completion Guarantee). A to do doby, než „naběhne“ cash flow projektu, podložené dlouhodobými nájemními smlouvami s kvalitními nájemci.

U investičních transakcí se pohybuje požadované LTV nejčastěji mezi 60–75 %. Velký důraz je bankami kladen na kvalitu a transparentci valuace (nezávislého ocenění). Na velkém významu nabývá kvalitní asset a property management.

Struktuře financování odpovídají marže, jež se u developmentu pohybují v rozmezí 230–330 bps u financování v českých korunách a 250–350 bps u financování v eurech. Oba údaje, jež v porovnání s rokem 2013 mírně klesly, zahrnují likviditní přírůstky, tedy náklady na obstarání zdrojů, které jsou opět u jednotlivých bank rozdílné.

Marže u investičního financování spadly v porovnání s rokem 2013 daleko výrazněji. Aktuálně se pohybují v rozmezí 180–250 bps shodně u financování v českých korunách i eurech.

Vysoká konkurence a masivní objem likvidity na trhu vedou aktuálně jak ke snížení marží, tak k více agresivní struktuře financování: vyšším LTC/LTV, rozvolněním splátkových plánů a souvisejících finančních kovenantů.¹ Současně nelze zpochybnit respektování regulatoriky a striktní monitorování výše rizikové vážených aktiv (RWA) ze strany bank.

Ve strukturování financování hrají nadále podstatnou roli profesionalita a zkušenost developera/investora, kvalita zdroje splácení, právní vymahatelnost zajištění a vlastní hodnota zástavy. Před vstupem do transakce se provádí velmi detailní právní a technické due diligence, na významu nabývá rovněž pojištění vlastnického titulu (title insurance).

Charakteristickým rysem tuzemského trhu nemovitostí je silný vliv lokálních investorů, kteří se stále více podílejí na investičních transakcích. Jejich objem se nejčastěji pohybuje mezi 20 a 100 miliony korun a tyto akvizice jsou sponzorovány lokálními bankami.

Opakem může být příklad největší dosavadní nemovitostní transakce – skupina VGP a její joint venture partner, Tristan Capital Partners, prodali portfolio svých logistických aktiv a pozemků pro výstavbu v České republice pražské pobočce PointPark Properties (P3) za 523 milionu EUR. Tento prodej 58 moderních logistických budov s celkovou pronajímatelnou plochou 627 000 m², zahrnující 36 hektarů pozemků pro výstavbu je svou hodnotou jednou z největších samostatných logistických transakcí v Evropě za posledních deset let.

PRŮZKUM ARTN 2015

Sektorový průzkum Asociace pro rozvoj trhu nemovitostí mezi realitními odborníky se týkal rovněž financování nemovitostí. Odpovědi na položené otázky přinesly nezávadná velmi podnětná výsledky, a to i v meziročním srovnání.

Je pozitivní, že naprostá většina respondentů (77 %) považuje nabídku financování ze strany bank za uspokojivou a dostatečně flexibilní. Oproti roku 2014 je to zlepšení o 24 %.

Za důvod tohoto pozitivního trendu jsou zmiňovány přebytek volného kapitálu na trhu a nízké úrokové sazby, což činí dluhové financování pro všechny výrazně dostupnější. Jako částečné výhrady byly zmíněny stále přetrvávající rigidní požadavky na vyšší equity, předprodejů či předpronájmů, byť je od počátku roku 2014 evidováno průběžné zlepšování.

From the investment point of view there is an apparent shift of activities from “prime” to “secondary” assets (in the prime locality) and “prime assets” in regions. The attractiveness of the local market is confirmed by the sale of the significant retail portfolio of the company Atrium European Real Estate Ltd. (72 retail formats of various sizes) for about 1.0 billion CZK to the investment company Peakside, which took place in the beginning of 2015.

In case of basic financial indicators for the evaluation of projects, we can state that banks require between 25–35% of one's own resources (i.e. 65–75 % loan-to-cost, LTC) and the corresponding percentage of purchase or lease contracts for the financing of the development as the prerequisite of obtaining a loan. The amount of rents differs according to the individual segments: 80–90 % of pre-leases are required as a standard for logistics, 50–70 % for commercial spaces and at least 50–60 % of pre-leases for offices. In general, it applies that the higher the pre-lease is the lower the percentage of equity is, which the bank is willing to accept.

It is possible to observe financing in the market, which appears to be speculative (without a lease or with a low lease). However, this mostly concerns short-term, low credit exposures offered by subsidiaries of foreign banks (with the local authorisation to grant approval), which, however, cannot be considered typical for the given segment.

In case of development, sponsors are still liable for all additional costs (Cost Overrun Guarantee), as well as for problem-free completion of the project (Completion Guarantee), until the moment when the project cash flow is activated, supported by long-term lease contracts with high-quality tenants.

As for investment transactions, the required LTV is most often in the range of 60–75 %. Great emphasis is placed by banks on the quality and transparency of the valuation (independent appreciation). The importance of high-quality assets and property management has been increasing.

Margins correspond to the financing structure, which are in the range of 230–330 bps for financing in Czech crowns and 250–350 bps for financing in Euros. Both facts, which have decreased a bit when compared with 2013, include additional liquidity costs, i.e. costs on procuring resources, which differ according to the individual banks.

Investment financing margins fell far more significantly when compared with 2013. Currently, they are in the range of 180–250 bps both for financing in Czech crowns and Euros.

Strong competition and a massive volume of liquidity only rarely lead to a reduction of margins and to more aggressive financing: a higher LTC/LTV, restructuring payment schedules and the related financial covenants.¹ At the same time there are no doubts about the regulations and strict monitoring of the above-mentioned risk-weighted assets (RWA) on the part of banks.

A substantial role in the financing structure is played by professionalism and the experience of the developer/investor, the quality of the source of payments, the legal enforceability of collaterals and the value of the collateral itself. Before entering the transaction, a very detailed legal and technical due diligence is performed and title insurance is also very important.

A characteristic feature of the local real estate market is the strong influence of local investors, whose participation in investment transactions has been increasing. Their volume is usually in the range of 20 to 100 million Czech crowns and these acquisitions are sponsored by local banks.

The opposite may be, for example, the largest hitherto real estate transaction – the group VGP and its joint venture partner, Tristan Capital Partners, sold the portfolio of their logistics assets and lands for construction in the Czech Republic to the Prague subsidiary PointPark Properties (P3) for 523 million Euros. This sale of 58 modern logistic buildings with a total leasable area of 627,000 m², including 36 hectares of lands for construction is, with regard to its value, one of the largest independent logistic transactions in Europe in the last ten years.

AREMD SURVEY 2015

The sector survey of the Association for Real Estate Market Development among real estate experts dealt with the financing of real estate. Answers to the posed questions often brought very interesting results, including in the year-on-year comparison.

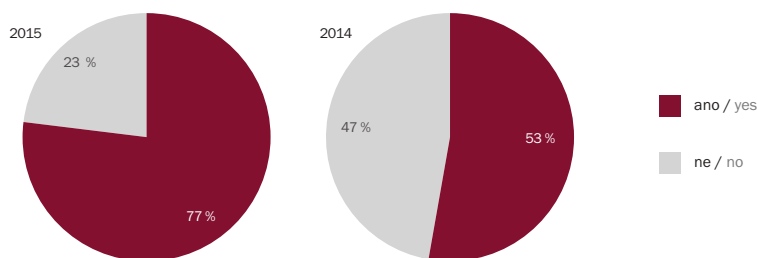
It is positive that a great majority of respondents (77%) consider the offer of financing on part of banks as satisfactory and sufficiently flexible. When compared with 2014, this is an improvement by 24%.

It has been mentioned that the reasons of this positive trend are the excess of free capital in the market and low interest rates, which makes debt financing more available for everyone. Respondents mentioned partial objections such as the still persisting rigid requirements on the amount of equity, pre-sales or pre-leases, even if a continuous improvement has been recorded since 2014.

¹ V tomto případě podmínka v dohodě o úvěru nebo půjčce. / In this case a condition in the credit or loan agreement.

GRAF – Je nabídka financování od bank pro klienty dostatečně flexibilní/uspokojivá?
GRAPH – Is the offer of financing from banks sufficiently flexible/satisfactory for clients?

Zdroj: Průzkum ARTN
 Source: AREMD Survey



Z pohledu zástupců bank lze uvedené výhrady developerů a investorů pochopit. Odpovědí na ně je podstatný argument, že banka v žádném případě nepřebírá riziko projektů. Je oprávněna poskytnout jen takovou výši úvěru, u které je přesvědčena, že lze z výnosu daného projektu (prodeje/pronájmu) splatit.

Objem prostředků, které banky mohou uvolnit pro úvěry do oblasti nemovitostí, je striktně regulován – viz v úvodu kapitoly zmíněný regulativ Basel III. Je tedy pochopitelné, že banky upřednostňují spolupráci s takovými developery/investory, s nimiž mají předchozí pozitivní zkušenost. A mohou předvídat, jak se zachovají v situaci, kdy se projekt nebude optimálně vyvíjet.

Oproti výsledkům z předchozího roku je evidentní, že klienti stále více očekávají od bank kombinaci finančních služeb s poradenstvím.

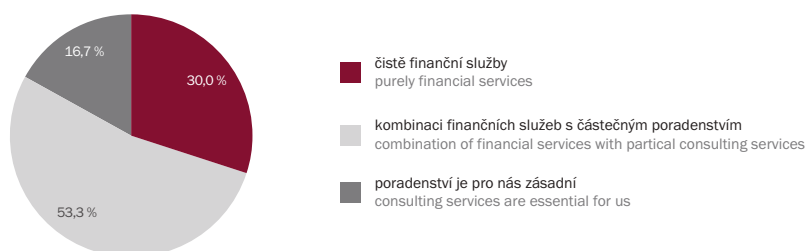
The mentioned objections of developers and investors can be understood from the perspective of bank representatives. However, banks can answer with the crucial argument that they never take over any project risks. Banks are entitled to provide only such an amount of credit, which banks believe can be paid from the revenue of the given project (sale/lease).

The volume of funds, which banks can release for loans into the area of real estate, is strictly regulated (see the already mentioned Basel III regulation in the introduction of the chapter). It is therefore understandable that banks prefer cooperation with such developers/investors whom they have had previous positive experience with and with whom they can anticipate how they would behave in a situation when the project would not develop in an ideal way.

GRAF – Očekává se od bank poradenství (návrh struktury, daňová oblast, právní aspekty) či jsou upřednostňovány čistě finanční služby?

Zdroj: Průzkum ARTN
 Source: AREMD Survey

GRAPH – Do people expect consulting services from banks (proposal of structure, tax area, legal aspects) or do they prefer purely financial services?



Jde o pokračující trend, kdy banky kromě tradičních produktů (úvěry) poskytují v určité míře i poradenství, byť si tuto aktivitu většinou neúčtují. Jde často o návrh struktury financování (equity/úvěr), délku splátkového plánu atd. Cílem spolupráce banky s klientem je poskytnout úvěr za podmínek vyhovujících klientovi, ale současně tak, aby byl v rámci banky realizovaný v rozumném čase.

Narazili klienti ze strany banky na nějaké bariéry/omezení při vyjednávání úvěru na zamýšlený projekt/investici?

U tohoto bodu se projevuje poměrně vysoká kultivovanost trhu, kdy většina respondentů (67 %) uvedla, že sice určitá omezení ze strany banky existují, jsou ale poměrně drobného charakteru. Většinou se jako omezení uvádí výše equity a předpronájmu, byť sofistikovanému klientovi je již jasné, že banky přiměřenou equity a předpronájem požadovat musejí. Pozitivní je skutečnost, že 17 % respondentů uvádí, že nikdy nenarazili ze strany banky na restrikce.

Převažuje názor, že pokud se banky rozhodnou development vybrané nemovitosti financovat, omezení nejsou zásadní a ve většině případů se najde rozumný kompromis. Skutečným problémem však je vyhovět všem kritériím a zpracovat se do stádia financovatelnosti projektu.

Očekáváte v letech 2015–2016 rozvolnění podmínek financování či spíše jejich utužení?

Oproti roku 2014, kdy naprostá většina respondentů uvedla, že dojde k rozvolnění podmínek nebo změny neočekává, se momentálně očekává rozvolnění podmínek v menší míře. Naopak, 13 % respondentů předvídá, že dojde spíše k utužení podmínek.

Rok 2014 potvrdil, že trh nemovitostí v České republice je zdravě dynamický a transparentní. Aktiva v ČR (a zde dosahované yieldy) jsou pro investory zajímavé. Z toho titulu by se poměrně agresivní podmínky financování mohly v letech 2015 udržet. Jejich další rozvolnění by řada zkušených bankéřů oprávněně považovala za nezdavé.

When compared with the results from last year, it is apparent that clients are increasingly expecting banks to provide a combination of financial and consulting services.

It is a continuing trend, when banks, besides traditional products (loans) also provide consulting services to a certain extent, although they do not usually charge for this activity. It is often a proposal of the financing structure (equity/loan) or the length of the payment schedule etc. The aim of the cooperation of the bank with the client is to provide a loan under conditions advantageous for the client and at the same time in a way, which is realisable within the bank within a reasonable period of time.

Have clients come across any barriers/restrictions on the part of banks, when negotiating a loan for the planned project/investment?

A relatively high awareness of the market was demonstrated with regard to this point, when most respondents (67 %) stated that there are certain restrictions on the part of banks, but they are relatively negligible. The most frequently mentioned restriction is the amount of equity and pre-leases, even if a sophisticated client is already aware that banks have to require the proportionate equity and pre-leases. The positive fact is that 17 % of respondents say that they have never come across any restrictions on the part of banks.

The predominant opinion is that if banks decide to finance the development of the selected real estate, restrictions are negligible and a reasonable compromise is usually reached. The real problem, however, is to comply with all criteria and to work through to the phase of the possibilities of financing of the project.

Do you expect a loosening of financing conditions or their solidifying in 2015–2016?

Unlike 2014, when a great majority of respondents stated that they did not expect any loosening of conditions or changes, respondents now anticipate a slight loosening of conditions. On the contrary, 13 % of respondents forecast that conditions will more probably be solidified.

2014 confirmed that the Czech real estate market is healthily dynamic and transparent. The assets in the Czech Republic (and the locally achieved yields) are attractive for investors. For this reason the quite aggressive conditions of financing could persist in 2015. Their further loosening would be rightfully considered unhealthy by many experienced bankers.

+ BANKY – NEJVÝZNAMNĚJŠÍ REGULATORNÍ OPATŘENÍ ROKU 2014

Rok 2014 byl dalším rokem, ve kterém byla předložena a přijata řada regulatorních opatření. Šlo o reakce na globální finanční krizi, kdy daná opatření významným způsobem ovlivňují činnost bank. Jejich společným cílem je především zvýšit stabilitu a posílit odolnost bankovního sektoru, snížit pravděpodobnost a vážnost budoucích finančních krizí. Mají rovněž zabránit tomu, aby pro řešení problémů bank byly používány v masivní míře peníze daňových poplatníků. Cílem je zároveň napravit nedostatky stávajících opatření.

CRR/CRD IV

Prostřednictvím nařízení o kapitálových požadavcích (CRR) a směrnice o kapitálových požadavcích (CRD IV) jsou v EU implementována tzv. pravidla Basel III. Jde o základní pravidla, kterými se řídí činnost bank. Jsou zaměřena na zvýšení kvality kapitálu, posílení krytí rizik, zmírnění procyklickosti a posílení likvidity.

Nařízení CRR, které je od 1. 1. 2014 přímo účinné ve všech zemích Evropského hospodářského prostoru, především definuje jednotlivé složky kapitálu, stanoví kapitálové požadavky, rizikové váhy a omezuje velké angažovanosti. A to obezřetněji, přísněji a ve větší míře, než tomu bylo dříve. Nově zavádí ukazatele likvidity (LCR¹ a NSFR²) a pákového poměru (leverage³) a řeší otázku úvěrového rizika protistrany a zveřejňování informací.

Směrnice CRD IV řeší vstup do odvětví, kapitálové polštáře, řízení a správu společnosti (corporate governance), sankce a pravidla zveřejňování údajů příslušnými orgány. V ČR byla směrnice implementována změnou zákona o bankách, která byla přijata 18. 6. 2014.

Přísnější definice kapitálu a požadavků, aby kapitálové požadavky byly ve zvýšené míře plněny kvalitnějším kapitálem⁴, vedou spolu s nově zaváděnými kapitálovými polštáři k tomu, že i když základní kapitálový požadavek zůstává na 8 % jako dříve, je nutné ho splnit kvalitnějším kapitálem. Celkový požadavek se tak může vyšplhat i na více než dvojnásobek.

Pro čtenáře Trend Reportu je podstatnou zprávou, že český bankovní sektor je zdravý, banky mají dostatek likvidity a jejich kapitálová přiměřenost neustále roste. Při pokračování tohoto trendu by neměl mít sektor jako celek problém plnit všechny požadavky směrnice CRD IV a nařízení CRR.

Česká národní banka (ČNB) hned uplatnila bezpečnostní kapitálovou rezervu v plné výši 2,5 % a nevyužila možnost jejího postupného naběhnutí až v letech 2016 až 2019. Dále stanovila čtyřem největším bankám kapitálovou rezervu ke krytí systémového rizika ve výši 1 % až 3 %. Proticyklickou kapitálovou rezervu stanovila ČNB ve výši 0 %. A vzhledem k aktuálnímu predikci budoucího úvěrového vývoje a vývoje na relevantních trzích – zejména na trhu nemovitostí – nebude pravděpodobně nutné v nejbližších dvou letech nenulovou sazbu proticyklické kapitálové rezervy aplikovat.

BRRD

BRRD je směrnici, kterou se stanoví rámec pro ozdravné postupy a řešení problémů úvěrových institucí. Má zajistit, aby řešení problémů bank proběhlo rychle, bez využití peněz daňových poplatníků a se zachováním podstatných finančních a ekonomických funkcí dané banky z hlediska celého bankovního systému. Tím se minimalizuje riziko finanční stability.

Hlavními body směrnice jsou pravidla pro plány ozdravných postupů, které zpracovávají banky, a pro plány pro

řešení problémů bank, jež vypracovává orgán pro řešení krize. Tím se u nás stal nově vytvořený samostatný odbor restrukturalizace ČNB.

Směrnice dává pravomoc provést včasná opatření k odstranění problémů dřív, než se stanou akutními, včetně pravomoci požadovat výměnu managementu. Směrnice také zavádí nástroj odepsání závazků (bail in) jako nástroj rekapitalizace a řešení problémů bank. A také fond pro řešení problémů bank s cílovou úrovní 1 % z krytých vkladů, které má být dosaženo během 10 let. Fond bude naplňován příspěvky bank, jejichž výši stanoví orgán pro řešení krize s přihlédnutím k rizikovému profilu bank.

Zákon, kterým se u nás bude implementovat BRRD, je po mezirezortním připomínkovém řízení. Jeho schválení poslanci se očekává přibližně v polovině roku 2015.

DGSD

Směrnice o systémech pojištění vkladů (DGSD) požaduje od každého členského státu zřídit alespoň jeden depozitní garanční systém. Celoplošně se zavádí ex-ante financování systémů (v ČR je již uplatňováno) a do 10 let od začátku platnosti směrnice musejí fondy pojištění vkladů dosáhnout minimální výše 0,8 % všech krytých depozit.

Příspěvky do systému pojištění vkladů vycházejí z výše pojištěných vkladů a z míry rizika, jež dotčená banka podstupuje. Směrnice zavádí povinnost nejpozději od roku 2024 zavést pro výplatu náhrad vkladů lhůtu v délce 7 pracovních dní (dosud 20 pracovních dní).

Limit pojištění zůstává na stávající výši 100 tis. EUR, ale členské státy musejí zajistit, aby vklady spojené se specifickými okolnostmi (např. vklady plynoucí z operací s nemovitostmi týkajících se soukromých obytných nemovitostí) byly chráněny i nad hranici 100 tis. EUR po dobu nejméně 3 a nejdéle 12 měsíců. Směrnice také stanoví informační povinnosti bank vůči vkladatelům.

Zákon, kterým se u nás bude implementovat DGSD, připravuje Ministerstvo financí ČR. Jeho schválení poslanci se očekává přibližně v polovině roku 2015.

MiFIR/MiFID 2

V tomto případě se jedná o aktualizaci již platné směrnice o trzích finančních nástrojů (MiFID). Zabývá se vytvořením jednotného trhu pro investiční služby a činnosti, a to zajištěním harmonizovaného vysokého stupně ochrany investorů do finančních nástrojů, jako jsou akcie, dluhopisy, deriváty a různé strukturované produkty. Pro implementaci této směrnice do národních právních řádů je stanoven termín do 3. 7. 2016.

Tato revize zakládá přísnější požadavky na řízení portfolia, investiční poradenství a nabídku komplexních finančních produktů, jako jsou např. strukturované produkty. Dochází k rozšíření na různé segmenty trhu a nástroje, pokud jde o organizaci, transparentnost a dohled. Posiluje se role regulátorů, kteří budou moci zakázat specifické produkty, služby nebo praktiky v případě ohrožení ochrany investora, finanční stability nebo řádného fungování trhů.

Nařízení o trzích finančních nástrojů (MiFIR), které je účinné od 3. 1. 2017, stanoví jednotné požadavky na uveřejňování údajů o obchodech, hlášení obchodů příslušným orgánům či obchodování s deriváty v organizovaných systémech. Zároveň zohledňuje nediskriminační přístup k zúčtování a nediskriminační přístup k obchodování s referenčními hodnotami, pravomoci příslušných orgánů a poskytování investičních služeb či výkon investičních činností subjekty ze třetích zemí.

MCD

Po 2,5 letech jednání o regulaci hypotečního trhu EU odhlasoval v prosinci 2013 Evropský parlament návrh direktivy o úvěrech na bydlení / o hypotékách.

20. března 2014 tak vstoupila direktiva v platnost, přičemž na transpozici do národní legislativy a na implementaci v bankách jsou dva roky.

Do působnosti direktivy by měly spadat úvěry zajištěné nemovitostmi určenými k bydlení a také úvěry za účelem nákupu budovy nebo pozemku. Podle direktivy má věřitel spotřebiteli poskytnout řadu informací: jedná se smlouvu, všeobecné informace, předmluvní informace vycházející z evropského standardizovaného informačního přehledu (ESIS, v ČR byl zaveden jako standard číslo 18 České bankovní asociace) a také přiměřené vysvětlání. Spotřebitelé mají být také poskytnuty informace týkající se zprostředkovatelů úvěru – a to včetně informace o výši provize, kterou věřitel zprostředkovateli platí.

Direktiva by měla zavést pro spotřebitele možnost odstoupení od smlouvy nebo závaznost nabídky věřitele po dobu 7–10 dnů.⁵ Direktiva dále zavádí právo spotřebitele na předčasné splacení a rámec pro kompenzaci věřiteli (také bude upřesněno v národních legislativách).

Direktiva dále – kromě řady dalších novinek – zakazuje tzv. tying (vázání prodeje jednoho výrobku na prodej jiného). Výjimkou jsou produkty, které přinášejí spotřebitelům jasné výhody. Kromě toho může věřitel požadovat, aby spotřebitel uzavřel určitý typ pojistné smlouvy pokrývající rizika související s úvěrovou smlouvou (spotřebitel si přitom může zvolit poskytovatele pojištění).

Implementace direktivy významně ovlivní fungování hypotečního trhu ČR. Už jen tím, že úprava pracovních postupů a IT systémů bude pro banky nákladná a celý proces získání úvěru se s velkou pravděpodobností zkomplikuje.

Závěr

Další a další nové regulatorní požadavky zatěžují bankovní sektor dodatečnými náklady jednak ve formě administrativních nákladů na implementaci a plnění regulatorních požadavků, jednak finančními příspěvky, která regulatorní opatření nově zavádějí. To bude mít přímý vliv na snížení zisku bank a omezí tak možnost posílení jejich kapitálu formou generování zisku. To se projeví v menším potenciálu pro poskytování úvěrů s negativním dopadem na růst HDP.

Narůstajícímu počtu stále složitějších regulatorních požadavků je třeba v bankách alokovat čím dál větší kapacitu. To se negativně promítá do omezené možnosti managementu a pracovníků bank věnovat se iniciování a zavádění potřebných vnitřních změn, inovací a hledání nových obchodních příležitostí.

Nechtěným vedlejším efektem neustále se valících regulatorních požadavků může být také nárůst morálního hazardu, pro nějž jsou tyto stále komplikovanější regulatorní požadavky živnou půdou. Řadíme k nim i nadměrnou ochranu spotřebitelů, kteří jsou činění stále méně zodpovědnými za své chování. A rovněž nepodložené přesvědčení, že regulatorní požadavky jsou dostatečnou zárukou zdraví, stability a odolnosti bank.

Stabilní bankovní sektor však může zaručit jen dokonalá souhra dobře nastavených regulatorních požadavků, propracovaných systémů corporate governance (zvláště systémů řízení rizik) a kvalifikovaného, účinného, efektivního a (rychle a rázně zasahujícího) bankovního dohledu. Bez toho jsou regule a direktivy jen teorií. ►

¹ Ukazatel krytí likvidity požaduje, aby banka měla stejně nebo více vysoce likvidních aktiv, než je očekávaný odliv zdrojů v období 30 dnů. / Liquidity Coverage Ratio requires banks to hold the same level or more high liquid assets than capital outflow to survive a 30 days stress scenario.

² Ukazatel stabilního financování hlídá, aby dlouhodobá aktiva byla financována dlouhodobými zdroji. / Net Stable Funding Ratio monitors the ability of banks to finance long-term assets by long-term funds.

³ Leverage poměruje kapitál s celkovými aktivy a podrozvahovými položkami a je do jisté míry doplňujícím ukazatelem k požadavku na kapitál. Leverage pracuje s nominální hodnotou aktiv a podrozvahových položek, kdežto kapitálový požadavek zohledňuje jejich rizikovost. / Leverage Ratio measures the capital against total assets and off-balance-sheet items and to a certain extent it is an additional indicator to capital ratio. LR works with a nominal value of off-balance sheet assets while capital requirement takes into account their risk.

⁴ Od bank je požadováno, aby kapitálové požadavky plnily především základním kapitálem a rezervami a nikoli podřízeným dluhem či hybridními instrumenty. / Banks are required to fulfil their capital requirements mainly by using their own equity capital and reserves and not by subordinated debt or hybrid instruments.

⁵ Při transpozici do národní legislativy bude upřesněno, zda se stanoví období před podpisem smlouvy na rozmyšlenou klienta, po kterou platí závazná nabídka úvěru, nebo právo klienta na odstoupení od podepsané smlouvy během stanoveného období. / When transposing it into the national legislation, it will be specified, if a period before the conclusion of a contract, during which a binding credit offer is in effect, will be stipulated to give the client some time for thinking, or if the client will have the right to withdraw from the signed contract within a stipulated period.



BANKS – THE MOST IMPORTANT REGULATORY MEASURES OF 2014

The year 2014 was another year, in which a series of regulatory measures were submitted and accepted as a response to the global financial crisis. The given measures significantly affect the activity of banks. Their common goal is above all to increase the stability and to strengthen the resistance of the banking sector and to reduce the probability and severity of future financial crises. They should also prevent any massive use of taxpayers' money for solving problems of the banks. Another goal is to correct inconsistencies of the existing measures.

CRR/CRD IV

The so-called Basel III rules are implemented in the EU by means of the capital requirements regulation (CRR) and the capital requirements directive (CRD IV). These are basic rules, which regulate the activities of banks focused on increasing the quality of capital, strengthening the coverage of risks, alleviation of procyclicality and the strengthening of liquidity.

The CRR, which has been directly in effect since 1 January 2014 in all countries of the European Economic Area defines, above all, the individual components of capital, determines capital requirements, risk weights and limits large exposures – more carefully, strictly and to a greater extent than before. Newly, it introduces liquidity indicators (LCR¹ and NSFR²) and the leverage³ ratio and it solves the issue of the credit risk of the counterparty and the publishing of information.

DCRD IV solve the entrance into the industry, capital buffers, corporate governance, sanctions and rules for publishing of information and rules for publishing of data by corresponding authorities. The directive was implemented in the Czech Republic within the amendment of the Act about Banks, which was adopted on 18/6/2014.

A stricter definition of the capital and the requirement that capital requirements are fulfilled by means of higher-quality capital⁴ in a greater extent, together with the newly introduced capital buffers, result in the fact that although the basic capital requirement remains at 8% as before, it is necessary to fulfil it by means of higher-quality capital. Therefore, the total requirement can reach more than the double amount.

The crucial message for the readers of Trend Report is that the Czech banking sector is healthy, banks have sufficient liquidity and their capital adequacy keeps growing. If this trend continues, the sector as a whole should not have any problems to fulfill all requirements of the CRD IV and the CRR.

The Czech National Bank (ČNB) immediately applied the capital conservation buffer in its full extent of 2.5% and it did not use the possibility of its gradual implementation from 2016 to 2019. Moreover, the bank established the systemic risk buffer for the four largest banks to cover the system risk in the amount of 1% to 3%. On the contrary, ČNB set the countercyclical capital buffer to 0%. And with regard to the current predictions of the future credit development and development on the relevant markets – especially on the real estate market – it will probably not be necessary to apply the non-zero rate of the countercyclical capital buffer in the next two years.

BRRD

BRRD is a directive, which determines the framework for recovery and resolution of credit institutions. Its task is to ensure that bank problems are solved fast, without the use of taxpayers' money, while preserving the substantial financial and economic functions of the given bank from the perspective of the entire banking system. This minimizes the risk for financial stability.

The main points of the directive are rules for recovery plans misto plans of adjustment procedures, which are processed by banks, and for resolution plans, which are elaborated by the resolution authority, which is the newly

created independent Resolution Department of the ČNB.

The directive grants the authority to execute timely measures to remove problems, before they become acute, including the authority to require a management replacement. The directive also introduces the bail in as the tool of recapitalisation and resolution, as well as the resolution fund with the target level of 1 % from the covered deposits, which should be achieved in 10 years. The fund will be filled with contributions of banks, the amount of which will be set by the resolution authority with regard to the risk profile of the banks.

The act, by which BRRD will be implemented, is now after the interdepartmental amendment procedure. Its approval by members of parliament is expected approximately around the middle of 2015.

DGSD

The directive about deposit guarantee systems (DGSD) requires the establishment of at least one deposit guarantee system by each member state. Ex-ante financing of systems has been in the process of implementation in all the states (it is already implemented in the Czech Republic) and the deposit guarantee funds must reach the minimum amount of 0.8% of all covered deposits within 10 years since the beginning of effect of the directive.

Contributions into the deposit guarantee system are based on the above-mentioned covered deposits and on the extent of risk, which the given bank undergoes. The directive introduces the obligation to introduce a deadline of 7 working days (20 working days so far) for the payment of deposit compensations since 2024 at the latest.

The limit of insurance remains in the existing amount of 100 thous. Euros, but member states have to ensure that deposits related to specific circumstances (e.g. deposits from operations with private housing real estate) are protected even above the level of 100 thous. Euros for the period of at least 3 and at most 12 months. The directive also establishes the information obligation of banks towards its depositors.

The act, by means of which DGSD will be implemented in the Czech Republic, is now in preparation by the Ministry of Finances of the Czech Republic. Its approval by members of parliament is expected around the middle of 2015.

MIFIR/MIFID 2

In this case it concerns the updating of the already valid markets in financial instruments directive (MIFID). It deals with the creation of a uniform market for investment services and activities, namely by including a harmonised high degree of protection of investors into the financial instruments, such as shares, bonds, derivatives and various structured products. The deadline for implementation of this directive into the national legal codes is 3/7/2016.

This revision establishes stricter requirements for management of the portfolio, investment consulting and the offer of complex financial products, such as structured products. This is expanded to various market segments and instruments with regard to organisation, transparency and supervision. The role of regulators is strengthened, as they will have the authority to prohibit specific products, services or practices in case of a threat to the protection of investors, financial stability or the proper operation of markets.

The markets in financial instruments regulation (MIFIR), which has been in effect since 3/1/2017, establishes uniform requirements for publishing data about business deals, reporting of business deals to corresponding authorities or trading with derivatives in organised systems. At the same time, it takes into consideration a non-discriminatory approach to benchmarks, competences of corresponding authorities and providing of investment services or performance of investment activities by subjects from third countries.

MCD

After 2.5 years of negotiating about the regulation of the EU mortgage market, the European Parliament approved directives about housing credits / mortgages in December 2013. The directive came into effect on 20 March 2014, while the deadline for transposition into the national legislation and implementation in banks is two years.

The directive should apply for credits secured by real estate intended for housing and also credits granted for the purpose of a purchase of a building or land. According to the directive, the creditor should provide a lot of information to the consumer: a contract, general information, pre-contract information based on the European standardised information overview (ESIS, it was introduced as the standard No. 18 of the Czech Banking Association in the Czech Republic) and also reasonable explanations. Consumers should also receive information related to the intermediaries of the credit – including information about the amount of the commission, which the creditor is to pay to the intermediary.

The directive should introduce the right of the consumer to withdraw from a contract or the binding effect of a creditor's offer for the period of 7 –10 days.⁵ The directive further introduces the right of the consumer for early payment and the framework for compensation to creditors (this will also be specified in the national legislation).

The directive also – besides many other novelties – prohibits so-called tying (of the sale of one product to the sale of another product). An exception includes products which bring clear advantages to consumers. Apart from that, the creditor may require the consumer to conclude a certain type of insurance contract to cover the risks related to the credit contract (the consumer may choose the insurance provider).

Implementation of the directive will significantly affect the functioning of the mortgage market of the Czech Republic. The very modification of work procedures and IT systems will be very costly for banks and the entire process of obtaining a loan will probably be more complicated.

Conclusion

More and more new regulatory requirements are burdening the banking sector with additional costs both in the form of administrative costs on their implementation and the fulfilment of regulatory requirements and by financial contributions, which the regulatory measures newly introduce. This will have a direct effect on the decrease of the profit of banks and it will reduce the option of the strengthening of their capital by generating profit. This will be reflected in the smaller potential for providing loans with a negative impact on the growth of GDP.

It is necessary to allocate an increasingly larger capacity in banks for the growing number of more and more complicated regulatory requirements. This results in the limiting of the possibility of the management and the employees of banks to initiate and introduce necessary internal changes, innovations and search for new business opportunities.

The unwanted secondary effect of incessantly amassing regulatory requirements may also be an increase of the moral hazard, for which these increasingly more complicated regulatory requirements are a breeding ground. These include the excessive protection of consumers, who are made less and less liable for their behaviour. And the unsubstantiated claim that regulatory requirements are a sufficient guarantee for the health, stability and resistance of banks.

However, a stable banking sector can only be achieved by a perfect harmonisation of all well-adjusted regulatory requirements, sophisticated systems of corporate governance (especially of risk management systems) and a qualified, efficient and (fast and strictly) intervening bank supervision. Without these, regulations and directives are just a theory.

PETR VOJÁČEK, VĚRA SVOBODOVÁ

Česká bankovní asociace / Czech Banking Association

FINANCOVÁNÍ PRÁVNICKÝCH OSOB A NEMOVITOSTÍ – NOVÁ PRÁVNÍ ÚPRAVA

Spojení stavby a pozemku, na kterém stavba stojí, znamenalo v roce 2014 zásadní novinku a okamžitou změnu pro financování nemovitostního trhu. Ačkoliv jsme se tématu obšírně věnovali v loňském Trend Reportu, připomeňme zásadní úpravy a jejich dopady na tuzemský trh nemovitostí. Po roce implementace nových právních úprav a institutů rozhodně stojí za pozornost i komentář.

Zatímco v předchozích více než šedesáti letech tvořily podle práva pozemek a stavba na něm stojící dvě oddělené věci, s nimiž bylo možné nakládat samostatně, podle nového občanského zákoníku už stavba není samostatnou věcí, ale pouhou součástí pozemku. Stavbu tak už nelze samostatně převést na jinou osobu, je možné převést pouze pozemek, jehož je stavba součástí.

Podle nového občanského zákoníku se 1. ledna 2014 „spojila“ stavba s pozemkem, pokud stavba i pozemek měly stejného vlastníka. V případech, kde stavba stála na cizím pozemku, a dále v některých dalších případech ke spojení nedošlo. Tato změna se bohužel negativně projevila tím, že banky od roku 2014 až na řídké výjimky nefinancují development ani investiční transakce tam, kde stavba není součástí pozemku, na kterém stojí.

V případech investičních transakcí se vzniklá situace řeší převážně tak, že z kupovaného portfolia se vyberou projekty, kde stavby jsou součástí pozemků. Tyto projekty se vyčlení do samostatné účelové založené společnosti (nebo více společností), jejíž akvizici už banky jsou schopny a ochotny financovat.

Nemovitosti se vyčleňují zpravidla rozdělením původní projektové společnosti. Vybrané nemovitosti se spolu s nájemními vztahy a souvisejícími smlouvami (typicky asset management a dodávky médií a služeb) odstěpí do nově založené účelové společnosti (SPV). Tento proces je dokončen zápisem rozdělení do obchodního rejstříku,

po němž se nákup nové SPV stává financovatelným za standardních podmínek. Pokud sponzor zároveň kupuje i zbývající část portfolia, kde stavby nejsou součástí pozemku, financuje tuto část akvizice obvykle z vlastních zdrojů. Případně je nucen využít jiných forem financování.

Nový občanský zákoník také prakticky zastavil financování developmentu na cizích pozemcích. Při takovém developmentu se stavba, která je na pozemku stavěna, okamžitě stává součástí pozemku. Vlastník pozemku obvykle nemá zájem poskytnout pozemek jako zástavu k zajištění úvěru na financování developmentu, neboť to pro něj představuje neúměrné riziko. A takový development je pak z hlediska bank nefinancovatelný pro nedostatek klasického zajištění.

Nový občanský zákoník se sice snaží tuto situaci řešit pomocí tzv. práva stavby, avšak příslušná právní úprava znamená pro financující banku tolik rizik, že v současné podobě prakticky znemožňuje takový projekt financovat. Developer a vlastník pozemku si mohou ujednat, že developer bude mít k pozemku speciální věcné právo práva stavby. Pokud je v katastru nemovitostí u příslušného pozemku developer zapsán jako oprávněný z práva stavby, potom stavba, kterou postaví, se nestane součástí pozemku, ale součástí práva stavby.

Právo stavby je možné si představit jako soubor, v němž je obsaženo nejenom právo developera stavět na cizím pozemku, ale také samotná stavba, kterou developer na pozemku realizuje. Stavbu samotnou však ani v tomto případě nelze poskytnout bance jako zástavu. Je nutné zastavit celý soubor, jehož je stavba součástí.

Bohužel, stávající právní úprava umožňuje měnit obsah práva stavby mezi jeho stranami bez omezení (a zejména bez ohledu na postoj a vědomí financující banky). Rovněž nedokonale upravuje jeho prodej při výkonu zástavního práva, což právo stavby jako efektivní předmět zajištění zásadně oslabuje. Význam má i absence praktických zkušeností s realizací takového zástavního práva a nepředvídatelnost zájmu o koupi práva stavby v rámci realizace zástavního práva k němu.

Nový občanský zákoník dále přinesl několik nových institutů a možností týkajících se zřizování a výkonu zajištění. U nejvíce využívaných zástavních práv je především možné mezi stranami nově dohodnout způsob výkonu zástavního práva, a to i prodejem z volné ruky nebo propadnutím zástavy (pokud jsou dodržena zákonná limity takové dohody). Nově lze vlastníka nemovitosti omezit v nakládání se zástavou a zapsat takové omezení do katastru nemovitostí, čímž se efektivně zabrání převodům nebo zatěžování zástavy.

Základním předpokladem získání bankovního financování i nadále zůstávají důkladné právní prověrky financovaných vztahů a poskytovaného zajištění, přičemž i v této oblasti představuje nový občanský zákoník zásadní změnu. Zavedením principu materiální publicity údajů v katastru nemovitostí se de facto rozvojlí režim posuzování akvizic nemovitostí před účinností změn a po ní.

Stejně tak se nové právní úpravy aplikují i na nájemní vztahy vzniklé před účinností nového občanského zákoníku, jež přirozeně novou právní úpravu nereflktují. To v praxi nezřídka představuje značná rizika, která je nutno v rámci právních prozívek zohlednit. Vede to k využití již tak slibně se rozvíjejícího pojištění právního titulu, tzv. title insurance. Na druhou stranu, z hlediska bankovního financování má v některých případech svůj pozitivní význam možnost zápisu nájemních vztahů do katastru nemovitostí.

V dalším období bude také zajímavé sledovat, jak se v praxi financujících bank projeví nová pravidla ohledně přechodu dluhů společně s přechodem zástavních práv nebo jiné jistoty. Podobně stojí za pozornost vývoj kolem vzniku solidárního dlužnictví na straně nabyvatele při převzetí majetku dlužníka.

Přes přetrvávající výkladové problémy a absenci rozhodovací praxe soudů, prokázal loňský rok, že tržní praxe se s novou právní realitou úspěšně vyrovnává a zavádí smluvní standardy akceptovatelné jak pro banky, tak i pro jejich klienty. NOZ tak představuje pozitivní posun i z hlediska financování nemovitostních transakcí, přičemž její kladný význam by se měl v budoucnu nadále prohlubovat.

LEGAL ENTITY AND REAL ESTATE FINANCING – NEW LEGISLATION

The connection of a construction and the land, on which the construction stands, constituted a crucial novelty in 2014 and an immediate change for the financing of the real estate market. Although we dealt with the topic broadly in last year's Trend Report, let's recall the fundamental modifications and their impact on the local real estate market. After a year of implementing new legal regulations and institutes, it is worth commenting on.

While land and the constructions on it were two separate things according to the law in the last sixty years, so each of them could be handled separately, the new Civil Code stipulates that a construction is not a separate thing, but a mere part of the land. This means that you cannot transfer the ownership of a construction to another person anymore, you can only transfer the land, on which the construction stands.

According to the new Civil Code, constructions were “united” with land on 1 January 2014, if both the construction and the land had the same owner. In cases, where the construction stood on someone else's land, and in some other cases, the connection was not applied. Unfortunately, this change had a negative effect: banks have not been financing (with some rare exceptions) development or investment transactions in cases, where a construction is not part of the land, on which it stands.

In cases of investment transactions the arising situation is dealt with mostly by only choosing such projects from the portfolio for sale, where constructions are part of the land. These projects are then singled out and allocated into a separate special-purpose company (or more com-

panies), the acquisition of which banks are not willing or able to finance.

Real estate is usually singled out by dividing the original project companies. Selected parcels of real estate, together with lease relations and the related contracts (typically asset management and media and services supply) are split off and included in the newly founded company (SPV). This process is completed by the registration of the division into the Commercial Register, and after that the purchase of a new SP can be financed under standard conditions. If the sponsor purchases the remaining part of the portfolio at the same time, where constructions are not part of the land, this part of the acquisition is usually financed from his/her own resources. Or the client may be compelled to use other forms of financing.

The new Civil Code also virtually stopped financing development on land owned by another person. During such development, the construction being built on the land immediately becomes part of that land. The owner of the land is usually not interested in providing the land as collateral to guarantee a loan for the financing of the development, as this would be a disproportionate risk. In addition, such development cannot be financed by banks because of the lack of classic guarantees.

The new Civil Code attempts to solve this situation by means of the so-called right to build, but the corresponding legislation means so many risks for the financing bank that it currently prevents the financing of such projects. The developer and the owner of the land can agree that the developer will have a special right to build in relation to the land. If the developer is registered in the real estate cadastre as the one entitled to the right to build in relation to the land, then the construction,

which he/she builds, will not become part of the land, but part of the right to build.

The right to build can be seen as a file, which includes both the right of the developer to build on land owned by another, and the very construction being built on the land. However, even in this case the construction itself cannot become collateral for the bank. Only the entire file, which the construction is part of, can become collateral.

Unfortunately, the existing legislation makes it possible to change the content of the right to build between parties without limits (especially regardless of the attitude and awareness of the financing bank). It also imperfectly modifies its sale when exercising the right of lien, which significantly weakens the right to build as efficient collateral. What is also significant is the absence of practical experience with the realisation of such a right of lien and the unpredictability of interest in the purchase of the right to build within the realisation of the right of lien related to it.

Moreover, the new Civil Code brought several new institutes and options related to the establishment and execution of the collateral. As for the most frequently used rights of lien, it is newly possible for parties to agree on a manner of execution of the right of lien, even by means of a free-hand sale or by forfeiture of the collateral (if the legal limits of such agreements are observed). Newly, the owner of the land can be restricted in handling the collateral and it is possible to register this restriction in the real estate cadastre, which efficiently prevents the transfer or burdening of the collateral.

The basic prerequisite to obtain banking financing still includes thorough bank inspections of the financed rela-



tions and of the provided collateral, while the new Civil Code brings a change in this area as well. By introducing the principle of the material publicity of data in the real estate cadastre, the regime of assessing real estate acquisitions was de facto divided in two: before the effect of the changes and after.

New legal regulations are also applied to lease relations, which arose before the effect of the new Civil Code. These lease relations of course do not reflect the new regulations. This often brings significant risks in practice, which must be taken into consideration within the legal inspections. This leads to an increased use of the so-called title

insurance, which had already been developing quite well even before. On the other hand, the possibility of the registration of lease relations into the real estate cadastre has a positive impact in some cases from the perspectives of financing by banks.

It will also be interesting to observe in the next period, how the new rules about the transfer of debts together with the transfer of rights of lien or other securities will be reflected in the practice of financing banks. Another point worthy of attention is the development related to the emergence of joint debts on part of the acquirer, when the acquirer takes over property of the debtor.

Despite the persisting problems with interpretations and the absence of the decision-making practice of courts, the previous year proved that the market practice is capable of coping with the new legal reality and that contractual standards acceptable for both banks and their clients are being implemented. The new Civil Code then represents a positive shift even from the point of view of the financing of real estate transactions, while its positive meaning should deepen in the future.

DAVID ŠIMONEK AND LUKÁŠ HRON
Baker & McKenzie s.r.o., advokátní kancelář



PRÁVO
LAW

Rok 2014 byl spojen s nejvýznamnější rekodifikací českého soukromého práva po vzniku České republiky, která se naprosto zásadním způsobem projevila i na trhu nemovitostí. K 1. 1. 2014 nabyl účinnosti zákon č. 89/2012 Sb., nový občanský zákoník („NOZ“), který v sobě sjednotil právní úpravu obsaženou v původním občanském a obchodním zákoníku. Tento stavební kámen rekodifikace zavedl právé v oblasti práva nemovitostí mnoho zcela nových zásad, které ovlivnily či v budoucnu ještě ovlivní realitní trh a jeho praxi.

V rámci rekodifikace nabyla k 1. 1. 2014 účinnosti i další právní předpisy, jejichž ustanovení zasahují do činností subjektů realitního trhu. Jde zejména o zákon č. 90/2012 Sb., o obchodních společnostech a družstvech, který zakotvuje právní úpravu společností s ručením omezeným, což je právní forma korporace užívaná většinou investorů a developerů pro jejich účelové společnosti vlastníci příslušné nemovitostní aktivum.

Dále se jedná o nový katastrální zákon (zákon č. 256/2013 Sb., o katastru nemovitostí), který upravuje v návaznosti na NOZ nové postupy a některá další pravidla při zápisu věcných práv do katastru nemovitostí. Další změna nastala u daně z převodu nemovitostí, která byla od 1. 1. 2014 nahrazena daní z nabytí nemovitých věcí¹.

Z průzkumu, který pro Trend Report uskutečnila Asociace pro rozvoj trhu nemovitostí, vyplynulo, že drtivá většina odborníků z realitního sektoru (96,4 %) si uvědomila závažnost rekodifikace soukromého práva. Na implementaci NOZ se připravila, a to zejména prostřednictvím školení, tisku a internetu.

The year 2014 was connected with the most significant recodification of Czech private law since the establishment of the Czech Republic, which manifested in a very fundamental manner in the real estate market. Act No. 89/2012 Coll., the new Civil Code (“NCC”) which came into effect as of 1. 1. 2014 and unified the legal regulations included in the original Civil and Commercial Code. This fundamental construction element of recodification established many new principles in the area of real estate law. These new principles have affected and will further be affecting the real estate market and its practice.

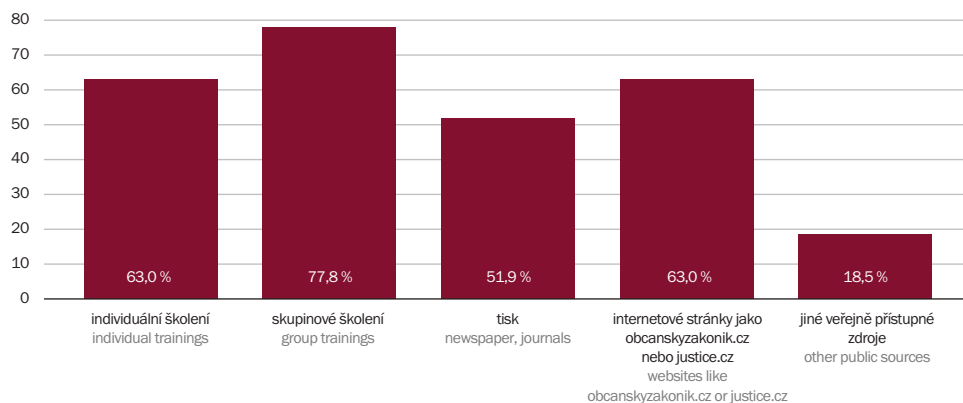
As a part of the recodification also other legal regulations came into effect as of 1 January 2014 that are affecting the activity of real estate market subjects. This especially concerns Act No. 90/2012 Coll., on corporations and cooperatives, the provisions of which regulates the legal regulation of limited liability companies, which is a legal form of a corporation used by most investors and developers for their special-purpose companies owning the corresponding real estate asset.

Moreover, a new cadastral act (Act No. 256/2013 Coll., on the real estate cadastre), which adjusts new procedures in and some other rules for the registration of real rights into the real estate cadastre arising from NCC, was adopted. Another change was established with respect to the real estate transfer tax, which was as of 1 January 2014¹ replaced by the real estate acquisition tax.

It resulted from the survey carried out for the Trend Report by AREMD that a great majority of real estate professionals (96.4%) became aware of the importance of the recodification of the private law. They prepared well for the implementation of the NCC especially by means of training, newspaper, journals and internet.

GRAF – Jakou formou jste se připravovali na implementaci nového občanského zákoníku?
GRAPH – Which method did you use to prepare for the implementation of the new Civil Code?

Zdroj: Průzkum ARTN
Source: AREMD Survey



I přes výkladové nejasnosti, které se objevily a v počátečních letech účinnosti NOZ se i nadále budou objevovat, což je vzhledem k rozsáhlosti rekodifikace obvyklé, je jeho nejvýznamnějším přínosem upřednostnění zásady autonomie vůle smluvních stran a snaha o odklon od ryze formalistického výkladu práva. Strany smlouvy se obecně mohou odchýlit od zákonné úpravy, pokud to zákon výslovně nezakazuje². Pokud je smluvní ujednání či celá smlouva zpochybněna, NOZ zavádí zásadu, že je třeba se na danou smlouvu dívat spíše jako na platnou než neplatnou. V podnikatelském prostředí je pak významná i snaha NOZ o regulaci nepoctivého jednání smluvní strany během uzavírání smlouvy, přijetí zásady, že daný slib zavazuje a smlouvy mají být splněny, a úprava předšmluvní odpovědnosti.

„Na NOZ oceňuji zejména jeho větší flexibilitu a zakotvení zásady, že slib zavazuje.“

“What I appreciate about the new Civil Code is especially its greater flexibility and adopting the principle that a promise is binding.”

PhDr. Ing. Zdenka Klapalová, CSc., Knight Frank

Despite the interpretation difficulties, which appeared and will continue to appear in the initial years of the effectiveness of the NCC, that are quite common because of the extensive scope of the recodification, the most significant benefit of the NCC is giving preference to the principle of autonomy of the will of contractual parties and the effort to deviate from the purely formalistic interpretation of law. Contractual parties may generally deviate from a legal regulation of the NCC, if the law does not explicitly prohibit so². If the contractual provision or the entire contract is disputed, the NCC introduces a principle that it is necessary to consider the given contract as valid rather than invalid. What is also important for the business entrepreneurship is the effort of the NCC for the regulation of dishonest behaviour of the contractual party during the

¹ Bliže se tématu věnuje kapitola Daní v oblasti nemovitostí na straně 109. / The chapter Taxes in the area of real estates deals with this topic in more detail, see page 109.

² Dále se nesmí jednat o ujednání porušující dobré mravy, veřejný pořádek nebo právo týkající se postavení osob, včetně práva na ochranu osobnosti. / Furthermore, the contractual parties must not agree on such provisions, which are in violation of good morals, public order or the right related to the status of persons, including the right to privacy.

Naopak nejvýznamnějšími negativními dopady jsou problematika nejasnosti některých ustanovení, nutnost dalšího výkladu i nedostatek, případně neexistence, příslušných soudních rozhodnutí. Dalšími negativy jsou dopad NOZ a jeho promítnutí do dalších předpisů, které je prováděno spíše průběžně. Zmínit je třeba i náklady podnikatelských subjektů na studium a implementaci NOZ a souvisejících právních předpisů do jejich praxe.

V rámci rozsahu této kapitoly nelze postihnout veškeré změny, nové principy a pravidla, které NOZ a související právní předpisy zavádí. Z tohoto důvodu jsme se dále omežili na některé konkrétní zásadní instituty, které mají dopad na realitní trh nebo ho jinak ovlivňují:

- právo zapsané do katastru nemovitostí se považuje za zapsané v souladu se skutečným právním stavem
- stavba je součástí pozemku
- stavbu na cizím pozemku lze realizovat na základě práva stavby
- nové principy v úpravě podnikatelského nájmu.

ZÁSADA MATERIÁLNÍ PUBLICITY / DŮVĚRY VE SPRÁVNOST ZÁPISU V KATASTRU NEMOVITOSTÍ

Materiální publicita obecně znamená možnost každé osoby jednat v důvěře v zápis ve veřejném seznamu. Mezi veřejné seznamy se řadí i katastr nemovitostí, který ve spojení se zásadou materiální publicity posiluje ochranu toho, kdo vychází ze zápisů v něm uvedených. Obsahem této ochrany je především to, že je katastr nemovitostí veřejně přístupný seznam, a dále již zmíněný princip důvěry ve správnost zápisu. Plné uplatnění zásady materiální publicity pro nabyvatele (kupujícího) znamená větší míru ochrany: má se totiž za to, že třetí osoby vědí, kdo je vlastníkem evidované nemovitosti, respektive jaká práva jsou s takovou nemovitostí spojena. Při splnění několika procesních předpokladů je tak založena jeho dobrá víra, že evidovaný stav odpovídá skutečnosti.

Je však zapotřebí upozornit na dvě úskalí tohoto pravidla. První je, že větší míra ochrany nabyvatele není absolutní, a druhé je, že dle přechodného ustanovení se princip materiální publicity dle NOZ uplatňuje v plné míře vzhledem k právům zapsaným do katastru nemovitostí až po uplynutí jednoho roku po nabytí účinnosti NOZ, tedy od 1. 1. 2015.

Právní domněnka „správnosti zápisu ve veřejném seznamu“ zakládá tak veřejnou víru v soulad právních informací obsažených v katastru se skutečností³. Tato právní domněnka je vyvratitelná, tedy existuje zde možnost namítající osoby zpochybnit a prokázat, že zápis skutečnému stavu neodpovídá.

Pokud jsem nabyvatelem a jednám s důvěrou v zápis ve veřejném seznamu, NOZ mě nově podstatně více chrání, a to dokonce v takovém rozsahu, že za splnění určitých podmínek mohu nemovitost nabýt i od nevlastníka. Tedy za situace, kdy v katastru bude zapsána jako vlastník předmětné nemovitosti osoba, která ovšem není jejím skutečným vlastníkem, a za splnění určitých podmínek níže uvedených, zejména, že nabyvatel nabude věcné právo v dobré víře a za úplaty, svědčí nabyvateli (kupujícímu) stav zapsaný v katastru nemovitostí. Na převodce se totiž hledí, jako by byl skutečným vlastníkem předmětné nemovitosti.

Nabyvateli je tak poskytována ochrana i proti skutečnému, avšak ve veřejném seznamu nezapsanému, vlastníku převáděné nemovitosti. Dobrá víra je v tomto případě předpokládána a případný opak je povinen prokázat ten, kdo bude tvrdit, že nabyvatel nebyl při nabývání nemovitosti v dobré víře.

Jak uvedeno, ochranná funkce principu materiální publicity se však uplatní pouze za splnění několika podmínek. Mezi ty nejzákladnější patří právě dobrá víra nabyvatele, která je posuzována k okamžiku podání návrhu na zápis předmětného práva do katastru nemovitostí, a dále také úplatnost převodu⁴. Úplatou je v daném případě třeba rozumět nejen finanční protiplnění poskytované převodci, ale také jiné protiplnění majetkové hodnoty – poskytnutí výhody, prominutí dluhu apod., přičemž uvedené protiplnění může být adresováno jak převodci, tak i třetí osobě.

Nejsou-li naplněny všechny výše uvedené předpoklady, nemůže se nabyvatel domáhat ochrany prostřednictvím principu materiální publicity.⁵ Jsou-li naopak výše uvedené podmínky splněny, nabyvatel by se tak stal vlastníkem předmětné nemovitosti, pokud by jednal v dobré víře, že převodce je v okamžiku podání návrhu na vklad vlastnického práva na základě kupní smlouvy do katastru nemovitostí oprávněným vlastníkem převáděných nemovitostí. Jedná se o právní domněnku,

conclusion of the contract, adopting the principle that a given promise is binding and contracts must be fulfilled, as well as the regulation of the pre-contractual liability.

On the contrary, the most significant negative impacts are the issue of ambiguity of certain provisions, the necessity of further interpretation and the lack, or absence of corresponding court decisions. Other negatives are the impact of the NCC and its reflection into other regulation, which takes place rather concurrently. It is also necessary to mention costs of business entrepreneurs that had to be incurred on the studies and the implementation of the NCC and related legal regulations into practice.

It is not possible to describe all changes, new principles and rules, which the NCC and the related legal regulations introduce, within this chapter. For this reason we focus on certain fundamental terms, which have an impact on or otherwise influence the real estate market:

- A right registered in the real estate cadastre is considered registered in compliance with the real legal status
- A construction is forming part of the land
- A construction on a of land another owner may be carried out on the basis of the right to build
- New principles in the regulation of the commercial lease.

THE PRINCIPLE OF MATERIAL PUBLICITY / CONFIDENCE IN THE CORRECTNESS OF AN ENTRY IN THE REAL ESTATE CADASTRE

A principle of a material publicity in general means an option of any person to act on the basis of confidence in an entry in a public register. Public register include the real estate cadastre, which – in connection with the principle of material publicity – strengthens the protection of a person who relies upon data recorded in the cadastre. This protection is primarily based on the fact that the real estate cadastre is a publicly accessible list, and the principle of confidence in the correctness of an entry in the cadastre already mentioned above. The full application of the principle of material publicity for the acquirer (buyer) means greater protection: it is understood that third parties know who the owner of the registered real estate is, or which rights are connected to the given real estate. If several procedural prerequisites are fulfilled, one's good faith that the registered legal status corresponds to reality is established.

However, it is necessary to draw the attention to the two pitfalls of this rule. The first one is that such greater protection of the acquirer is not absolute and the second one says that according to a transitional provision of the NCC the principle of material publicity according to the NCC shall be applied to its full extent with respect to the rights recorded in the real estate cadastre as soon as one year from the effective date of the NCC elapses, i.e. as of 1. 1. 2015.

The legal presumption of the “correctness of an entry in a public register” establishes a public confidence in the compliance of legal information registered in the cadastre with the reality³. This legal presumption is refutable, so there is a possibility to challenge an entry and prove that the entry does not correspond to reality.

If I am an acquirer and I act in good faith in the entry into a public register, the NCC newly protects me to a greater extent, even in such an extent that if certain conditions are met, I can also acquire real estate from a person, who does not own it. In case that a person registered as the owner in the real estate cadastre is not the actual owner of the concerned real estate property and provided that certain conditions further mentioned below are met, namely that the acquirer acquires the real right in good faith and for certain consideration, the entry in the real estate cadastre shall be in favour of the acquirer as the transferor is presumed to be the actual real estate owner in this case.

The acquirer then receives protection even against the real owner of the transferred real estate not registered in the real estate cadastre. Good faith is presumed in this case and any evidence to the contrary must be proven by the person who claims that the acquirer did not act in good faith when acquiring the real estate.

As already mentioned above, the protective function of the principle of material publicity is applied only if certain conditions are met. The most crucial ones include the good faith of the acquirer, which is assessed as of the date of filing the proposal for registration of the given right in the real estate cadastre, and also the venality of the transfer⁴. Venality means both the financial consideration provided to the transferor, or another consideration for the property – providing a privilege, forgiving a debt and the like, while the mentioned consideration can be addressed both to the transferor and to a third person.

If all the above-mentioned conditions are not met, the acquirer cannot demand protection by means of material publicity.⁵ If the above-mentioned conditions are

³ Podle § 980 (2) OZ: „Je-li právo k věci zapsáno do katastru nemovitostí, má se za to, že bylo zapsáno v souladu se skutečným právním stavem, a naopak bylo-li právo k věci z katastru nemovitostí vymazáno, má se za to, že neexistuje.“ / According to § 980 (2) CC: “If the right to a thing is registered in the real estate cadastre, it is assumed that it was registered in compliance with the real legal status, and on the contrary, if the right to a thing was erased from the cadastre, it is assumed that it does not exist anymore.”

⁴ Mezi další podmínky patří: (i) existuje rozpor mezi skutečným stavem a stavem zapsaným ve veřejném seznamu; (ii) právo se nabývá na základě smlouvy, která byla platně uzavřena, resp. právním jednáním; (iii) právo se nabývá od osoby, která je zapsána ve veřejném seznamu jako vlastník; (iv) předmětem koupě je nemovitost zapsaná ve veřejném seznamu, a (v) skutečný vlastník neuplatnil své právo postupem a ve lhůtách podle § 986 NOZ. / Other conditions include: (i) there is a discrepancy between the real situation and the situation registered in a public register; (ii) the right is acquired on the basis of a contract, which was legally concluded, or by a legal act, (iii) the right is acquired from a person, who is registered in a public register as the owner, (iv) the subject of purchase is a real estate registered in a public register, and (v) the real owner did not exercise his/her right by means of the procedure and within the deadlines according to § 986 NCC.

⁵ Ochranná funkce principu materiální publicity se dále neuplatní v případě nezbytné cesty, výměnku a pro věcné právo (jako jsou například věcné břemeno či zástavní právo) vznikající ze zákona bez ohledu na stav zápisů v katastru nemovitostí. / The protective function of the principle of material publicity will not be applied in case of the right of way, rent-charge and real right (such as real burden or right of lien) arising from law regardless of the entries in the real estate cadastre.

kteřou lze vyvrátit a proti převodu se bránit. Tato možnost je však velmi výrazně časově a věcně omezena, jak je uvedeno dále v této části.

OCHRANA SKUTEČNÉHO VLASTNÍKA

Nesoulad zapsaného a skutečného stavu způsobený situací, kdy dojde například k odstoupení od kupní smlouvy poté, co na jejím základě bylo zapsáno vlastnické právo nabyvatele do katastru nemovitostí, nebo bylo vlastnické právo nabyto vydržením, lze odstranit žalobou podanou u příslušného soudu. Podání samotné žaloby však k tomu, aby ochrana skutečného vlastníka působila i vůči třetím osobám (v rovině zápisů v katastru nemovitostí), není zcela dostačující.

Dalším krokem k větší šanci obhájit své právo je pro vlastníka žádost u příslušného katastrálního úřadu o zápis „poznámky spornosti“. Tu však katastr nemovitostí zapíše jen v případě, že vlastník doloží, že se svého práva již domáhá u soudu. Okamžik podání žádosti o zápis poznámky spornosti je rozhodujícím okamžikem pro určení, na které osoby se budou vztahovat účinky rozhodnutí soudu o podané určovací žalobě. Rozhodnutí o uvedené žalobě totiž působí vůči každému, jehož právo bylo zapsáno do katastru nemovitostí po podání žádosti o zápis poznámky spornosti.

NOZ pamatuje i na situace, kdy oproti výše uvedeným případům došlo k zápisu do katastru nemovitostí bez právního důvodu (např. na základě od počátku neplatné či zrušené smlouvy anebo zápisu na základě podvodného jednání). Takový dotčený vlastník se může domáhat výmazu takového zápisu a poznamenání uvedeného rozporu v katastru nemovitostí, a to opět prostřednictvím poznámky spornosti. V tomto případě se poznámky spornosti může dotčená osoba domáhat ještě předtím, než podá u příslušného soudu žalobu.

Tato výhoda je však vykoupena dvěma lhůtami (subjektivní a objektivní), ve kterých musí dotčený vlastník stihnout podat žádost o zápis poznámky spornosti, aby takový zápis měl kýžený efekt. Lhůty jsou následující: dozvěděl-li se dotčený vlastník o provedeném zápisu, pak má podat žádost o poznamenání poznámky spornosti ve lhůtě 1 měsíce ode dne, kdy se o uvedeném zápisu dozvěděl, nebo pokud se o uvedeném zápisu nedozvěděl, tj. nebyl-li o zápisu řádně vyrozuměn, pak ve lhůtě 3 let ode dne, kdy byl zápis proveden.

Bude-li se dotčená osoba domáhat zápisu poznámky spornosti v uvedených lhůtách, její právo tak bude působit vůči každému, komu popíraný zápis svědčí nebo kdo na jeho základě dosáhl dalšího zápisu, tedy vůči každé třetí osobě. Nebude-li se dotčená osoba domáhat zápisu poznámky spornosti ve výše uvedených lhůtách, působí její právo jen vůči tomu, kdo dosáhl zápisu, aniž by byl v dobré víře. Tedy jde o případ, kdy třetí osoba věděla, že zápis neodpovídá skutečnosti.

Dotčený vlastník však také musí své právo uplatnit u soudu a předmětná žaloba musí být podána a katastru nemovitostí také doložena nejpozději do 2 měsíců od doručení žádosti o zápis poznámky spornosti, jinak příslušný katastrální úřad poznámku spornosti vymaže. V případě, že bude žalobce v rámci soudního řízení úspěšný a poznámku spornosti bude mít včas zapsanou, katastrální úřad vymaže povolený vklad a všechny na něj navazující zápisy, která jsou s rozhodnutím soudu v rozporu.

Lze konstatovat, že na základě výše uvedených ustanovení NOZ by mělo dojít k naplnění požadavků na zakotvení principu materiální publicity do českého právního řádu, posílení veřejné víry v zápisy provedené v katastru nemovitostí a nabyvatelům věcných práv v dobré víře by měla být poskytnuta účinnější ochrana. S ohledem na výše uvedené je však třeba, aby si vlastníci či oprávnění z jiných věcných práv svá práva a jejich zápisy v katastru nemovitostí pravidelně hlídali a sledovali případné změny.

Za tímto účelem byla vytvořena mimo jiné služba sledování změn, která je provozovaná Českým úřadem zeměměřickým a katastrálním. Služba sledování změn umožňuje oprávněným osobám nechat se informovat o všech provedených změnách u vybraných nemovitostí. Konkrétně služba informuje o vyznačení upozornění, že jsou právní vztahy dotčeny změnou (tj. zaplombování), provedení vkladu, provedení záznamu a zápisu poznámky. Informace o změnách mohou být žadatelům zasílány datovou schránkou, emailem či SMS a tato služba je zpoplatněna.

STAVBA JE SOUČÁSTÍ POZEMKU

Jednou z nejdůležitějších změn v rámci nemovitostního práva, kterou přinesl nový občanský zákoník, je (znovu)zavedení zásady, že stavba je součástí pozemku. V jejím důsledku je součástí pozemku v zásadě prostor nad povrchem i pod ním, stavby zřízené na pozemku a jiná zařízení s výjimkou staveb dočasných, včetně toho, co je zapuštěno v pozemku nebo upevněno ve zdech.

met, the acquirer becomes the owner of the real estate if he/she acts in good faith that the transferor is the rightful owner of the transferred real estate on the date of the filing the proposal for registration of the ownership right to the real estate cadastre on the basis of a purchase contract. This is a legal presumption, which can be refuted and the transfer can be challenged. However, the option to challenge is very limited both in time and scope as is described further in this analysis.

PROTECTION OF THE REAL OWNER

If the registered entry do not correspond to reality, for example when someone withdraws from the purchase contract after the ownership right based on this contract was registered into the real estate cadastre or if discrepancy was acquired by prescription, the ownership right can be removed by means of bringing an action to the relevant court. However, it is not sufficient enough to bring an action to the court in order to achieve that the protection of the real owner also applies to third persons (at the level of entries in the real estate cadastre).

Another step towards a better chance to defend your right is to submit a request to the given real estate cadastre for registration of a “notice on disputableness”. However, this will be registered into the real estate cadastre only if the owner submits evidence that he/she is already seeking to exercise his/her right at the court. The date of filing the request for registration of the notice on disputableness is the decisive moment for the determination of persons who will be affected by the court decision on the ownership claim action. The decision on the mentioned action applies to anyone whose right was registered into the real estate cadastre after the request for registration of the notice on disputableness was submitted.

The NCC takes into account even situations when – contrary to the above-mentioned cases – an entry was made into the real estate cadastre without any legal justification (e.g. on the basis of a contract which was void since the beginning, or an entry based on a fraudulent action). The affected owner can then request that such an entry be erased and the concerned discrepancy be recorded into the real estate cadastre: again by means of the disputability notice. In such case the affected person may request the disputability notice even before taking a legal action to the relevant court.

However, this advantage is reduced by two deadlines (subjective and objective), in which the affected owner must take a legal action requesting the registration of the disputability notice within the given deadline so that this registration has the desired effect. The deadlines are the following: if the affected owner learned about the registered entry then he/she should request the given registration of the disputability notice within 1 month since the date when he/she learned about the entry or, if he/she did not learn about the entry, i.e. he/she was not properly informed about the entry, then the deadline is 3 years from the date of the registration of the entry.

If the affected person requests the registration of the disputability notice within the above-mentioned deadlines his/her right will then be effective towards anyone who bases his rights on the disputed entry, or who achieved another entry on the basis of this entry. If the affected person does not request the registration of the disputability notice within the given deadlines his/her rights are effective only towards those who achieved the entry without good faith (i.e. if a third person knew that this entry did not correspond to reality).

Nevertheless, the affected owner must also exercise his/her right at the court the court and the given legal action brought and submitted to the court must be evidenced to the real estate cadastre within 2 months since the delivery of the request for the disputability notice otherwise the corresponding cadastre authority will erase the disputability notice. In case the plaintiff is successful within the court proceedings and the disputability notice is recorded in time the real estate cadastre will erase the approved entry and all the consequent entries which are not in compliance with the court's decision.

It can be stated that on the basis of the above-mentioned provisions of the NCC the requirements for the implementation of the principle of material publicity into Czech laws should be fulfilled, the public confidence in the entries in the real estate cadastre should be reinforced and acquirers of real rights in good faith should receive more efficient protection. Taking into account the above-mentioned it is necessary that owners or persons entitled to real rights regularly monitor their entries in the real estate cadastre and observe potential changes.

The change monitoring service was created for this very purpose and is operated by the State Administration of Land Surveying and Cadastre. The change monitoring service enables the entitled persons to receive information about all performed changes in connection with the selected real estate. The service particularly informs about the notification that legal relations are affected by a change (i.e. sealing), making an entry, making a record of a notice. Information about changes may be sent to users through a data box, email or SMS and this service is charged.

Podle přechodných ustanovení NOZ docházelo v průběhu roku 2014 postupnému spojování staveb, evidovaných v katastru nemovitostí, s pozemky. Avšak pouze v těch případech, kdy k 1. 1. 2014 byl jak pozemek, tak budova ve vlastnictví jednoho vlastníka a zároveň na budově a na pozemku nevázala odlišná věcná práva, jejichž povaha spojení vylučovala. Tedy pokud např. u budovy a pozemku byla evidována různá zástavní či předkupní práva smluvní s věcným účinkem, ke spojení budovy s pozemkem nedošlo (a dojde k němu, až co budou věcná práva bránící zápisu z katastru vymazána), zatímco různá břemena takovému spojení nebránila a budova se stala součástí pozemku a byla tak zapsána i v katastru.

Součástí pozemku se nestala dle přechodných ustanovení občanského zákoníku budova postavená na cizím pozemku dle dosavadních právních předpisů, tj. před 1. 1. 2014. Zákon však za účelem prosazování zásady spojení vlastnictví pozemků a budov, které jsou na nich postaveny, zřídil zákonné předkupní právo vlastníka pozemku k budově a vlastníka budovy k pozemku. To se však u takovýchto nemovitostí neevduje na příslušném listu vlastnictví, ale je třeba s ním při převodech samostatných staveb počítat, jelikož se uplatní přímo na základě NOZ. Pokud následně dojde ke spojení vlastnictví pozemku a této budovy do rukou jednoho subjektu, budova se stane součástí pozemku.

Neexistuje snad pravidlo, ze kterého by neexistovala výjimka. A nejnak tomu je i u této zásady, kdy je v mnohých případech nadále zapotřebí zabránit spojení stavby s pozemkem: například samostatnou věcí jsou inženýrské sítě nebo podzemní stavby se samostatným účelovým určením a případy, kdy jiný právní předpis stanoví, že určitá věc není součástí pozemku.

PRÁVO STAVBY

Primárním nástrojem k zachování oddělení vlastnictví stavby a pozemku v případě realizace stavby na cizím pozemku je právo stavby, které se po delší odmlce vrátilo společně se superficiální zásadou do českého právního řádu.⁶ Jak vyplývá z průzkumu pro Trend Report, 93 % respondentů se již s pojmem práva stavby setkala a téměř 54 % z nich s tímto novým institutem má již také praktickou zkušenost.

Právo stavby představuje věcné právo osoby oprávněné z práva stavby, kterou NOZ označuje jako stavebníka, mít na povrchu nebo pod povrchem pozemku jiné osoby stavbu. Přičemž nezáleží na tom, zda se jedná o stavbu, která má v budoucnu teprve vzniknout, nebo o stavbu již zřízenou.⁷ Občanský zákoník považuje právo stavby za nemovitou věc a jako s nemovitou věcí s ním nakládá⁸. Je tedy předmětem vlastnictví, lze jej převést smlouvou na jiného, může být předmětem dědění či jej lze zatížit zástavním právem.

Stavba, kterou oprávněný z práva stavby na jeho základě postaví (nebo již v minulosti postavil a bylo k ní zřízeno právo stavby), není součástí pozemku a není ani samostatnou věcí v právním smyslu – je „pouhou“ součástí práva stavby, a proto s ní nelze samostatně nakládat (tj. prodat ji, darovat, zatížit atd.). Převádět lze totiž pouze právo stavby, nikoliv samostatnou budovu⁹.

„Některé naše objekty jsou na pronajatých pozemcích a připravované developerské záměry počítaly s postupem podle staré legislativy. Přijetí zásady, že stavba je součástí pozemku, zkomplikovalo související jednání s potenciálními spoluinvestory.“

“Some of our objects are situated on leased lands and the developer plans in preparation relied on the procedure according to the old legislation. The adopting of the principle that a construction is a part of the land, complicated the related negotiations with potential co-investors.”

Ing. Vít Minařík, Klépierre

deed for such real estate but it is necessary to take it into account during transfers to separate constructions as this rule will be applied directly on the basis of the NCC. If subsequently the ownership to the land and to the building constructed on it is acquired by one person the building will become automatically a part of the land.

There is no rule which would not have at least once exception. This applies even for this principle; there are cases in which it is necessary to prevent the merger of the construction with the land, e.g. utility networks or underground constructions with independent purpose or the construction of which any other legal act explicitly stipulates these are not a part of the land.

RIGHT TO BUILD

The primary tool to preserve the division between the ownership of the construction and the land in case of the realisation of a construction on the land of another owner is the right to build which

returned (after a longer pause) together with the superficial principle in Czech law.⁶ As it follows from the survey for the Trend Report, 93% of respondents have already encountered the term “right to build” and 54% have also had practical experience with this new term.

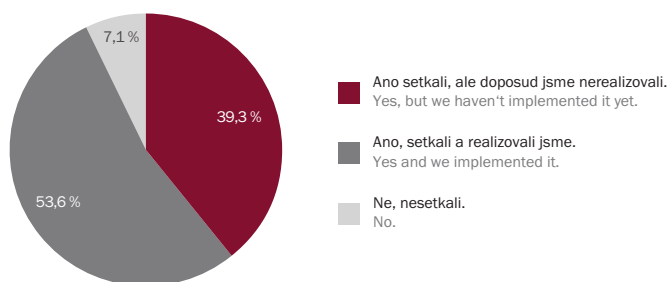
The right to build represents a real right of a person entitled for the right to build, which is called a “builder” in the NCC and it concerns the right to have a construction situated on the surface or under the surface of the land of another owner, irrespective of whether it is the construction to be build in a future or it is already

⁶ K tomu uvádí Výkladové stanovisko Expertní skupiny Komise pro aplikaci nové civilní legislativy při Ministerstvu spravedlnosti (KANCL) ke vztahu zvláštního právního předpisu a vymezení samostatné nemovité věci podle věty druhé ustanovení § 498 odst. 1 NOZ, že se toto ustanovení vztahuje pouze na ty případy, kdy je smyslem a účelem zvláštního právního předpisu vyloučit určitou věc z režimu součástí pozemku s cílem zasáhnout do věcné právní vztahů k této věci, nikoli pouze s cílem určení subjektu zvláštních práv a povinností (např. povinnost udržovat ji v určitém stavu). Jestliže zvláštní zákon upravuje vztahy k určitému objektu (předmětu), pak tato skutečnost z něj nečiní samostatnou věc v soukromoprávním smyslu, tj. ustanovení tohoto zvláštního zákona nemá účinky uvedené v § 498 a k oddělení vlastnictví nedochází. [Systém ASPI] MSP – Ministerstvo spravedlnosti ČR [cit. 2015-2-26] ASPI_ID LIT46495CZ. Dostupné v Systému ASPI. ISSN: 2336-517X.] / The interpretation opinion of the Expert Group of the Committee for Application of New Civil Legislation under the Ministry of Justice (KANCL) in relation to the special legal regulation and definition of the independent immovable asset according to the phrase of the second provision § 498 par. 1 NCC stipulates, that this provision is related only to such cases, when the purpose and meaning of the special legal regulation is to exclude a certain asset from the regime of components of the land with the purpose of modifying real rights related to this asset, and not just with the purpose of determining the subject of special rights and obligations (such as the obligation to maintain it in a certain condition). If the special act regulates relations towards the particular object, then this fact does not make it an independent asset within the private law, i.e. stipulations of this special act has no effects mentioned in § 498 and the ownership is not divided. [Systém ASPI] MSP – The Ministry of Justice of the Czech Rep. [quote 2015-2-26] ASPI_ID LIT46495CZ. Available in the system ASPI. ISSN: 2336-517X.]

⁷ Právo stavby bylo tradičním institutem právního řádu, jednalo se o věcné, zcizitelné a děditelné právo zřídit stavbu na cizím pozemku. Toto právo bylo upraveno zákonem č. 86/1912 ř. z., o právu stavby. V občanském zákoníku z roku 1950 došlo k zavedení zásady, že vlastníkem stavby může být osoba odlišná od vlastníka pozemku, avšak právo stavby zůstalo v občanském zákoníku v hodně zúžené podobě zachováno. Od roku 1964, kdy byl přijat občanský zákoník č. 40/1964 Sb., český právní řád právo stavby již nadále neobsahuje. Právo stavby uplatňují tradičně i zahraniční právní řády (např. Rakousko, Německo či Švýcarsko). / The right to build was a traditional instrument of the civil law, it was a real right, alienable and inheritable right to establish a construction on the land of another person. This right was amended by Act No. 86/1912 Coll., on the right to build. The Civil Code from 1950 introduced principles that the owner of the construction may be a person different from the owner of the land, however, the right to build remained in the Civil Code in a very narrow extent. Since 1964, commencing with the adoption of the Code No. 40/1964 Coll., the Czech law has no longer included the right to build. The right to build is traditionally applied by laws legal codes (e.g. Austria, Germany or Switzerland).

⁸ Tedy nemusí jít pouze o právo na cizím pozemku vybudovat novou stavbu, ale právo stavby lze zřídit i ke stavbě již existující. / So this does not need to concern only the right to build a brand new construction on the land of another person, but the right to build can also be established for an already existing construction.

⁹ Občanský zákoník dále stanoví, že stavba vyhovující právu stavby podléhá ustanovení o nemovitých věcech a ten, který ji na základě práva stavby zřídil, má k této stavbě stejná práva jako vlastník. / The Civil Code further stipulates that the construction complying with the right to build is subject to the provisions about intangible assets and the person, who established it on the basis of the rights to build, has the same right towards this building as its owner.



Právo stavby nelze zřídit k pozemkům, na nichž vázne právo přičítací se účelu stavby. Je-li pozemek zatížen zástavním právem, je možné právo stavby zřídit pouze se souhlasem zástavního věřitele. Právo stavby zřízené smlouvou vzniká až zápisem do katastru nemovitostí. Proto vyžaduje smlouva o zřízení práva stavby, stejně jako smlouva o převodu práva stavby či jeho zatížení, písemnou formu.

Pro účely zamezení problémům se zápisem práva stavby do katastru nemovitostí bude též potřeba předmět práva stavby, tedy příslušnou stavbu, ve smlouvě¹⁰ řádně, určitě a srozumitelně popsat, včetně jejího účelu – tedy typem stavby, která má být na jeho základě zřízena, a v ideálním případě připojit též projektovou dokumentaci či plány stavby do přílohy smlouvy.¹¹

Právo stavby lze zřídit jen jako dočasné a nesmí být zřízeno na více jak 99 let, tuto lhůtu nelze dohodou stran prodloužit. Toto časové omezení bude snižovat praktičnost práva stavby pro ty stavby, jejichž životnost bude delší a může být v ekonomickém zájmu nejen vlastníka stavby, ale i pozemku, aby jejich vzájemný vztah trval déle jak 99 let.¹² Poslední den doby trvání práva stavby se zapisuje do katastru nemovitostí.

Právo stavby může být zřízeno jak bezúplatně, tak za úplatu, ať ve formě jednorázové úhrady, nebo ve formě opakujících se úhrad (v takovém případě hovoříme o tzv. stavebním platu). Stavební plat pak zatěžuje právo stavby jako reálné břemeno a může být upravován v návaznosti na zhodnocování / znehodnocování peněz, obdobně jako je obvyklé u komerčních nájmu.

Pokud nebyla sjednána povinnost po uplynutí doby trvání práva stavby stavbu odstranit, stane se stavba ke dni skončení práva stavby součástí pozemku, na němž byla zřízena. Za to dle NOZ přísluší oprávněnému náhrada od vlastníka pozemku, a to ve výši poloviny hodnoty stavby v době zániku práva stavby. Proto, pokud má přejít budova na vlastníka pozemku po zániku práva stavby bezúplatně nebo pokud se má výše úplata po skončení doby trvání práva stavby určit jiným způsobem, než je uvedeno výše, je nutné takovéto ujednání výslovně zahrnout do smlouvy o zřízení práva stavby. V neposlední řadě je nutné zdůraznit daňové aspekty spojené s právem stavby, zejména pak zdanění práva stavby daní z nabytí nemovitých věcí.^{13 14}

Právo stavby lze převést i zatížit a přechází na dědice i jiného všeobecného právního nástupce. Vlastník pozemku si však může vyhradit schválení určitého faktického nebo právního jednání stavebníka (přičemž ani s touto výhradou není vlastník pozemku oprávněn odepřít souhlas k právnímu jednání, které není k jeho újmě) nebo zatížení práva stavby lze zřídit jen s jeho souhlasem (v takovém případě se tato výhrada запиše do katastru nemovitostí a zatížení práva stavby bude do katastru nemovitostí zapsáno jen se souhlasem vlastníka pozemku).

Smlouva může dále stavebníku uložit, aby stavbu provedl do určité doby nebo aby stavbu pojistil. Není-li dohodnuto ve smlouvě jinak, má stavebník povinnost udržovat stavbu v dobrém stavu. Stavebník má zákonné předkupní právo k pozemku a vlastník pozemku má zákonné předkupní právo ke stavbě. Občanský zákoník však umožňuje, aby se strany dohodly jinak – v takovémto případě je nutné, aby odchýlné ujednání bylo zapsáno do veřejného seznamu.

built.⁷ The Civil Code considers the right to build having a character of the real property and it treats it as such⁸. It is therefore a subject of ownership, it can be transferred by means of a contract to another person, it can be inherited or it can be encumbered with the right of lien.

The construction which the person entitled for the right to build constructs on a basis of this right (or if it has been already constructed and the right to build was established consequently) is not part of the land and is not an legal subject – it is a “mere” part of the right to build, and so it cannot be disposed of separately (i.e. it cannot be sold, gifted, encumbered). Only the right to build can be transferred, not the separate building itself.⁹

The right to build cannot be established to the land plots, which are encumbered by a right, which is contrary to the purpose of the construction. If the land is encumbered with a right of lien it is possible to establish the right to build only with the consent of the lien creditor. The right to build established by a contract arises only by means of registering it into the real estate cadastre. This is why the contract of the right to build, as well as the contract on the transfer of the right to build or its encumbrance, must be made in a written form.

For the purposes of preventing problems with the registration of the right to build into the real state cadastre it will also be necessary to specify the concerned construction in the contract¹⁰ properly precisely and comprehensibly, including its purpose – i.e. to specify namely type of construction that should be established on its basis and preferably also to attach the project documentation or plans of the construction as the Annex to the contract.¹¹

The right to build can be established only as temporary and cannot be established for more than 99 years; this deadline cannot be extended by agreement between the parties. This time limitation will reduce the practicability of the right to build for those constructions, the life of which is longer and for which it may be in the commercial interest of both the construction owner and the land owner that their mutual relationship lasts more than 99 years.¹² The last day of the duration of the right to build is recorded into the real estate cadastre.

The right to build can be established either free of charge or for monetary consideration, in the form of a lump sum payment or in the form of recurring payments (the so-called construction pay). The construction pay shall encumber the right to build as a real encumbrance and it may be adjusted in relation to the appreciation / depreciation of is usual for commercial leases.

If the obligation to remove the construction after the expiration of duration of the right to build was not agreed the construction will become the property of the land owner a once the right to build expires. Subsequently, according to the NCC, the entitled person shall receive compensation from the land owner in the amount of half of the value of the construction at the time of the expiry of the right to build. Therefore, if the building is to pass for free to the land owner after the expiry of the right to build, or if the compensation shall be determined in another manner after the expiry of the right to build, it is necessary to include such specific and explicit agreement of the parties to the contract into the contract on the establishment of the right to build. Last but not least, it is necessary to emphasise tax aspects related to the right to build, especially that the right to build is subject to the real estate acquisition tax.^{13 14}

¹⁰ O dopadech na financování nemovitostí píšeme v kapitole Financování právnických osob a nemovitostí – nová právní úprava na straně 92. / We write about the impact of real estate financing in the chapter Financing of Legal Persons and Real Estates – new legal regulation on page 92.

¹¹ Zápis do katastru nemovitostí podléhá též právo stavby vzniklé rozhodnutím orgánu veřejné moci. / The right to build, which arose on the basis of a decision of a public shall be also registered in the real estate cadastre.

¹² V případě, že je právo sjednáno na dobu kratší než 99 let, lze dobu jeho trvání prodloužit s tím, že celková doba trvání nesmí překročit ve své délce výše zmíněných 99 let a s takovýmto prodloužením musí souhlasit osoby, pro které jsou na pozemku zapsána zatížení v pořadí za právem stavby. / If the right is agreed for a period shorter than 99 years the period of its duration can be prolonged while the total period of duration must never exceed the mentioned 99 years and persons for whom encumbrance are registered on the land in the order consequent to the right to build, must agree with such a prolongation.

¹³ Tomuto tématu se podrobněji věnujeme v kapitole Daně na straně 109. / This topic is dealt with in more detail in the chapter Taxes on page 109.

¹⁴ Jak již bylo uvedeno výše, právo stavby je koncipováno jako nemovitá věc. Proto jako takové je v zásadě předmětem daně z nabytí nemovitých věcí v případě, že došlo k nabytí práva stavby za úplatu bez ohledu na to, z jakého právního titulu. Za nabytí práva stavby se považuje nejen jeho vlastní zřízení ve prospěch stavebníka, ale také následné nabytí stavby od stavebníka ze strany vlastníka pozemku v okamžiku ukončení trvání práva stavby za náhradu. / As was already mentioned above the right to build is conceived as an immovable asset. That is why this right is subject to the real estate acquisition tax in case, when the right to build was acquired for monetary consideration regardless of which legal title. Acquisition of the right to build includes both its establishment for the benefit of the constructor and the subsequent acquisition of the construction from the constructor on the part of the land owner at the moment of expiry of the right to build for monetary compensation.

Právo stavby bude na listu vlastnictví stavebníka v příslušném katastru nemovitostí evidováno v části B listu vlastnictví – nemovitosti, přičemž po realizaci stavby se tato stavba zapíše jako součást tohoto práva stavby. Na listu vlastnictví vlastníka pozemku bude evidováno právo stavby jako omezení vlastnického práva vlastníka pozemku v části C listu vlastnictví s tím, že po realizaci stavby bude u pozemku, na kterém daná budova stojí, zapsáno, že na něm tato stavba stojí a že je tato součástí práva stavby.

Právo stavby slouží ke zřízení stavby na cizím pozemku, vychází z naší právní tradice a doplňuje zásadu, že stavba je součástí pozemku. Přesto má tento institut i své praktické limity, a to nejen v podobě omezené doby trvání či v otázce zdanění. V průzkumu pro Trend Report jsme zaznamenali u respondentů, co již právo stavby realizovali, převahu zatím spíše negativních zkušeností (53 %) nad pozitivními (40 %).

„Praktické zkušenosti bohužel máme s tím, že katastr nemovitostí odmítl smlouvu s právem stavby zapsat.“

“Unfortunately we have already had practical experience that the real estate cadastre refused to register the contract on establishment of the right to build.”

Ing. Simona Kulhánková, UBM Bohemia

such registration any such encumbrance of the right to build will be registered into the real estate cadastre only if approved by the land owner).

The contract may impose on the constructor the obligation to perform the construction within a certain deadline or to insure the construction. Unless stated otherwise in the contract the constructor is obligated to maintain the construction in good condition. The constructor has the statutory pre-emptive right to the land and the land owner has the pre-emptive right to the construction. The NCC however enables parties

to agree otherwise – in such a case it is necessary that the divergent agreement be recorded into the public register.

The right to build will be recorded on the ownership deed of the constructor in the relevant real estate cadastre in section B of the ownership deed – real estate while after the construction is completed it such construction be registered as a part of this right to build. The right to build will be recorded as an encumbrance on the ownership right of the land owner in section C of the ownership deed to the land while – after completion of the construction – it will be registered with respect to the land on which the completed construction is situated that such construction encumbrances such land as a part of the right to build.

NOVÉ PRINCIPY V ÚPRAVĚ PODNIKATELSKÉHO NÁJMU

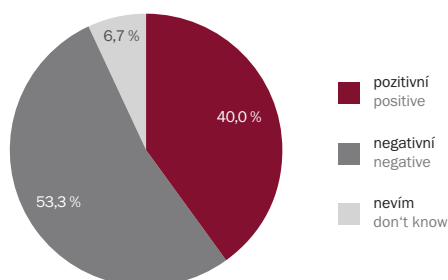
NOZ změnil rovněž úpravu nájemních smluv. Od 1. 1. 2014 byl zcela zrušen zákon č. 116/1990 Sb., o nájmu a podnájmu nebytových prostor, a tato úprava byla nahrazena ustanoveními NOZ ohledně obecného nájmu a zvláštní části týkající se nájmu prostor sloužících podnikání.

Naprosto zásadní pro oblast komerčních nájmu však bylo přechodné ustanovení NOZ²⁵, které vztáhlo aplikaci nových podmínek dle NOZ i na nájmy, které vznikly před jeho účinností, tedy i na nájemní smlouvy uzavřené před účinností NOZ. Podle dosavadních právních předpisů se má posuzovat pouze vznik nájemního vztahu před účinností NOZ, ve zbytku se uplatní úprava NOZ.

GRAF – Jaké jsou vaše zkušenosti s právem stavby?

GRAPH – What is your experience with the right to build?

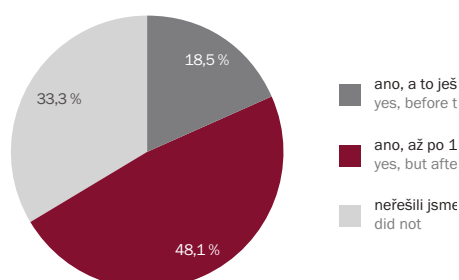
Zdroj: Průzkum ARTN
Source: AREMD Survey



GRAF – Adaptovali jste stávající nájemní smlouvy podle nového občanského zákoníku?

GRAPH – Have you adapted the existing lease contracts to the new civil code?

Zdroj: Průzkum ARTN
Source: AREMD Survey



Toto ustanovení široce dopadá na celou oblast komerčních pronájmů, jelikož při sjednávání původní nájemní smlouvy smluvní strany ve většině případů ještě neznaly konkrétní právní úpravu nájmu obsaženou v NOZ, u starších smluv ani netušily přijetí NOZ. V roce 2014 proto většina developerů a investorů v pozici pronajímatelů iniciovala jednání s nájemci o úpravě původních nájemních smluv, což potvrdil i průzkum pro Trend Report.

Původní objektivní hledisko charakteru nebytových prostor jako místností nebo souborů místností, které podle rozhodnutí stavebního úřadu jsou určeny k jinému účelu než k bydlení, bylo nahrazeno koncepcí nájmu prostor sloužících podnikání. Není již tedy rozhodné hledisko stavebního účelu užívání příslušných prostor, ale subjektivní hledisko, zda je účelem nájmu užívání prostor k provozování podnikatelské činnosti a dále, zda pak prostor opravdu této podnikatelské činnosti slouží, a to alespoň převážně.

The right to build serves for the establishment of a construction on the land of another owner, it is based on Czech legal tradition and complements the principle that the construction is a part of the land. Nevertheless, this institute has its practical limits, both in the form of the limited period of duration or in the issue of taxation. In the survey for the Trend Report the experience with implementation of right to build of our respondents was rather negative than positive (53%) over the positive ones (40%).

NEW PRINCIPLES IN THE REGULATION OF A COMMERCIAL LEASE

The NCC also changed the regulation of lease contracts. The Act No. 116/1990 Coll., on the lease and sublease of non-residential premises, was completely cancelled as of 1 January 2014 and this regulation was replaced by provisions of the NCC on the general lease and provisions contained in the special part of the NCC regulating the lease of commercial premises.

²⁵ § 3074 (1) OZ: „Nájem se řídí tímto zákonem ode dne nabytí jeho účinnosti, i když ke vzniku nájmu došlo před tímto dnem; vznik nájmu, jakož i práva a povinnosti vzniklé přede dnem nabytí účinnosti tohoto zákona se však posuzují podle dosavadních právních předpisů. To neplatí pro nájem movité věci ani pro pacht.“ / § 3074 (1) CC: “The lease is governed by this law as of the date when it came into effect even if the lease was established before this date; the establishment of the lease as well as the rights and obligations arising before the date of this law coming into effect are then assessed according to the hitherto legal regulations. This does not apply for the lease of tangible assets nor gale.”

Změnou s praktickým dopadem je možnost sjednat nájem i k věci, která v budoucnu teprve vznikne, je-li možné ji dostatečně přesně určit při uzavření nájemní smlouvy. Toto ustanovení je velmi praktické u téměř dokončených budov, kdy je možné vynechat mezikrok uzavírání smlouvy o smlouvě budoucí nájemní (tzv. pre-lease / předpronájem), který byl standardem za předchozí právní úpravy.

NOZ také dává smluvním stranám volnost k tomu, aby si sjednaly obsah nájemní smlouvy odchýlně od zákona. Jde o postup, který lze jen doporučit a který následuje většina pronajímatelů podnikatelských prostor. A to cestou výslovně odchýlné úpravy v příslušné nájemní smlouvě a zároveň vyloučením ustanovení NOZ, která v dané situaci budou pro pronajímatele, případně i nájemce nevýhodná.

Tento trend následuje i mírně nadpoloviční většina odborníků dotazovaných v rámci průzkumu pro Trend Report. Je však třeba pamatovat na limity smluvní volnosti¹⁶, například rozpor ujednání s dobrými mravy či veřejným pořádkem nebo znevýhodnění strany, která má ve smluvním vztahu slabší smluvní postavení¹⁷. Varující je to, že takovou smluvní stranou může být i podnikatel, který však vůči podnikateli v hospodářském styku (např. pronajímateli) vystupuje mimo souvislost s vlastním podnikáním.

Nejvyšší soud České republiky se již za účinnosti přechodní právní úpravy vyslovil, že nájem sjednaný na dobu přesahující dobu průměrného lidského života je třeba považovat za nájem sjednaný na dobu neurčitou.¹⁸ V návaznosti na tuto rozhodovací praxi NOZ nově stanoví, že nájem sjednaný na dobu delší než padesát let je třeba považovat za nájem sjednaný na dobu neurčitou. Ovšem s tím, že v prvních padesáti letech je možnost nájem vypovědět jen z ujednaných výpovědních důvodů, tedy jakoby šlo o nájem ujednaný na dobu určitou. Toto ustanovení bude zřejmě možné dohodou stran modifikovat, čemuž odpovídá i důvodová zpráva.¹⁹ Je třeba upozornit, že toto ustanovení se bude aplikovat i na smlouvy uzavřené před účinností NOZ.

However, the most significant issue for the legal regulation of commercial leases was the transitional provision of the NCC¹⁵, which stipulated that the new regulation of leases contained in the NCC shall apply also to the leases which were executed before the NCC came into effect, i.e. to lease contracts concluded before the NCC became effective. The antecedent legal regulation should be used to assess only the establishment of the lease relationship prior to effectiveness of the NCC whereas the regulation of leases in the NCC should apply to the rest of the lease contract.

This provision broadly affects the entire area of commercial leases as contractual parties usually did not know the particular regulation of the lease stipulated in the NCC when they concluded the original lease contracts, and in case of older contracts the parties did not even know that there would be any NCC. That is why in 2014 most developers and investors in the position of landlord initiated negotiations with tenants on modifications of the original lease contracts, any such commercial practice was also confirmed by the Trend Report's survey.

The original objective criterion of the character of non-residential premises as rooms or complex of rooms which – according to the decision of the building office – are designed for another purpose than housing was replaced by the concept of the lease of commercial premises. The criterion of the permitted use or construction purpose of the premises is no longer the decisive factor; the decisive criterion is whether the purpose of the lease is to use the premises for commercial activities and whether the premises really serve for this commercial activity (at least to a greater extent).

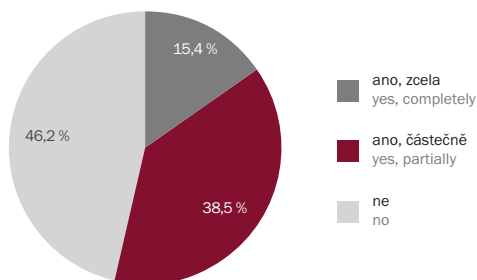
The modification having an utmost practical impact is the possibility to conclude the lease acontract with respect to the construction/asset that will be constructed in the future provided that the parties are able to precisely specify such subject of lease at the time of conclusion of the lease contract.



GRAF – Vylučujete ustanovení nového občanského zákoníku ve vztahu k vašim nájemním smlouvám?

GRAPH – Do you exclude the provisions of the new Civil Code in relation to your lease contracts?

Zdroj: Průzkum ARTN
Source: AREMD Survey



Další skupinou zcela nových principů zakotvených v NOZ jsou principy změny okolností během trvání smluvního vztahu, které se též významně promítají do nájmu podnikatelských prostor. U nájmu podnikatelských prostor na dobu určitou se použijí ustanovení o skončení nájmu bytu na dobu určitou, a to obdobně, v rozsahu neupraveném ve zvláštní části upravující podnikatelské nájem. Nájemce by tak mohl nájem na dobu určitou vypovědět i tehdy, změní-li se okolnosti, z nichž strany při vzniku závazku ze smlouvy o nájmu zřejmě vycházely, do té míry, že po nájemci nelze rozumně požadovat, aby v nájmu pokračoval.

Obdobně lze aplikovat i ustanovení ohledně smluv uzavřených bez vážného důvodu na dobu určitou tak, že zavazuje kohokoli na dobu delší než 10 let (u člověka případně také na dobu jeho života), lze se po uplynutí 10 let domáhat u soudu zrušení závazku. Stejně tak i v případě, že dojde k takové změně okolností, že na zavázané straně nelze rozumně požadovat, aby smlouvou byla dále vázána. Toto jsou typická ustanovení, která je žádoucí dohodou smluvních stran vyloučovat. Vyloučení nebo vzdání se ustanovení ohledně zrušení závazku u smluv uzavřených na dobu delší jak 10 let lze však pouze ze strany právnických osob jako zavázaných.

Velmi praktická jsou rovněž ustanovení týkající se změny nájemce během doby nájmu (o změně v osobě pronajímatele pojednáváme dále v části týkající se koupě nemovitosti). Nájemce prostoru sloužícího podnikání totiž může převést nájem v souvislosti s převodem podnikatelské činnosti, již prostor slouží, pouze s předchozím písemným souhlasem pronajímatele, pokud si tedy strany nedohodnou jiné ujednání. Tato textace má jeden na první pohled málo zřejmý následek.

The NCC also provides the contractual parties freedom to negotiate the content of the lease that deviates from the statutory provisions. This is a procedure, which is highly recommended and is followed by most landlords of commercial premises by means of an explicit agreement in the lease contract deviating from the statutory provisions and at the same time by excluding the provisions of the NCC, which will be disadvantageous either for the landlords or the tenants in the given situation.

This trend is followed by slightly more than half of the real estate professionals questioned within the survey for the Trend Report. However, it is necessary to remember that the party, which in the contractual relationship¹⁶ is not put into disadvantage. Such a weak contractual party can also be an entrepreneur, which – however – acts towards another entrepreneur in an economic relationship (e.g. landlords) without any connection to his/her own business. There are also other limits of contractual freedom¹⁷, e.g. the discrepancy of the agreed provision with good morals or public order.

The Supreme Court of the Czech Republic held at the time of effectiveness of the previous legal regulation that the lease agreed for the period exceeding the period of life of an average human must be considered a lease for an indefinite period of time.¹⁸ In connection to this decision-making practice the NCC newly stipulates that the lease agreed for the period longer than fifty years should be considered a lease for an indefinite period of time provided that under the legal regulation it is only possible to terminate such lease on the basis of the agreed reasons, i.e. it is similar as if it were a lease for a definite period of time. This provision can be modified by agreement of the parties, which is confirmed by the NCC's governmental explanatory report.¹⁹ It must be highlighted that this provision is applicable even to contracts concluded before the effective date of the NCC.

¹⁶ § 1 (2) OZ: „Nezakazuje-li to zákon výslovně, mohou si osoby ujednat práva a povinnosti odchýlně od zákona; zakázána jsou ujednání porušující dobré mravy, veřejný pořádek nebo právo týkající se postavení osob, včetně práva na ochranu osobnosti.“ / § 1 (2) CC: “Unless the law explicitly prohibits it persons can agree to formulate their rights and obligations in a different manner than it is stated in legal regulations; it is only prohibited to agree on provisions, which would breach good morals, public order or rights related to persons, including the right to personality protection.”

¹⁷ § 433 OZ: „(1) Kdo jako podnikatel vystupuje vůči dalším osobám v hospodářském styku, nesmí svou kvalitu odborníka ani své hospodářské postavení zneužít k vytváření nebo k využití závislosti slabší strany a k dosažení zřejmě a nedůvodně nerovnováhy ve vzájemných právech a povinnostech stran. (2) Má se za to, že slabší stranou je vždy osoba, která vůči podnikateli v hospodářském styku vystupuje mimo souvislost s vlastním podnikáním.“ / § 433 CC: “(1) The person who acts as an entrepreneur towards third persons in an economic relationship cannot abuse their quality as an expert or their economic position to create or use a dependency of a weaker party and to achieve an obvious and irrational imbalance in mutual rights and obligations of the parties. (2) It applies that the weaker party is always the person, who acts towards the entrepreneur without any connection to its own business.”

¹⁸ NS ČR v rozsudku ze dne 28. března 2007, 28 Cdo 2747/2004. V posuzovaném případě šlo o nájem ujednaný na 100 let k podnikatelským účelům provozovaných individuálními podnikateli. / The judgment dated 28 March 2007 No. 28 Cdo 2747/2004 of NS ČR (the Supreme Court). The case concerned the lease agreement agreed for 100 years for commercial purposes operated by individual entrepreneurs.

Lze si představit „převod“ nájmu na základě postoupení celé nájemní smlouvy; v takovém případě předchozí písemný souhlas pronajímatele není problematický, jelikož i postoupení smlouvy je účinné vůči postoupené straně (tj. pronajímateli) až od jejího souhlasu.

Mezi možné způsoby „převodu podnikatelské činnosti“ však patří například i smlouva o koupi závodu; závodem se v tomto smyslu rozumí organizovaný soubor majetku a závazků podnikatele, který podnikatel vytvořil a který z jeho vůle slouží k provozování jeho činnosti. S ohledem na to, že „převod podnikatelské činnosti“ je pojem velmi obecný a široký, není sjednocen názor, zda se i u smlouvy o koupi závodu bude vyžadovat předchozí písemný souhlas pronajímatele. To by v praxi znamenalo omezení dispozičních oprávnění vlastníka závodu vzhledem k jeho majetku.²⁰

Nájem prostor sloužících podnikání končí jinak u nájmu sjednaného na dobu neurčitou a jinak u nájmu na dobu určitou. Nájem na dobu neurčitou lze v zásadě vypovědět i bez udání důvodu s šestiměsíční výpovědní dobou, pokud by strana měla k vypovědi vážný důvod pak v tříměsíční výpovědní době.

NOZ dále uvádí výpovědní důvody pro nájemce i pronajímatele pro předčasné ukončení nájmu na dobu určitou. Tyto důvody jsou limitované, jsou podobné důvodům dle předchozí právní úpravy; smluvní strany si však mohou sjednat zcela jiné důvody ukončení nebo tyto důvody dále rozšířit.

Výpověď musí obsahovat výpovědní důvod, jinak by byla neplatná. Významnou změnu však obsahuje ustanovení ohledně povinnosti pronajímatele informovat v případě, že dá nájemci výpověď, nájemce o jeho právu vznést námitky a navrhnout přezkoumání oprávněnosti výpovědi soudem, a to rovněž pod sankcí neplatnosti výpovědi. Toto ustanovení je původně určeno pro ochranu nájemce u nájmu bytů, ale odkazem se má použít obdobně i pro nájem prostor k podnikání.

Námitky jsou totiž novinkou NOZ. Lze mít za to, že úmyslem zákonodávce bylo, aby spor o platnost výpovědi byl co nejdříve odstraněn a možnost výpovědi napadnout byla časově omezena. Z praktického hlediska však není toto ustanovení úplné. Proces podání námitek by měl dle NOZ vypadat následovně: vypovídaná strana musí u druhé smluvní strany vznést písemné námitky proti výpovědi, a to do jednoho měsíce od doručení výpovědi. Pokud však nájemce pronajatý prostor vyklidí v souladu s výpovědí, považuje se výpověď za platnou a přijatou bez námitek, jinak toto právo ztratí. Poté má vypovídací strana jeden měsíc na to, aby vzala výpověď zpět. Po uplynutí tohoto měsíce je zřejmé, že mezi stranami je spor ohledně platnosti výpovědi, a vypovídaná smluvní strana má další dva měsíce na to, aby se obrátila na soud, aby výpověď přezkoumal.

Marným uplynutím lhůty k podání námitek právo vypovídané strany zanikne, jelikož to tak NOZ výslovně stanoví. U práva na podání žaloby však NOZ již mlčí a není zcela zřejmé, zda právo podat žalobu zanikne, nebo se jen promlčuje. Jakkoli se může zdát, že pokud vypovídací strana uvedené časové limity nedodrží, její práva zanikají, pravděpodobně dochází pouze k jejich promlčení. To vyplývá z ustanovení § 654 odst. 1 NOZ, který zánik práva pro nevykonání připouští jen tam, kde je to zákonem výslovně stanoveno. Lze však předpokládat, že pokud vypovídaná strana podá žalobu, ačkoliv jí toto právo zaniklo v důsledku nepodání námitek nebo protože nepodala včas žalobu, soud by měl žalobu zamítnout.²¹

Velmi zajímavý je nový institut náhrady za převzetí zákaznické základny. Pro vznik nároku na náhradu však musí nájemce splnit několik obecně formulovaných podmínek. Vypovězený nájemce musel předně v pronajatých prostorech vybudovat zákaznickou základnu, tuto základnu pak musel převzít pronajímatel nebo nový nájemce a získat tak výhodu. Zároveň muselo dojít k výpovědi z nájmu ze strany pronajímatele a nesmělo se tak stát pro hrubé porušení povinností ze strany nájemce, stejně tak i v případě, kdy porušení povinností nájemce bylo zvlášť závažné.

Obecně řečeno budou zákaznickou základnu tvořit zákazníci, kteří jsou pravidelnými zákazníky pro určité zboží nebo služby v pronajatém prostoru. Toto ustanovení by se tedy nemělo uplatnit pro prostory pronajaté jako kanceláře nájemce, kde jen dochází například k fakturačním a účetním činnostem, ale podnikání nájemce (tj. konkrétní prodej zboží) se odehrává v jiných provozovnách.

Another group of entirely new principles anchored in the NNC are principles of changes of circumstances during the term of the contractual relationship, which are also significantly projected in the lease of commercial premises. If the commercial lease is concluded for a definite period of time the provisions regarding the termination of the lease of an apartment shall apply accordingly to the extent not regulated by specific provisions on the lease of commercial premises. This means that the tenant might terminate a commercial lease for a definite period of time, if the circumstances, under which the parties concluded the lease contract change, to such an extent that it is no longer reasonable to demand the tenant to fulfill its lease obligations.

Also in case of any contracts concluded without any serious reason for a period longer than 10 years (or for the period of the entire life of a person), after expiry of ten years of the term it is possible to demand cancelation of such contract at the court. The same principle applies, when circumstances change in such a manner that the obliged party cannot be reasonably asked to keep being bound by the contract. These are typical provisions, which may be excluded by an agreement of the contractual parties. The exclusion or waiver of provisions regarding the right to cancel contracts concluded for the period longer than 10 years may be agreed only by the legal persons as the obliged party.

In addition, provisions regarding the change of the tenant during the lease term are of a practical importance (we deal with the change of the landlord in the part concerning the real estate purchase). The tenant of the premises, which serve for commercial purposes, is entitled to transfer the lease in relation to the transfer of the business activity, which takes place in the leased premises, only with the previous written consent of the landlord unless the parties agree otherwise. You can imagine the “transfer” of a lease on the basis of transfer of the entire lease contract to another person; in such case the previous written consent of the landlord is not problematic, since the transfer of the contract has an effect in relation to the affected party (i.e. the landlord) once the given party gives its consent. One of the potential means of transfer of the business activity is the contract for the purchase of a commercial enterprise; the commercial enterprise shall be understood an organised set of assets and liabilities of the entrepreneur that was created by the entrepreneur and serves based on the entrepreneur's will for the performance of its business activities. Since the term „transfer of the business activity” is rather general and wide it is not clear so far whether the previous written consent of the landlord is needed also for the conclusion of the contract for purchase of the commercial enterprise. If so, such necessity would result in the substantial limitation of the enterprise's owner in the dispositions with the enterprise.²⁰

The lease of a premises serving for commercial purposes is terminated differently in case of a lease agreed for an indefinite period of time or agreed for a definite period of time. A lease for an indefinite period of time can be essentially terminated by notice even without giving reasons within the notice period of six months, or within the notice period of three months, if the party has a serious reason for the termination.

Moreover, the NCC states reasons for an early termination of a lease for a definite period of time both for the landlord and the tenant. These reasons are limited, they are similar to the reasons in the previous legal regulations; however, the contractual parties can agree on different reasons of termination or to expand these statutory reasons.

The termination notice must include the reason of the termination otherwise it is not valid. The significant modification was made by implementation of the statutory provision concerning the landlord's obligation to inform the tenant when filing the termination notice to the tenant of the tenant's right to raise objections against the termination and to challenge the legality of the termination by court; if such obligation is not fulfilled the termination notice is rendered null and void. This provision is originally designed to protect tenants of residential premises but it applies for the lease of commercial premises as well.

Objections are a novelty of the NCC. It is understood that the intention of the lawmakers was that the dispute on the validity of a termination notice is resolved as fast as possible and to achieve that the possibility of challenging the termination was restricted by time. However, this provision seems not complete complete from the practical point of view. The process of submitting objections should according to the NCC be as follows: the affected party must submit written objections against the termination by notice by the second party within one month of the delivery of the notice. However, if the tenant leaves the leased premises in compliance with

¹⁹ Důvodová zpráva k § 2207 OZ: „Ve snaze vyloučit do budoucna podobnou rozhodovací praxi se navrhuje stanovit, že nájem ujednaný na dobu delší než padesát let byl ve skutečnosti ujednaný na dobu neurčitou, avšak s tím, že možnost vypovězení takového nájmu je v prvních padesáti letech omezena, jako by šlo o nájem ujednaný na dobu určitou. Vstřícně ke skutečné vůli stran se však navrhuje stanovit toto právní pravidlo jako vyvratitelnou právní domněnku. Z okolností právního případu nebo z výslovně projevované vůle stran může tedy vyplývat opačný závěr.“ / The explanatory report for § 2207 CC: „In an effort to exclude a similar decision-making practice in the future, we propose to declare that the lease agreed for the period longer than fifty years was in fact agreed for an indefinite period of time, however, taking into consideration that the possibility of terminating such a lease by notice is restricted within the first fifty years, as if it were a lease agreed for a definite period of time. We suggest to stipulate this legal rule as a refutable legal presumption, which means that an opposite conclusion may be derived from the particular circumstances of the legal case or from the explicitly stated will of the parties.“

²⁰ Literatura není v tomto směru jednotná. Hulmák, M. a kol. uvádí v komentáři k Občanskému zákoníku část VI. Záväzkové právo. Zvláštní část (§ 2055–3014), 1. vydání, 2014, s. 500 – 502: „13. O převod nájmu podle komentovaného ustanovení nejde ani v případě převodu závodu nebo v případě pachtu závodu, kde zvláštní úprava stanoví, která práva a povinnosti přecházejí na nabyvatele (§ 2177 a 2352). Totéž platí při převodu části závodu, která tvoří samostatnou organizační složku (§ 2180 a 2357).“ Jiní autoři však předpokládají použití komentovaného ustanovení i na prodej nebo pacht závodu (Kabelková, Dejllová, 2013, s. 384; Skolil, 2014). / The literature is not uniform in this respect. Hulmák, M. and comp. state in the commentary to the Civil Code Part VI. Law of obligations. Special part (§ 2055–3014), 1st edition, 2014, page 500 – 502: “13: It is not considered a transfer of lease according to the commented provision even in the case of a transfer of a company or in case of a tenancy of a company, where the special regulation states, which rights and obligations shall pass to the acquirer (§ 2177 and 2352). The same principle applies for the transfer of a part of a company, which forms a separate organisational unit (§ 2180 and 2357).“ Other authors assume the use of the commented provision even for the sale or tenancy of a company (Kabelková, Dejllová, 2013, page 384; Skolil, 2014).

²¹ K tomu též Hulmák, M. a kol.: Občanský zákoník VI. Záväzkové právo. Zvláštní část (§ 2055–3014), 1. vydání, 2014, s. 518 – 520. / See Hulmák, M. and comp.: Civil Code VI. Law of obligations. Special part (§ 2055–3014), 1st edition, 2014, page 518 – 520.

Limitem využití tohoto ustanovení v praxi je otázka, jak určit výši náhrady, což NOZ výslovně neřeší. Důvodová zpráva k NOZ požaduje zjištění ceny zákaznické základny.²² Předpokládá se jednorázová náhrada. Lze uvažovat zjištění ceny prostřednictvím nákladů vynaložených na její vytvoření a ušetřených tím, že byla základna převzata.²³

Jiným přístupem může být stanovení rozdílu mezi nájemným, které je obvyklé vzhledem k pronájmu prostor spolu se základnou a nájemným za prostor bez zákaznické základny. NOZ také neuvádí zcela výslovně, zda lze náhradu uplatňovat pouze vůči pronajímateli nebo i novému nájemci nebo na obou společně. V tomto směru bude zajímavé sledovat soudní rozhodnutí v této věci.

DALŠÍ ZMĚNY TÝKAJÍCÍ SE KOUPE NEMOVITOSTÍ

Pro účely převodu vlastnického práva je třeba rozeznávat rozdílná pravidla pro nabytí vlastnického práva k nemovité věci, která se zapisuje, a nemovité věci, která se nezapisuje do katastru nemovitostí. Vlastnické právo k věci určené a v katastru nemovitostí neevidované se převádí už samotnou smlouvou k okamžiku její účinnosti. Vlastnické právo k evidované v katastru nemovitostí se nabyvá stejně jako za předchozí právní úpravy dvoufázově, tedy nejprve vznikne vzájemný smluvní vztah kupujícího a prodávající na základě uzavřené kupní smlouvy, ale k převodu vlastnického práva dojde až zápisem vlastnického práva do katastru nemovitostí.

V této souvislosti je třeba zdůraznit změnu provedenou novým katastrálním zákonem, která spočívá v tom, že vznik, změna, zánik, promlčení a uznání existence nebo neexistence zapisovaných věcných práv se provádí na základě vkladu. Novinkou je rovněž to, že se již k návrhu na vklad připojuje pouze jedno vyhotovení vkladové listiny s podpisy úředně ověřenými nebo právními.²⁴

Vklad se totiž provede na základě pravomocného rozhodnutí katastrálního úřadu o jeho povolení (pokud je vkladu vyhověno v plném rozsahu). Vyhotovení vkladové listiny s doložkou o provedení vkladu se již účastníkem řízení nedoručuje, rozhodnutí o povolení vkladu práva nabyvá právní moci pouze záznamem ve spisu. Účastníci řízení však obdrží od katastrálního úřadu vyrozumění o tom, jaký vklad byl do katastru proveden. Vkladová listina je vyňata ze spisu a založena do sbírky listin.

Pro zamezení podvodným převodům bylo promítnuto několik opatření i do katastrálního zákona. Pokud účastníka, jehož práva k nemovitosti podle zápisu zanikají nebo se omezují, zastupuje ve vkladovém řízení zmocněnec, katastrální úřad je povinen vyrozumět o vkladu jak zmocněnce tak přímo osobu účastníka. Dalším opatřením je úprava průběhu vkladového řízení, a to konkrétně tím, že o vyznačení plomby (tj. že právní poměry jsou dotčeny změnou) katastrální úřad informuje nejpozději den poté, co ke změně došlo, vlastníka nemovitosti a jiného oprávněného zasláním informace na adresu trvalého pobytu nebo bydliště dle návrhu na vklad nebo prostřednictvím datové schránky. Pokud o to účastník požádá, katastrální úřad informuje vlastníka také elektronicky na e-mailovou adresu nebo zprávou na mobilní telefon.

Pokud si dané osoby zřídily službu sledování změn v katastru, informuje je katastrální úřad prostřednictvím této služby. Dalším opatřením jsou možnosti uplatnění poznámek spornosti, o nichž jsme psali výše. Tato opatření však budou znamenat prodloužení doby trvání vkladového řízení, protože i když jsou podmínky pro povolení vkladu splněny, katastrální úřad vklad povolí nejdříve po uplynutí lhůty 20 dnů ode dne odeslání informace o změně právních vztahů dotčeným účastníkům.

Dalším principem ovlivňujícím věcná práva je priorita věcných práv zapsaných do katastru nemovitostí před těmi nezapsanými. Pro pořadí věcných práv rozhoduje doba podání návrhu na zápis vkladu práva do katastru nemovitostí. Vlastník může před zřízením věcného práva k vlastní věci vyhradit a do veřejného seznamu zapsat přednostní pořadí pro jiné právo; má-li být výhrada do veřejného seznamu zapsána až po zřízení věcného práva, vyžaduje se souhlas osoby, jejíž právo má být dotčeno (toto bude praktické zejména u zástavních smluv bank, které ve smlouvách již zakotvují povinnost nezřítit toto prioritní pořadí pro jiné věcné právo).

K zápisu práva v příslušném rozsahu, pro něž bylo vyhrazeno lepší pořadí, se pak již nevyžaduje souhlas osoby, jejíž právo je výhradou omezeno.²⁵ Obdobně, pokud převede prodávající vlastnické právo k věci zapsané v katastru nemovi-

the termination notice the termination notice shall be seen as valid and accepted without objections otherwise the tenant loses this right. Afterwards, the party terminating the lease has one month to cancel the termination. After this one month it is obvious that there is a dispute between the parties with regard to the validity of the termination and the contractual party that received the notice has two more months to go to a court and request a review of the termination.

The right of the party that received the termination notice expires after the deadline for submitting objections as this is explicitly stated by the NCC. However, the NCC is quiet about the right to bring an action and it is not quite obvious whether the right to bring an action ceases to exist or it is just time-barred. It may seem that if the party that received the termination notice does not observe the given deadlines its rights cease to exist but it is probable that these rights are just time-barred. This follows from the provision § 654 par. 1 NCC, which admits a cessation of a right only where it is explicitly stipulated by law. Nevertheless, it can be assumed that if the party, which receives the termination notice, brings an action to a court although this right ceased to exist as a result of not submitting objections or because the person did not bring the action in time the court should refuse the action.²¹

Another new interesting institute of compensation for taking over a customer has been established by the NCC. In order for a right for compensation to arise the tenant must comply with several generally formulated conditions. Namely, if the tenant, who receives the termination notice, built a customer base in the leased premises, this customer base will need to be taken over by the landlord or a new tenant and through this it shall obtain an advantage. At the same time, the termination notice must be given by the landlord and the reason of the termination must not be any gross breach of obligations of the tenant, the same applies in case that such a breach of obligations on part of the tenant is very serious.

Generally speaking, the customer base consists of customers who are regular customers for a certain type of goods or services within the leased premises. This provision should not thus be applied for the premises leased as offices to the tenant in which only invoicing and accounting activities take place but the business activity of the tenant as such takes place in different places of business.

The limit for use of this provision in practice is the issue how to determine the amount of compensation, which is not explicitly solved by the NCC. The explanatory report for the NCC requires the determination by the price of the customer base.²² A lump-sum compensation is assumed. Determination of compensation can be also based on the costs incurred on its creation and saved by taking over the base.²³

A different option how to determine the compensation is the difference between the rent the amount of which is usual with regard to the lease of the premises together with the customer base and the rent for the space without the customer base. The NCC also does not explicitly state if the compensation shall be paid only by the landlord or by the new tenant, or to both of them together. It will thus be intriguing to observe court decisions in this respect.

OTHER MODIFICATIONS RELATED TO A REAL ESTATE PURCHASE

For the purposes of the ownership right transfer it is necessary to distinguish different rules for acquiring the ownership right to real estate, which is registered, and an intangible asset, which is not registered in the real estate cadastre. The ownership right to the asset not registered in the real estate cadastre is transferred by the purchase contract as of the effective date of the contract. The ownership right to real estate registered in the real estate cadastre is acquired in two phases (in the same way as according to previous legal regulations), i.e. first, a legal relationship arises between the buyer and the seller on the basis of the concluded purchase contract but the transfer of the ownership right is performed upon registering the ownership right in the real estate cadastre.

It is necessary to mention the change performed by the new cadastral act in this respect consisting in the fact that establishment, change, dissolution, time-barring and recognition of the existence or non-existence of registered real rights is performed on the basis of the insertion in the cadastre. Another novelty is that only one elaborated insertion deed with authentic or official verified signatures is now attached to the proposal of a insertion.²⁴

The insertion is then performed on the basis of the legally effective decision of the cadastral office on its approval (if the insertion is approved to the full extent). The engrossment of the insertion deed with endorsement confirming the approved in-

²² (DZ, s. 1058). / (DZ, page 1058).

²³ (Kabelková, Dejllová, 2013, s. 415). / (Kabelková, Dejllová, 2013, page 415).

²⁴ Katastrální úřad považuje vlastnoruční podpis na soukromé listině za pravý, jestliže: a) listina obsahuje prohlášení advokáta o pravosti vlastnoručního podpisu, b) právnická osoba předložila podpisový vzor s úředně ověřeným podpisem jednatelky osoby shodný s vlastnoručním podpisem na listině a doklad o oprávnění této osoby jednat za právnickou osobu, pokud tato skutečnost nevyplyvá ze základního registru právnických osob, podnikajících fyzických osob a orgánů veřejné moci, nebo c) podepsaná osoba uznala před katastrálním úřadem, že jde o její vlastní podpis nebo o kopii jejího vlastního podpisu. / The cadastral office considers a written signature on a private deed as authentic, if: a) the deed includes the declaration of the notary about the authenticity of the signature, b) the legal person submitted a signature pattern with an officially verified signature of the acting person, which is identical to the signature written on the deed and a document about the authorisation of this person to act on behalf of the legal person, unless the fact that it is the signature of the given person (or copy of the person's signature) follows from the basic registry of legal persons. c) or the given person declared at the cadastral office that the signature is its own or it is a copy of its own signature.

²⁵ Je-li v katastru nemovitostí zapsáno přednostní právo ke zřízení věcného práva jiné osobě a nebyl-li do jednoho roku od zápisu podán návrh na zápis práva, kterého se přednostní právo týká, může se vlastník domoci výmazu přednostního práva. Prokáže-li ten, kdo má přednostní právo, že před uplynutím lhůty podal žalobu na převod nebo jiné zřízení věcného práva, počne lhůta běžet od skončení soudního řízení; při zamítnutí žaloby však bude přednostní právo vymazáno na žádost vlastníka k okamžiku právní moci rozhodnutí. / If preferential right to establishment of a real rights for another person is registered in the real estate cadastre and if no proposal for an insertion of the right affected by the preferential right was submitted within one year since the registration the owner may request the erasing of the preferential right. If the person who has the preferential right proves that he/she brought an action related to the transfer or another real rights before the deadline expired the deadline will begin on the date of the end of the court proceedings; if the action is refused the preferential right will be erased on request from the owner as of the date of the legal effect of the decision.

ností postupně několika osobám, stane se vlastníkem osoba, která je v dobré víře a jejíž vlastnické právo bylo do katastru nemovitostí zapsáno jako první, a to i v případě, že její právo vzniklo později. Je-li do veřejného seznamu zapsáno věcné právo k cizí věci, má přednost před věcným právem, které není z veřejného seznamu zjevné.

Vlastník též může nově zatížit svůj pozemek služebností²⁶ ve prospěch jiného svého pozemku. Toto nové právo může mít významný praktický dosah v případech, že má vlastník v úmyslu jeden ze svých pozemků převést na jinou osobu, neboť se tak vyhne nutnosti dohody a jednání s budoucím vlastníkem.

Ten, kdo se stane vlastníkem příslušné věci, nabude s ní také práva a povinnosti s věcí²⁷ spojená, její součástí, dále závady vážnoucí na věci, které jsou zapsány ve veřejném seznamu; jiné závady přejímá, měl-li a mohl-li je z okolností zjistit nebo bylo-li to ujednáno, anebo stanoví-li tak zákon. Závady, které nepřejdou, zanikají.

Další novinkou je speciální ustanovení NOZ upravující nároky kupujícího ze skrytých vad stavby spojené se zemí pevným základem. Kupující je povinen oznámit prodávajícímu skrytou vadu stavby spojené se zemí pevným základem nejpozději do pěti let od nabytí, jinak soud kupujícímu právo z vadného plnění k námitce kupujícího nepřizná.

Prodávající však nemá právo na námitku, je-li vada důsledkem skutečnosti, o které prodávající v době odevzdání věci věděl nebo musel vědět. Z tohoto pohledu je důležité, aby prodávající, i vzhledem k povinnosti informovat druhou smluvní stranu o všech okolnostech týkajících se uzavření smlouvy, informoval kupujícího během jednání o kupní smlouvě o všech závadách a vadách zjevných či skrytých, jichž si je vědom.

Zajímavé je sjednání zákazu zatížení nebo zcizení věci ve formě věcného práva, které bude třeba nechat zapsat do katastru nemovitostí. Toto právo bude zásadní zejména pro praxi financujících bank. V tomto směru je významné i ustanovení týkající se obecně převzetí dluhu, které však má dopad rovněž do praxe financujících institucí.

Pokud přejde na nabyvatele při převodu vlastnického práva k věci zapsané katastru nemovitostí i zapsané zástavní právo nebo jiná jistota vážnoucí na věci, má se za to, že přešel i dluh zajištěný jistotou. Po převodu vlastnického práva může prodávající vyzvat věřitele v písemné formě, aby namísto něho přijal kupujícího jako nového dlužníka. Pokud věřitel neodepře dát k tomu souhlas, platí, že souhlas dal, pokud byl na tento následek ve výzvě výslovně upozorněn. Toto ustanovení je však možné vyloučit dohodou smluvních stran, případně v příslušné úvěrové dokumentaci tím, že se uvede, že dluh nepřechází.

Do převodu nemovité věci vstupuje též otázka převzetí veškerého majetku nebo jeho poměrně určené části od prodávajícího. Kupující se tak stává společně a nerozdílně s prodávajícím dlužníkem z dluhů, které s převzatým majetkem souvisí a o nichž nabyvatel věděl nebo musel vědět při uzavření smlouvy. Odchylné ujednání je neúčinné vůči věřiteli, není však neplatné.²⁸ Toto riziko lze tak ošetřit zejména řádně provedenou prověrkou právního a finančního stavu a úpravou záruk a prohlášení v převodní smlouvě, případně i přímou úhradou dluhů známých věřitelů převodce.

NOZ zachovává pro nájmy prostor k podnikání pravidlo, že při změně vlastníka předmětu nájmu nemá ani jedna strana právo nájemní smlouvu ukončit, pokud se strany nedohodnou jinak. Výjimkou je však případ, kdy nový vlastník předpokládá (resp. neměl rozumný důvod pochybovat), že kupuje věc, která není pronajata. V takovém případě je nový vlastník oprávněn nájem vypovědět do tří měsíců (a s tříměsíční výpovědní dobou) poté, co se dozvěděl nebo musel dozvědět, že je věc pronajata a kdo je jejím nájemcem. Nájemce má však zachována práva vůči původnímu pronajímateli, se kterým uzavřel nájemní smlouvu.

Další často řešenou otázkou je ustanovení NOZ, podle něhož, pokud pronajímatel převedl vlastnické právo k předmětu nájmu, nejsou pro nového vlastníka závazná ujednání o pronajímatelových povinnostech, která zákon nestanoví, ledaže nový vlastník o takových ujednáních věděl. Rizikem je, že se takto v případě převodu vlastnického práva může chtít nový nabyvatel zprostit závazků nad rámec zákonů ustanovení, případně bude převod přímo účelový.

Nájemce má nárok na odstupné, pokud nový vlastník nájem vypoví, a to od nového vlastníka. Další možností snížení rizika je zanesení povinnosti původního pronajímatele nového vlastníka seznámit s celým obsahem nájemní smlouvy

section is not delivered to the participants of the proceedings and the decision about the approval of the insertion of a right comes into legal force and effect only by means of being recorded in the file. Participants of the proceedings receive a notification from the cadastral office that the insertion into the cadastre was performed. The insertion deed is removed from the file and placed into the collection of deeds.

To prevent fraudulent transfers several measures were newly incorporated into the cadastral law. If a participant whose rights to the real estate are dissolved or restricted according to the registration is represented by a proxy in the insertion proceedings the cadastral office is obligated to inform both the a proxy and the participant directly about the insertion. Another measure is the modification of the insertion proceedings provided that the cadastral office informs the real estate owner and other entitled persons about the marking of the seal (i.e. that legal relations are affected by a change) in one day after the change occurred by sending the information to the address of the permanent residence or address specified in the proposal for a insertion or by means of a data box. If the participant requires it the cadastral office informs the participant in the electronic way to the e-mail address or by means of an SMS.

If the given persons established the change monitoring service in the cadastre the cadastral office will inform them by means of this service. Other measures include the right to ease the dispute notice, which was mentioned above. These measures will mean on the other hand an extension of the duration of the insertion proceedings, as – although the conditions for approval of insertion are fulfilled – the cadastral office will approve the insertion only after the expiration of the deadline of 20 days since the information about the change in legal relations was sent to the affected participants.

Another principle affecting real rights is the priority of real rights registered in the cadastre over those not registered in the cadastre. The order of real rights is determined on the basis of the time of submitting the proposal for a insertion of a right into the real estate cadastre. The owner can reserve a preferential order for another right and register it into the public register before establishment of the real rights; if the objection is to be registered into the public register only after establishment of the real rights the consent of the person whose right is to be affected is required (this will be practical especially for lien contracts of banks, which already stipulate the obligation not to establish this priority order for another real rights).

The consent of the person whose right is limited by this restriction²⁵ is then not required anymore for the registration of the right, for which a better position in the order was reserved, in the corresponding extent. Similarly, if the seller transfers the ownership right to an asset registered in the real estate cadastre gradually to several persons the owner shall be the person who is in good faith and whose ownership right was the first one to be registered into the real estate cadastre even in case his/her right arose later. If real right to an asset of another person is registered in a public register it has a priority over the real right, which is not apparent from the public register.

The owner can also newly burden his/her land with easement²⁶ for the benefit of another of his/her lands. This new right can have a practical impact in case the owner intends to transfer one of his/her lands to another person as this will enable the owner to evade the necessity of agreement and negotiating with the future owner.

The person who becomes the owner of the corresponding asset also acquires rights and obligations related to this asset²⁷, its parts, defects and encumbrances on the asset, which are registered in a public register; and the given person also takes over other defects/encumbrances if he/she should have or could have found them based on the given circumstances, or if this was agreed, or if it is stipulated by law. Those encumbrances, which are not passed on, expire.

Another novelty is the special provision of the NCC regulating claims of the buyer based on hidden defects of a construction connected with the land by means of firm foundations. The buyer is obligated to announce to the seller a hidden defect of a construction connected with the land by means of firm foundations within five years at the latest otherwise the court will not recognise subject to an objection of a seller the right of the buyer arising from the defective fulfillment of the contract.

However, the seller has no right to an objection if the defect is a result of a fact, which the seller knew or must have known at the time of handing over the asset. It is important from this perspective that the seller – also with regard to the obligation to inform the other party about all circumstances related to the conclusion of the contract – informs the buyer about all defects and problems, both apparent or hidden, which he/she knows about during the negotiations of the purchase contract.

²⁶ NOZ rozeznává dvě skupiny věcných břemen. Podstatou služebnosti je pasivní povinnost vlastníka služební věci, tj. povinnost něco trpět nebo zdržet se činnosti, kterou by jinak jako vlastník mohl vykonávat. Reálná břemena naopak spočívají v aktivní povinnosti vlastníka služební věci něco aktivně konat, poskytovat oprávněné osobě nějaký užitek. / The NCC recognises two groups of real encumbrance. The nature of the servitude is a passive obligation of the owner of the easement, i.e. the obligation to tolerate something or to refrain from activities, which the person could otherwise perform as the owner. Real encumbrance consists in the active obligation of the owner of the easement to actively perform something, to provide some kind of benefit to the entitled person.

²⁷ V této souvislosti je nutné vzpomenout na změnu chápání pojmu věci v NOZ. Kromě věcí jako hmatatelných hmotných předmětů lze vlastnit nebo mít jiné věcné právo i k věci nehmotné či právu, jehož povaha to připouští (práva, která lze trvale či opětovně vykonávat). Výslovně NOZ považuje například právo stavby za nemovitou věc. / It is necessary to point out the change of the understanding of the term of an "asset" in the NCC. Besides the things like "tangible assets", you can also own or hold other real rights to an intangible asset or right, the nature of which allows this (rights, which can be permanently or repeatedly exercised). The NCC explicitly says that e.g. the right to build is an intangible asset.

²⁸ Při přeměně právnické osoby nebo při zcizení závodu a jeho pobočky se toto ustanovení nepoužije. / This provision will not be used in case of a transformation of a legal person or in case of transfer of the enterprise or its branch.

a splnění této povinnosti prokázat nájemci, například písemným potvrzením nového vlastníka před uzavřením příslušné kupní smlouvy. Z porušení takového ustanovení by nájemce mohl požadovat náhradu škody po původním vlastníku.

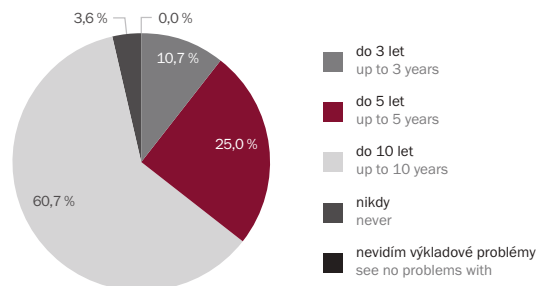
V této souvislosti se dá využít i možnost, že NOZ umožňuje zápis nájemního práva do katastru nemovitostí se souhlasem pronajímatele. Pronajímatel však nebudou zřejmě velmi nakloněni této možnosti u běžných komerčních nájmu s ohledem na omezenou dobu trvání, nutnost provést výmaz nájemního práva po skončení nájmu za součinnosti nájemce a i skutečnost, že nájem podnikatelských prostor v budově, jež je součástí pozemku, je možné nechat zapsat pouze k celému pozemku.

ZÁVĚR

Vzhledem k rozsahu rekonstrukce soukromého práva a množství novinek, které zavedla, se objevily a v počátečních letech se i nadále budou objevovat výkladové nejasnosti. Ty bude třeba odstraňovat, a pokud budou tyto nejasnosti prakticky obtížné, třeba i za využití pravidelných novelizací. Významnou roli budou mít v této oblasti soudní rozhodnutí, zejména pak rozhodnutí Nejvyššího soudu České republiky.

GRAF – Kdy podle vás budou odstraněny výkladové problémy NOZ?

GRAPH – When do you think the interpretation problems of the NCC will be eliminated?



Soudní rozhodnutí však zasáhlo již v roce 2014 do realitní a developerské praxe i v dalším a velice významném ohledu. Jednalo se o rozhodnutí Nejvyššího správního soudu („NSS“) přijaté v jeho rozšířeném senátu²⁹, které zásadním způsobem zasáhlo do praxe obcí při přijímání změn regulativů obsažených ve směrné části územních plánů schválených do 31. 12. 2006. V takovém případě se totiž v minulosti postupovalo podle starého stavebního zákona a o úpravě směrné části této dokumentace rozhoduje pro své území obecní úřad, v ostatních případech pak úřad územního plánování.³⁰

Zavedla se tak obvyklá praxe municipalit spočívající v tom, že se směrná část územního plánu, zejména míra využití území, měnila neformálně a neveřejným procesem na žádost stavebníka, nikoli formou opatření obecné povahy, tj. v zásadě jako u změn územního plánu dle zákona č. 183/2006 Sb., o územním plánování a stavebním řádu („stavební zákon“). Takový postup vycházel z úvahy, že formou opatření obecné povahy je nutné postupovat pouze tam, kde se mění závazná část územního plánu.³¹ Správnost tohoto postupu potvrzovala i metodika Ministerstva pro místní rozvoj a dřívější judikatura NSS.

Z hlediska realitního projektu je míra využití území významným parametrem, jelikož prostřednictvím koeficientu podlažních ploch, koeficientu zastavěné plochy, podlažnosti a koeficientu zeleně významně určuje charakter a velikost stavby, kterou může investor (developer) v daném území umístit a jakou podlažní plochu může realizovat. Velmi obvyklým případem bude zejména navýšení koeficientu podlažních ploch a tedy snížení na druhé straně koeficientu zeleně.

Ve výše uvedeném rozhodnutí se NSS zabýval případem navýšení indexu (koeficientu) podlažní plochy („IPP“) pro určitou plochu vymezenou v územním plánu přijatém před 1. 1. 2007. Podle NSS IPP, včetně jeho konkrétní hodnoty, není „ničím jiným než obecným regulativem prostorového uspořádání konkrétního území odrážející jeho možnosti a potřeby, tedy limitem jeho využití, jehož vymezení je závazné.“ Dle NSS je podle okolností možné, že IPP může zasáhnout do vlastnických práv k nemovitostem nacházejícím se na daném území. Tímto NSS posunul význam IPP tak, že IPP již nadále nemá být ve směrné části územního plánu, a nemá být měněn jednoduchým a v zásadě neveřejným procesem na základě individuálně podané žádosti. Toto však v konečném důsledku znamená,

It is possible to establish the prohibition burden or dispose of an asset in the form of a real rights, which must be registered into the real estate cadastre. This right will be crucial especially for the practice of financing banks. Also the provision related to the general takeover of a debt is important in this respect as it has an impact on the practice of financing institutions as well.

If the registered right of lien or another insertion on the asset passes on to the acquirer during the ownership right transfer related to an asset registered in the real state cadastre it shall be concluded that the debt secured by collateral was passed on as well. After the ownership right transfer the seller may ask the creditor in writing to accept the buyer as the new debtor. If the creditor does not refuse to give consent to this it is as if the creditor gave his/her consent if the creditor was explicitly notified about this consequence in the request. However, this provision can be excluded by agreement of the contractual parties or directly in the credit documentation by stating explicitly that the debt is not passed on.

The issue of taking over all property or its proportionally determined part from the buyer is also important with regard to the transfer of an intangible asset. The buyer thus becomes together with the seller-debtor jointly and indivisibly liable for debts, which are related to the taken over property and which the acquirer knew about

Zdroj: Průzkum ARTN

Source: AREMD Survey

or must have known about when concluding the contract. Any different agreement is not effective against the creditor but it is not null and void.²⁹ This risk can then be treated especially by a properly performed inspection of the legal and financial situation and by the representations and warranties in the transfer contract, or even by a direct payment of the debts to the known creditors of the transferor.

The NCC preserves the rule for the lease of premises: that if the owner of the subject of the lease is changed none of the parties has the right to terminate the lease contract unless the parties agree otherwise. An exception to this rule is the case when the new owner assumed (or had no justified reason to doubt) that he/she is buying an asset, which is not leased. In such case the new owner is entitled to terminate the lease within three months (with the three-month notice) since the date on which he/she learns or must have learnt that the asset is leased and who is the tenant. The tenant's rights towards the original landlord with whom the tenant concluded the lease contract are preserved.

Another frequently discussed issue is the provision of the NCC, according to which if the landlord transferred the ownership right to the subject of lease the provisions concerning the landlord's obligations not stated in the NCC are not binding for the new owner unless the new owner knew about them. The risk is that the new owner may want to be exempted from obligations beyond the statutory obligations or that the transfer will be made only for this purpose.

The tenant is entitled to receive severance payment from the new owner if the owner terminates the lease. Another possibility how to decrease the risk of termination of the lease by the new owner is to provide in the lease contract the obligation of the original landlord to make the new owner familiar with the entire content of the lease contract and to prove fulfilment of this obligation to the tenant, e.g. by means of a written confirmation of the new owner before concluding the corresponding purchase contract. Further, the tenant could raise a claim because of the breach of such a provision and he/she could then request damages from the original owner.

You can also take advantage of the possibility that the NCC enables registration of the lease into the real estate cadastre with the consent of the landlord. However, landlords will probably not accept this possibility in case of usual commercial leases concluded for a limited period of time of e.g. 5 years, namely due to the necessity to erase the

²⁹ Rozhodnutí NSS ze dne 17. září 2013 pod č. j. 1 AOS 2/2013-116 / The decision of the NSS dated 17 September 2013 under ref. No. AOS 2/2013-116

³⁰ Dle ustanovení § 188 odst. 2, 3 a 4 zákona č. 183/2006 Sb., stavební zákon („stavební zákon“), se při projednání a vydání návrhu změny územního plánu obce schváleného do 31. prosince 2006 postupuje podle tohoto zákona. O úpravě směrné části této dokumentace rozhoduje pro své území obecní úřad, v ostatních případech úřad územního plánování. Při úpravě se postupuje podle dosavadních právních předpisů. Obecně závazné vyhlášky, jimiž byla vymezena závazná část územní plánovací dokumentace sídelního útvaru nebo zóny, územního plánu obce nebo regulačního plánu, se pro účely stavebního zákona považují za opatření obecné povahy. / According to the provision § 188 par. 2, 3 and 4 Act No. 183/2006 Coll., Building Code („Building Code“), the processing and issuance of an amendment proposal for a city plan, which was approved up until 31 December 2006, must be in compliance with this given act. Amending of the general part of this documentation is decided by each municipal authority for its own region, and the Office for Territorial Planning in other cases. Amending is done on the basis of the hitherto legal regulations. Generally binding regulations, which define the binding part of the city plan documentation of the corresponding human settlement or zone, city plan or regulation plan, are considered measures of a public nature for the purposes of the Construction Act.

³¹ Obsah závazné části územního plánu je velmi obecně vymezen v § 29 starého stavebního zákona č. 50/1976 Sb.: „Závazné jsou základní zásady uspořádání území a limity jeho využití, vyjádřené v regulativě, ostatní části jsou směrné.“ / The content of the binding part of the city plan is very generally defined in § 29 of the old building code Act No. 50/1976 Coll.: „Basic principles of the arrangement of the territory and limits of its use are binding and expressed in regulations, other parts are „general“.

že změny IPP mají být přijímány na základě projednání územního plánu a přijetí změny formou opatření obecné povahy.

Důsledkem tedy je, že pokud obsahuje územní plán obce či jeho změny nesprávně obecný regulativ prostorového uspořádání území stanovený indexem (koeficientem) podlažní plochy ve své směrné části, lze je napadnout (během zákonné lhůty tří let od účinnosti napadeného opatření obecné povahy (v případě „neveřejného rozhodnutí“ o navýšení IPP se bude jednat o lhůtu tří let ode dne přijetí rozhodnutí o změně IPP) návrhem na zrušení opatření obecné povahy (územního plánu), avšak navrhovatel musí prokázat, že je takovým opatřením obecné povahy dotčen na svých subjektivních právech hrozbou (pravděpodobností, možností) realizace vytčeného cíle, jehož důsledky musí dopadat do práv navrhovatele.

NSS zároveň vyslovil, že změny IPP přijaté nikoliv formou opatření obecné povahy neznamenaají automaticky nicotnost, ale pouze to, že taková změna byla přijata pro rozpor se zákonem. To znamená, že zatím dle NSS přijaté změny IPP jsou sice vadné, ale nejspíše nebudou napadnutelné, pokud nedojde zákonem stanoveným způsobem ke zrušení či změně nesprávně vymezené směrné části územního plánu.

Problematické je zejména to, že NSS nijak časově neomezil tuto možnost, například nevztáhl ji jen ke změnám IPP přijatým ode dne publikace příslušného rozhodnutí, ale riziko zrušení se týká i změn přijatých před uvedeným rozhodnutím. Tím vzniká i nejistota pro investory a developery, zda budou moci své projekty realizovat dle IPP navýšeného v posledních třech letech.

lease after the lease expires for which they need the cooperation of the tenant and also such registration may be difficult due to the fact that lease of commercial premises in the building, which is part of the land, can be registered only to the entire land.

CONCLUSION

Taking into account the extent of the recodification of the private law and the amount of novelties, which it introduced, there have been problems with interpretation in the initial years, which will need to be removed even by adopting new amendments to the NCC if necessary. A significant role will be played in this area by court decisions, especially by these of the Supreme Court of the Czech Republic.

However, a court decision affected the real estate and developers' practice in another very significant respect already in 2014. It was the decision of the Nejvyšší správní soud (The Supreme Administrative Court or the "NSS") adopted in the extended Senate²⁹, which had a crucial impact on the practice of municipalities in adopting changes of regulations included in the general part of the city zoning plans adopted until 31 December 2006. In such cases the old Building Code used to be applied. According to the old Building Code amending of the general part of this documentation is decided by each municipal authority for its own region or by the Office for Territorial Planning in other cases.³⁰

Therefore, the common practice of municipalities was introduced consisting in amending the general part of the city plan (and especially the extent of the use of the territory) informally and in a non-public process at the request of the constructor and not by adopting the measure of a public that is the administrative act, i.e. essentially in the same way as changes of city plans according to Act No. 183/2006 Coll., on the territorial planning and building rules (The Building Code) (the "Building Code"). Such a procedure was based on the presumption that it is necessary to adopt a measure of a general nature only in cases where a binding part of a city plan is to be amended³¹. The correctness of this procedure was confirmed by the methodology of the Ministry for Regional Development and the previous case-law of the NSS.

From the perspective of a real estate project the extent of the use of a territory is a significant parameter as it significantly determines – by means of the floor space coefficient, the built-up area coefficient, floor area ratio and greenery coefficient – the character and size of the construction, which an investor (developer) can realise on the given territory and it also determines which surface area can be used. A very common case is especially an increase in the floor space coefficient, i.e. a reduction in the greenery coefficient.

In the above-mentioned decision the NSS dealt with a case of an increase in the ratio (coefficient of the floor space ("IPP") for a certain area defined in the city plan adopted before 1 January 2007. According to the NSS IPP, including its particular values, it is "nothing else than a general regulation of the spatial layout of a particular area, reflecting its options and needs, i.e. the limit of its use, the definition of which is binding." According to the NSS, it is possible under certain circumstances that the IPP intervenes into ownership rights related to real estate situated on a given territory. Thereby the NSS shifted the meaning of the IPP in a way that the IPP should no longer be in the general part of the city plan, and it should not be changed by means of a simple and virtually non-public process on the basis of an individually submitted proposal. However, the end result of this is that changes of the IPP should be adopted on the basis of the processing of the city plan and adopting of a change by means of a measure of a general nature as an administrative act for which adoptions certain rules apply including the public hearing etc.

The consequence is that if a city plan or its changes include an incorrect general regulation of the spatial layout of the territory established on the basis of the ratio (coefficient) of the floor space in its general part, it can be contested (within the legal deadline of three years since the beginning of effect of the contested measure of a general nature). In case of a "non-public decision" about the increase in the IPP, the deadline will be three years since the date of the adoption of a decision about the change of the IPP (by means of a proposal for the cancelling of a general measure (city plan), however, the petitioner must prove that he/she is affected by such a general measure with regard to his/her subjective rights by threat (probability, possibility) to realise the intended project provided that its consequences have an impact on the rights of the petitioner).

The NSS also declared that changes of the IPP, which are not adopted in the form of a public measure, do not automatically mean nullity but only that such a change was adopted because of a contradiction to the law. This means that changes of the IPP, which have been adopted, have been according to the NSS defective so far but probably they might not be challenged unless the incorrectly defined general part of the city plan is cancelled or changed in the way stipulated by law.

What is questionable is the fact that the NSS has not limited the time period for this option, for example it is not connected only to IPP changes, which have been adopted since the day of the publishing of the given decision, but the risk of cancelling also affects changes adopted before the above-mentioned decision. This gives rise to uncertainty for investors and developers who cannot be sure if they would be able to realise their projects according to the IPP increased within the last three years.



DANĚ V OBLASTI NEMOVITOSTÍ

REAL ESTATE TAXES

DANĚ V OBLASTI NEMOVITOSTÍ

TAXES IN THE AREA OF REAL ESTATE

- V daňové oblasti lze vysledovat jednoznačné prolínání snahy vlády o zvýšení daňového výběru. Tato snaha se projevuje jak v oblasti legislativní, tak i v praktických aspektech a přístupech jednotlivých správců daně.
- V návaznosti na již započaté trendy v předcházejících letech tak dochází k omezování existujících osvobození – zejména pak v oblasti daně z přidané hodnoty.
- Zvyšuje se také frekvence daňových kontrol a jejich zaměření do oblastí, které byly v minulosti správci daně opomíjeny.
- Novinkou je také analytická činnost správců daně před zahájením daňových kontrol s cílem vytipovat rizikové oblasti a subjekty.

Rok 2014 byl v daňové oblasti obdobím dozívající rekodifikace občanského práva a implementace nového občanského zákoníku. Po roce jeho fungování se však zdá, že přechod na nové občanskoprávní předpisy způsobil v daňové praxi méně problémů, než se očekávalo, a veřejnost si na jejich aplikaci v oblasti daní pomalu zvykla. Přestože i v roce 2015 mohou některé nové právní instrumenty rezonovat v diskusích mezi účetními a daňovými odborníky, pozornost finančních ředitelů a daňových poradců se již obrací jiným směrem.

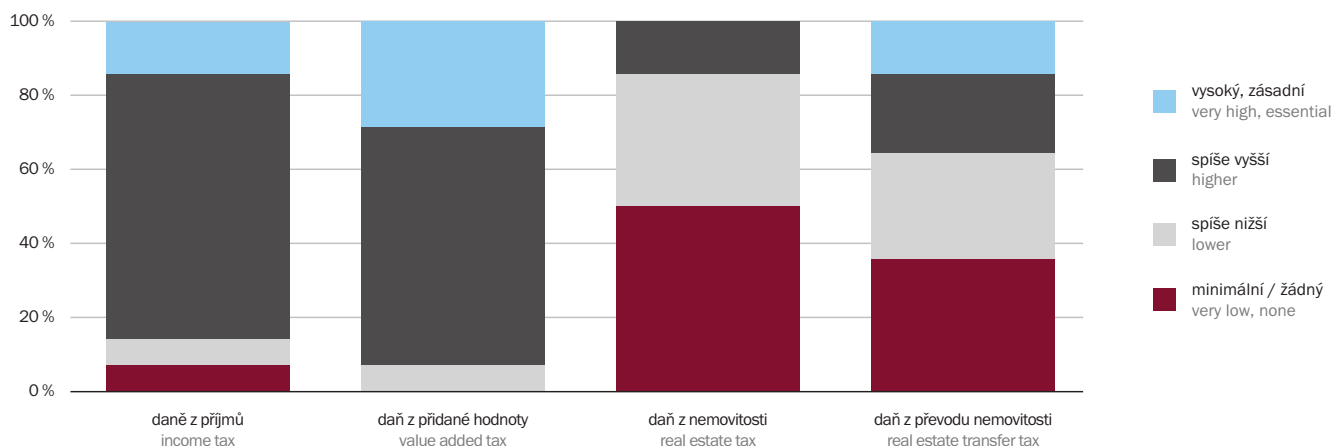
- In tax area, we can trace back a definite blending of governmental effort for the improvement of tax collection. The effort is visible both in legislation and in practical aspects and approaches of particular tax administrators.
- Depending on last years trends, there is the limitation of existing tax exemption – mainly in the value added tax.
- The frequency of tax inspections has increased and also their focus on those areas that have been omitted in the past.
- The new is also the analytic activity of tax administrators before the inspections with the aim to identify risk areas and subjects.

The year 2014 was a period of the reverberating recodification of the civil law and implementation of the new Civil Code in the tax area. However, after one year of its effect, it seems that the transition to the new civil legal regulations caused less problems in the tax area than were expected and the public has gradually become accustomed to their application. Although some new legal instruments may resonate as a topic of discussions among accounting and tax experts in 2015, the focus of the attention of financial directors and tax advisors is already changing.



GRAF – Význam jednotlivých daní pro podnikání v letech 2015–2016
GRAPH – The importance of taxes for business in 2015–2016

*Zdroj: Průzkum ARTN
 Source: AREMD Survey*



Jedním z hlavních finančních témat vlády, která vznikla počátkem roku 2014, se stalo zlepšení výběru daní při udržení současné výše zdanění. Dle konzistentních vyjádření vládní koalice by tak nemělo dojít ke zvýšení daňové zátěže, pokud se Ministerstvu financí ČR (MF) podaří i za stávající úrovně daňového zatížení zvýšit efektivitu výběru daní a eliminovat či alespoň výrazně omezit daňové úniky a některá daňová zvýhodnění, která daňové subjekty využívají. Zejména do omezení daňových „zvýhodnění“ pak míří některé novelizační aktivity MF, které se v daňové oblasti mohou dotknout i sektoru podnikání v oblasti nemovitostí.

Na druhou stranu MF deklaruje, že v případě úspěšného postupu při omezování daňových úniků by mohlo dojít i k určitému snížení daňových sazeb – zejména pak u snížené sazby daně z přidané hodnoty.

S ohledem na omezený prostor Trend Reportu nelze popsat všechny změny, ke kterým u zdanění v oblasti nemovitostí dochází. Popisu a detailní analýze daňových změn se již na přelomu roku věnovalo mnoho periodik či odborných statí, na které lze odkázat. Naznačme si však některé nejzásadnější současné daňové trendy a změny s významným fiskálním dopadem. K těm, jež se přímo či nepřímo dotýkají sektoru nemovitostí, lze zařadit:

- omezení osvobození od daně z přidané hodnoty při převodu pozemků
- zavedení kontrolního výkazu

One of the main financial topics of the government, which emerged at the beginning of 2014, was the improvement of tax collection, while maintaining the current level of taxation. Due to the consistent declarations of the government coalition, the tax burden will not be increased, if the Ministry of Finance (MF) manages to increase the efficiency of tax collection, while maintaining the current level of taxation, and to eliminate or at least significantly reduce tax evasion and some tax privileges, which tax subjects have been granted. Some amendatory activities of the MF, which can also affect the sector of business in the area of real estates, are aimed especially at reduction of tax “privileges”.

On the other hand, the MF declares that in the case of a successful approach when limiting tax evasion, a certain reduction of tax rates could occur – especially in the case of a reduced value added tax.

With respect to limited space of Trend Report, it is not possible to describe all changes, which occur in the field of taxation of real estate. The description and detailed analysis of tax changes were already dealt with in many periodicals or expert articles at the turn of the year. However, let's outline some of the most fundamental current tax trends and changes with a significant fiscal impact. Those, which are directly or indirectly related to the real estate sector, include:

- restricting the value added tax exemption for land transfer
- elaboration of the control statement

- specializace daňových kontrol a jejich zaměření na rizikové oblasti
- informační povinnost týkající se převodních cen
- změny týkající se bezúplatných příjmů, zejména u bezúročných zápůjček
- změny týkající se sazby daně z příjmů u některých fondů
- zrušení již schváleného rozšíření osvobození výplaty podílu na zisku u fyzických osob

DAŇ Z PŘIDANÉ HODNOTY – SITUACE U PŘEVODŮ POZEMKŮ ZŮSTÁVÁ NEPŘEHLEDNÁ

Nejvýznamnější oblastí, která se dotýká nemovitostních transakcí, je uplatňování DPH u převodu pozemků, které jsou určeny k zastavění nebo na nichž se nějaké stavby nachází. Již od loňského roku je zejména u pozemků určených k zastavění patrná dlouhodobá snaha Ministerstva financí ČR omezit možnost aplikovat existující osvobození od daně a tyto pozemky daní z přidané hodnoty obecně zatížit.

Proto ministerstvo také v loňském roce připravilo novelu zákona o dani z přidané hodnoty, která z osvobození od DPH vyjímala pozemky, na něž již bylo vydáno stavební povolení či na kterých byla zřízena inženýrská síť či stavba mladší pěti let. Zatížila však také pozemky, které jsou určeny k zastavění, pokud již na nich či v jejich okolí byly provedeny stavební práce nebo byly realizovány správní úkony související s vybudováním konkrétní stavby.

Ponechme na chvíli stranou výkladové obtíže, které tento návrh způsobuje. Jeho záměrem je zejména vyjmout z osvobození od DPH nově „developované“ pozemky a uplatnit na ně (základní) sazbu daně. Tato změna by tak výrazně daňově zatížila developery rozvíjená území, neboť by tyto pozemky byly zatíženy nejen daní z nabytí nemovitých věcí, ale v mnoha případech nově také daní z přidané hodnoty.

I to byl důvod, proč po poměrně vzrušené diskuzi v Senátu byla účinnost těchto ustanovení na základě senátního pozměňovacího návrhu odložena o rok na 1. ledna 2016. Senátní novela však odložila pouze jednu část ustanovení týkající se nemovitých věcí. Některá další ustanovení ovlivňující zdanění převodu nemovitých věcí již od ledna 2015 účinnosti nabyla.

Na základě implementace těchto ustanovení a aplikace nově definovaného „funkčního celku“ zákonem o DPH pak lze očekávat snahu daňové správy o nový (užší) výklad rozsahu aplikovaného osvobození u převodu nemovitých věcí již v roce 2015. Oproti stávajícímu výkladu půjde zejména o výkladové spojení více pozemků (parcel) do jednoho celku a aplikaci jednotné DPH na více převáděných pozemků tvořících tzv. funkční celek.

Jedním z dalších výkladových postupů, který by daňová správa mohla aplikovat, je i posouzení zastavěnosti pozemků stavbou podle účelu stavby a záměru kupujícího. Tímto postupem by pro účely DPH mohlo dojít k výkladové eliminaci některých staveb, které nejsou pro záměry kupujícího podstatné. Na některé pozemky by pak pro účely DPH mohlo být pohlíženo jako na pozemky nezastavěné, případně by se časový test pro osvobození na převodu pozemku od DPH neodvíjel od stavby „nejstarší“ (současný výklad Generálního finančního ředitelství), ale od „starší“ stavby, která je pro kupujícího hlavním cílem transakce.

Prostřednictvím tohoto výkladu by tak – odlišně od dosavadní praxe – mohlo dojít například k uplatnění DPH na převod pozemků, na nichž se vedle nové přípojky inženýrských sítí nacházejí některé další drobné stavby – například oplocení, lavička apod., i přesto, že jsou „starší“ pěti let. Naopak nově vybudované drobné stavby, jejichž nabytí není primárním záměrem kupujícího, by nemusely být překážkou pro uplatnění osvobození. Takové případy však budou zřejmě méně časté.

U převodu více parcel pak při aplikaci principů funkčního celku nebude rozhodující zastavěnost či nezastavěnost konkrétní parcely, ale na převáděný celek by mělo být pohlíženo jednotně. Bude-li tedy některá z parcel zastavěna, mělo by být podle takového výkladu pro aplikaci DPH nezbytné nejprve rozhodnout, zda se k této stavbě bude, nebo nebude přihlížet. A následně pak posoudit, zda je „starší“ pěti let a je možno osvobození uplatnit, či nikoliv.

Takto by se mohlo postupovat například i v případech, kdy se bude převádět více parcel, a přitom na jednu z nich by byly přivedeny nově zbudované inženýrské sítě, které by mohly sloužit stavbě, jež by byla v budoucnu vybudována na jiné z převáděných parcel. Obdobný princip by se uplatnil i v případě, že by na některou z převáděných parcel bylo vydáno stavební povolení. V tomto případě by se DPH uplatnila jednotně na převáděný celek.

Je evidentní, že posouzení konkrétní situace tak může být obtížné. V krajním případě může teoreticky vést i k odlišným závěrům u stejných pozemků, budou-li záměry kupujících různé.

Nelze zcela popřít, že tyto výklady mohou mít v některých ohledech racionální základ v evropských předpisech a judikatuře Soudního dvora EU. I v jiných oblastech jsou zejména principy funkčního celku již uplatňovány. Na druhou stranu dosavadní praxe u převodu pozemků se doposud ubírala jiným směrem

- specialisation of tax controls and their focus on risk areas
- information obligation related to transfer prices
- changes concerning free-of-charge incomes, especially in case of interest-free loans
- changes concerning income tax rates in some funds
- cancelling the already approved extension of tax exemption related to the profit share of physical persons.

VALUE ADDED TAX – THE SITUATION OF LAND TRANSFER REMAINS UNCLEAR

The most significant area, which concerns real estate transactions, is the application of VAT in the transfer of lands, which are intended for construction or where constructions are already built. The Ministry of Finance has been planning to restrict the possibility of the application of the existing tax exemption and to apply the value added tax on these lands since last year, especially in case of land for construction.

That is why the Ministry also prepared an amendatory act about value added tax last year, which would exempt land, for which the construction permit was already issued, and on which a utility network or a construction younger than five years was built from VAT. However, the tax is also intended for land, if construction works were realised on it or in their surroundings, or if administrative measures related to the building of a particular construction were applied.

Let's leave aside for a moment the problems with interpretation that this proposal brings. Its purpose is above all is to exempt newly developed land from VAT and apply the (basic) tax rate to them. This change would thus significantly burden developed parcels of land with tax, as both the tax on the acquisition of immovable property and, in many cases, value added tax would also be newly applied to them.

This was also the reason why, after some heated discussion in the Senate, the effect of these provisions was postponed by 1 year on the basis of the Senate amendment – to 1 January 2016. The Senate amendment, however, postponed only one part of the provisions related to immovable assets. Some other provisions affecting the taxation of immovable asset transfer have already been in effect since January 2015.

On the basis of the implementation of these provisions and the application of the “functional unit” newly defined by the VAT Act, we can expect that the tax administration will try to elaborate a new (narrower) interpretation of the extent of the tax exemption applied on the transfer of immovable assets as soon as in 2015. Unlike the existing interpretation, more land (parcels) would be combined into the new interpretation and a uniform VAT would be applied on more transferred land parcels, which form a so-called functional unit.

One of the other interpretation procedures, which the tax administration could apply, would be the assessment of the built-up area according to the purpose of the particular construction and the intention of the buyer. This procedure could be used to eliminate some constructions (which are not important for the plans of the buyer) from interpretation for VAT purposes. Some land parcels could then be viewed as undeveloped properties for VAT purposes, or the time test for VAT exemption of the land transfer would not depend on the “oldest” building (the current interpretation of the General Finance Headquarters) but on the “age” of the construction, which is the main target of the transaction for the buyer.

This interpretation could for example lead to the application of VAT on the transfer of land parcels, on which there are some other small constructions, besides the new connection to the utility network – for example fencing, a bench etc., even if these are constructions “older” than five years. On the contrary, newly built constructions, the acquisition of which is not the primary intention of the buyer, might not be an obstacle for the application of the tax exemption. However, such cases will be less frequent.

When transferring more parcels, while applying the principle of the functional unit, the decisive factor will not be the built-up area or undeveloped area on a particular parcel, but the entire transferred land should be viewed as one unit. If any of the parcels are built-up, to be able to apply VAT, it would be first necessary to decide according to such an interpretation, whether this construction will be taken into consideration or not. And subsequently it is necessary to assess, whether it is “older” than five years and whether the tax exemption can be applied or not.

This could be the procedure for example in cases, when more parcels are transferred, and the newly built utility networks would be transferred to one of them, so that they can serve a construction, which would be built on another of the transferred parcels in the future. A similar principle would be applied even in case the construction permission has been applied to any of the transferred parcels. In such case VAT would be applied uniformly to the entire transferred unit.

It is evident that the assessment of the particular situation may be difficult. In the worst case it can theoretically lead to different conclusions for the same land parcels, if the intentions of the buyers are different.

One cannot completely deny that these interpretations may have a rational basis in European regulations and in the judicature of the European Court of Justice in some respects. The principles of the functional unit are already applied in other

a očekávané směřování nových výkladů tak může výrazně navýšit daňové zatížení již před účinností novely příslušných ustanovení zákona o DPH.

V době uzávěrky Trend Reportu připravovala daňová správa detailní informace týkající se uplatňování DPH u nemovitých věcí. Ta nastíněné směřování některých výkladů definitivně potvrdí.

NOVÉ KONTROLNÍ HLÁŠENÍ – VÝZNAMNÝ NÁSTROJ PRO CÍLENÍ DAŇOVÝCH KONTROL

V rámci boje proti daňovým únikům připravilo Ministerstvo financí ČR po vzoru slovenské úpravy od roku 2016 další novinku. Současně s podáním měsíčního daňového přiznání k DPH (s určitou výjimkou pro některé fyzické osoby – plátce DPH) budou plátcí DPH povinni podávat v elektronické podobě také tzv. kontrolní hlášení. Zákon o DPH však upravuje rozsah informací, které se budou v kontrolním hlášení uvádět, pouze rámcově a ponechává prostor pro konkrétní úpravu daňové správy.

Ideologickým záměrem této nové povinnosti je zamezit tzv. řetězovým obchodům, při nichž odběratel uplatňuje nárok na odpočet, ale dodavatel DPH z příslušného plnění neodvede a v případě daňové doklady od stejného dodavatele také kontrolní hlášení by tak mělo v měsíčních intervalech automatizovaně provádět křížovou kontrolu dokladů, u nichž se uplatňuje nárok na odpočet.

Bez ohledu na rozsah detailu poskytovaných informací tak zavedením kontrolního hlášení správce daně získá velmi detailní informace o transakcích uskutečňovaných jednotlivými plátcí, aniž by musel provádět místní šetření či jiné kontrolní úkony. Přestože primárním účelem tohoto hlášení je zamezit únikům z daňových podvodů v oblasti DPH, nelze vyloučit, že získané informace může daňová správa využít i jiným způsobem.

Lze si zcela jistě představit i situaci, kdy správce daně při zjištění nesprávně zohledněných transakcí i v jiných oblastech než DPH (například nesprávné posouzení daňové uznatelnosti některých marketingových nákladů) provede plošnou kontrolu všech subjektů, u nichž se daňové doklady od stejného dodavatele také vyskytují. Správce daně tak získává velmi silný nástroj daňové kontroly, který mu umožní dosti efektivně provádět plošnou kontrolu určitých typů transakcí a při daňové kontrole se tak zaměřit pouze na oblasti, kde již v jiných případech detekoval daňové doměrky.

CÍLENÉ DAŇOVÉ KONTROLY

Nové cíle daňové politiky MF přináší také nové trendy ve správě a výběru daní. Jak jsem naznačil výše, lze do budoucna očekávat, že daňové kontroly přestanou být z určité části celkovou obecnou prověrkou daňové povinnosti daňových subjektů, ale budou se stále více soustřeďovat na konkrétní oblasti, v nichž daňová správa byla ve stejných případech u jiných subjektů „úspěšná“ v daňových doměrkách.



TABULKA – Daňové kontroly v číslech
TABLE – Tax inspections in numbers

ROK	POČET UKONČENÝCH KONTROL	DOMĚŘENÍ DANĚ	SNÍŽENÍ DAŇOVÉ ZTRÁTY
YEAR	NUMBER OF TERMINATED CONTROLS	SUPPLEMENTARY TAX	TAX LOSS DECREASE
2010	69 820	8,3 mld. Kč	2,1 mil. Kč
2011	47 472	6,7 mld. Kč	není známo / unknown
2012	42 466	8,4 mld. Kč	2,5 mil. Kč
2013	33 549	8,2 mld. Kč	1,5 mil. Kč

Již i z diskuzí se zástupci daňové správy je možné vypořádat určitý odstup od dřívějších praktik, kdy nejzásadnější prověřovanou položkou v rámci daňových kontrol byly obvykle marketingové náklady či daňové odpisy s doměrky obvykle maximálně v řádech desítek tisíc korun. Pozornost daňové správy se v posledním období soustředí spíše na systémové oblasti nesprávně uplatňované DPH (sazby, osvobození) či na transakce se spřízněnými osobami v oblasti daně z příjmů. Výjimkou nejsou ani cílené kontroly subjektů se stejným předmětem podnikání, kde správce daně „objevil“ systémové pochybení.

Je zřejmé, že na rozdíl od minulosti jsou správci daně schopni informace o zdrojích daňových doměrků sdílet i mimo svá domovská pracoviště. Setkáváme se tak s daňovými kontrolami zaměřenými na konkrétní oblasti napříč jednotlivými kraji republiky. V poslední době není také výjimkou, že zejména v jurisdikci pražského finančního úřadu jsou v rámci kontroly zapojeni pracovníci i z jiných krajů. Důvodem je zejména enormní počet subjektů registrovaných v Praze a tím

areas. On the other hand, the hitherto practise related to land transfer has been going in a different direction and the anticipated direction of the new interpretations can thus significantly increase the tax burden prior to the effect of the amendment of the corresponding provisions of the VAT Act.

At the time of Trend Report closing date, the tax administration was preparing detailed information related to the application of VAT to immovable assets. This information will definitively confirm the outlined direction of some interpretations.

NEW CONTROL REPORT – A SIGNIFICANT TOOL FOR TARGETING TAX CONTROLS

The Ministry of Finance prepared another novelty within the fight against tax evasions according to the example of the Slovak regulation, which will be in effect as of 2016. Together with submitting the monthly VAT income-tax return (with the exception for some natural persons – VAT payers), VAT payers will be obligated to submit the so-called control report in the electronic form. The VAT Act, however, stipulates the extent of information, which will be stated in the control report, only in an outline, and it leaves it up to the tax administration to make a particular modification.

An ideological plan of this new obligation is to prevent the so-called chain deals, where the buyer exercises the right to tax deduction, but the supplier does not pay the corresponding VAT and becomes contactless in case of a tax inspection. The control report should then automatically perform a crosscheck of documents, for which the right to deduction is exercised, in monthly intervals.

Regardless of the content of the details of the provided information, the introduction of the control report will enable the tax administrator to obtain very detailed information about transactions realised by individual payers, without having to realise a local inspection or other control activities. As the primary purpose of this report is to prevent tax evasion from tax fraud in the VAT area, it cannot be excluded that the obtained information may be used by the tax administration in a different manner.

You can surely imagine a situation, where the tax administrator discovers incorrectly recorded transactions even in other areas than VAT (e.g. an incorrect assessment of the tax recognisability of some marketing costs), so the tax administrator performs a comprehensive inspection of all subjects, where tax documents from the same supplier are located. This way the tax administrator obtains a very strong tool of tax control, which enables the tax administrator to perform a comprehensive inspection of certain types of transactions and to focus only on such areas, where he/she already detected supplementary taxes in other cases.

AIMS OF TAX INSPECTIONS

The new goals of the tax policy of the Ministry of Finance also bring new trends in tax administration and tax collection. As I already stated above, it can be expected that tax controls cease to be the comprehensive general inspection of the tax obligation of tax subjects for a certain extent, but they will focus more and more on particular areas, in which tax administration was “successful” in the same cases with other subjects.

Zdroj: Upraveno z Informací o činnosti Finanční správy České republiky

Source: Adjusted from the Information about the Activity of the Finance Administration of the Czech Republic

A certain detachment from earlier practices can be seen from discussions with representatives of the tax administration, when the most fundamental inspected item within tax control were marketing costs or tax depreciations with supplementary taxes, usually in the tens of thousands of Czech crowns. The attention of the tax administration has been focused on system areas of incorrectly applied VAT (rates, exemptions) lately, or in the area of income tax for transactions with affiliated persons. Targeted inspections of subjects with the same business activity, where the tax administrator “detected” a system error, are no exception.

It is obvious that, unlike in the past, tax administrators are able to share information about the sources of supplementary taxes even outside of their home workplaces. So we can see tax inspections focused on particular areas across individual regions of the republic. It has also been no exception that employees from other authorities are involved in inspections as well, especially within the jurisdiction of the Prague tax office. The reason is especially the enormous number

i značné vytižení pracovníků místní daňové správy. Tento postup navíc umožňuje další výměnu informací mezi jednotlivými kontrolními pracovníky a sdílení kontrolních postupů.

Při daňových kontrolách také správci daně začínají využívat velmi detailní předpřipravené soubory otázek, které umožní identifikovat rizikové oblasti. Následnou kontrolu pak mohou zaměřit na konkrétní položky a zvýšit tak pravděpodobnost nalezení případného nesprávného daňového zohlednění.

Již při výběru subjektů pro daňovou kontrolu také daňová správa využívá různých analytických nástrojů a zaměřuje se především na subjekty s určitým rizikovým profilem. Tento postup se z hlediska daňové správy jeví jako efektivní, byť ne vždy vede k správné identifikaci takových subjektů.

V posledních měsících lze například pozorovat zvýšené kontroly u subjektů, které mají sídlo na stejné adrese jako větší množství dalších subjektů. Tato skutečnost je však u nemovitostních skupin využívajících speciálních společností pro jednotlivé nemovitosti poměrně běžná (všechny subjekty mají sídlo na stejné adrese jako holdingová společnost), nicméně o rizikovém profilu společností zcela nevypovídá. I přesto lze do budoucna očekávat zvýšený zájem daňové správy o takové subjekty.

PŘEVODNÍ CENY

Jednou z oblastí, kterou daňová správa identifikovala jako možný prostor pro případné významné daňové doměrky, jsou převodní ceny mezi spřízněnými osobami. Česká daňová správa se však nevydává obdobnou cestou jako daňové správy v některých jiných státech, které zákonem upravily povinnost jednotlivých daňových subjektů vypracovat detailní dokumentaci vztahů se spřízněnými osobami a tvorby ceny v těchto transakcích. Tento postup byl sice v některých státech zaveden, nicméně přímý dopad na příjmy konkrétních státních rozpočtů se neprokázal.

Místo povinné dokumentace tak daňová správa připravila novou detailní přílohu k daňovému přiznání, která správci daně poskytne podrobný přehled o transakcích a cenách mezi spřízněnými osobami konkrétního poplatníka. Vzhledem k tomu, že tato příloha - obdobně jako celé daňové přiznání - bude podávána v elektronické podobě, získá tímto způsobem správce daně v krátké době velmi detailní databázi vztahů mezi spřízněnými osobami. Analýzou takové databáze pak bude nepochybně schopen identifikovat subjekty, u nichž se vykázané údaje budou výrazněji odchýlovat od středních hodnot. Takové subjekty se tak zcela jistě stanou předmětem zvýšeného zájmu ze strany správce daně a objektem cílených daňových kontrol.

O tom, že tato vize není příliš vzdálená realitě, svědčí i tisková zpráva Generálního finančního ředitelství, která potvrzuje, že specializovaný finanční úřad již v současné době hromadně zahajuje kontroly zaměřené výhradně na převodní ceny. Vybranými subjekty této „celorepublikové akce“ jsou pak ty, které během loňského podzimu vyplnily dotazník zasláný správcem daně. Přestože vyplnění nevyžadoval žádný daňový předpis a bylo zcela dobrovolné, dle tiskové zprávy jsou „Daňové subjekty ke kontrole vybírány na základě analýz údajů poskytnutých daňovými subjekty v rámci dotazníkové akce, která proběhla v loňském roce, a dále na základě informací a údajů, které byly získány vyhledávací činností Specializovaného finančního úřadu.“ Zejména nevyplnění dotazníků mohlo být identifikátorem pro zahájení takové kontroly.

Tato oblast bude do budoucna zaručeně předmětem zvýšeného zájmu daňové správy. Jelikož je to pak v první řadě daňový subjekt, kdo je povinen prokázat, že ceny sjednané v transakcích mezi spřízněnými osobami odpovídají cenám obvyklým, lze vypracování dokumentace k převodním cenám na dobrovolné bázi doporučit většině daňových subjektů, které mají významnější objem transakcí ve skupině.

Vypracování a následné předložení dokumentace v případě daňové kontroly pak má další důležitý efekt. Pokud daňový subjekt předloží jako důkazní prostředek dokumentaci převodních cen (případně jiné důkazní prostředky), je to především správce daně, kdo by měl v dalším kroku prokázat, že předložené dokumenty či důkazní prostředky neprokazují správné stanovení ceny obvyklé. Dochází tak k určitému přesunu důkazního břemena na správce daně, který by pro případný doměrek měl předložit dostatečné důkazy prokazující, že vypracovaná dokumentace je nesprávná. V takové situaci se však správce daně dostává do mnohem obtížnější situace než v případech, kdy dokumentace k převodním cenám předložena není.

BEZÚROČNÉ ZÁPŮČKY

S problematikou převodních cen souvisí i další změna, která eliminuje některá dřívější daňová zvýhodnění. Do konce roku 2014 umožňoval zákon o daních z příjmů neaplikovat pravidla o převodních cenách v případech, kdy byla sjednána cena nižší než obvyklá ve výjimečných transakcích mezi obchodní korporací a jejím členem v případech, kdy člen obchodní korporace byl věřitelem. Toto pravidlo se uplatnilo i v případech, kdy byla ve věřitelsko-dlužnických vztazích sjednána cena

of subjects registered in Prague and thus also a significant workload for employees of the local tax administration. In addition, this procedure makes it possible for another exchange of information between individual inspection employees and sharing of inspection procedures.

Tax administrators are also beginning to use very detailed questionnaires prepared in advance, which make it possible to identify risk areas. The subsequent inspection can be focused on particular items, in order to increase the probability of finding potential incorrect tax data.

During the selection of subjects for a tax inspection, the tax administration already uses various analytical instruments and focuses above all on subjects with a certain risk profile. This procedure seems efficient from the perspective of the tax administration, although it does not always lead to a correct identification of such subjects.

You can observe for example the recent increased frequency of inspections of subjects, which have their residence at the same address as a great number of other subjects. However, this fact is quite common in case of all real estate groups, which use special companies for individual real estate properties (all subjects have the residence at the same address as the holding company), nevertheless, it does not say much about the risk profile of companies. Even so we can expect an increased interest of the tax administration in such subjects in future.

TRANSFER PRICES

One of the areas, which the tax administration identified as a potential space for potential significant supplementary taxes are transfer prices between affiliated persons. However, the Czech tax administration does not proceed in the same way as tax administrations in some other states, which adjusted the obligation of individual tax subjects to elaborate detailed documentations of relations with affiliated persons and pricing within these transactions. This procedure will be introduced in some states, however, no direct impact on the revenues of particular state budgets has been proven.

Instead of obligatory documentation, the tax administration has thus prepared a new detailed attachment for the income-tax return, which would provide the tax administrator with a detailed overview of transactions and prices between affiliated persons of a particular tax payer. As this attachment, as well as the entire income-tax return will be submitted in the electronic form, the tax administrator will obtain a very detailed database of relations between affiliated persons in a very short time. An analysis of such a database can then undoubtedly identify subjects, for which the reported data will significantly deviate from average values. Such subjects will then certainly become an object of an increased interest on part of the tax administrator and an object of targeted tax inspections.

This vision is not that distant from the reality, as is proven by the press release of the General Finance Headquarters, which confirms that a specialised tax office is already initiating mass inspections focused exclusively on transfer prices. Selected subjects of these “national events” are then those, who filled in a questionnaire sent by the tax administrator. Although no tax regulation required its filling in and it was completely voluntary, the press release states that “Tax subjects are selected on the basis of a data analysis provided by tax subjects within the questionnaire event, which took place last year, and moreover, on the basis of information and data, which were obtained by means of the search activity of the Specialised Tax Office.” Especially not filling in the questionnaire could have been an identifier for the initiation of such an inspection.

This area will be an object of an increased interest of the tax administration in future. As it is first and foremost the tax subject, who is obligated to prove that prices agreed in transactions among affiliated persons correspond to usual prices, the elaboration of the documentation for transfer prices on the optional basis can be recommended to a majority of tax subjects, who have a greater volume of transactions in a group.

Elaboration and the subsequent translation of the documentation in case of a tax inspection has another important effect. If the tax subject submits documentation of the original prices as an instrument of proof (or other instruments of proof), it is above all the tax administrator, who should prove in the next step that the submitted documents or instruments of proof do not prove a correct stipulation of the usual price. This leads to a certain shift of the burden of evidence to the tax administrator, who should present sufficient evidence to prove that the elaborated documentation is not correct, in order to determine a potential supplementary tax. However, in such a situation, it is much more difficult for the tax administrator than in cases, when no documentation for transfer prices is submitted.

INTEREST-FREE LOANS

The issue of transfer prices is related to another change, which eliminates some earlier tax allowances. The Income Tax Act from the end of 2014 made it possible not to apply rules about transfer prices in cases, when the agreed price was lower than the usual price in listed transactions between a corporation and its member, if the member of the corporation was a creditor. This rule was applied even in

nulová (nulová úroková sazba). Novela zákona o daních z příjmů však situace, kdy byla sjednána nulová úroková sazba, z této výjimky vyjmula. Bezúročné věřitelsko-dlužnické vztahy, zejména pak bezúročné zápůjčky, tak nově podléhají standardnímu daňovému režimu.

Novela zákona o daních z příjmů vyžaduje, aby hodnota nepeněžního zvýhodnění plynoucího z poskytnutí bezúročné zápůjčky navýšila základ daně. Přestože zákon o daních z příjmů umožňuje v některých případech toto navýšení eliminovat tím, že poplatník může stejnou částku uplatnit jako „fiktivní“ náklad, nelze tento postup použít vždy. A i v případě, kdy k eliminaci dochází umělým navýšením a následným snížením základu daně v rámci daňového přiznání, je transakce identifikována správcí daně a může se stát předmětem cílené daňové kontroly.

Existují však situace, kdy uvedený postup použít nelze. Jedná se zejména o případy holdingových korporací, které případně bezúročné zápůjčky využijí k financování nákupu či držby podílů v dceřiné společnosti, případně tyto bezúročné půjčky dále poskytují bezúročně dalším, obvykle spřízněným osobám. S těmito strukturami se lze setkat i u financování nákupu nemovitých věcí, respektive nemovitostních společností („SPV“).

Situace v těchto případech není jednoznačná. Přestože negativní daňové dopady takto poskytnutých půjček na straně dlužníka by bylo možné v některých případech překonat některými již dříve akceptovanými výklady, postoj daňové správy k této novince není v současné době zřejmý. O možných přístupech k této problematice se v současné době diskutuje se zástupci daňové správy. Při využívání těchto instrumentů do doby, kdy dojde k vyjasnění postoje daňové správy či konkrétním soudním rozhodnutím v obdobných situacích, je proto vhodné zachovat určitou zdrženlivost.

SAZBA DANĚ Z PŘÍJMŮ U FONDŮ

Také další změna potvrzuje existující trend eliminace zvýhodňujících ustanovení a daňových výjimek. Zákon o daních z příjmů umožňoval investičním fondům do konce roku 2014 využít sazbu daně ve výši 5 %. V rámci eliminace zvýhodnění pro některé poplatníky však MF přistoupilo od roku 2015 k omezení uplatnění této snížené sazby daně.

Tato změna se tak dotkla některých fondů, které investovaly výhradně do nemovitých věcí. Tyto fondy, pokud jim to status umožňuje, mohou stále využít snížené sazby pouze v případě, že obchodují na evropském regulovaném trhu či se jedná o otevřený podílový fond. Fondy investující do nemovitých věcí, které tyto podmínky nesplňují, tak od roku 2015 již podléhají standardní sazbě daně ve výši 19 %.

ZRUŠENÍ OSVOBOZENÍ PODÍLŮ NA ZISKU

Jedna z novel zákona o daních z příjmů také v loňském roce definitivně zrušila již schválené osvobození podílů na zisku od daně z příjmů fyzických osob. Vzhledem k tomu, že osvobození nebylo ještě účinné, v zásadě se tak spíše než o změnu jedná o zachování dosavadního stavu. I tato skutečnost tak navazuje na souhrn opatření k zachování či zvýšení výběru daní při zachování existující daňové zátěže.

DANĚ Z NABYTÍ NEMOVITÝCH VĚCÍ

V době přípravy Trend Reportu jsme také měli možnost seznámit se s prvotním návrhem změn v oblasti daně z nabytí nemovitých věcí, které by měly nabýt účinnosti od roku 2016. Z připravovaných změn je nezbytné zmínit alespoň jednu zásadní.

Návrh novely předpokládá, že by od roku 2016 mělo dojít k jasnému stanovení osoby poplatníka této daně. Na rozdíl od současné úpravy by poplatníkem byl vždy nabyvatel nemovité věci. Vzhledem k tomu, že v současné době je možné dohodou stran stanovit, že poplatníkem bude převodce, nelze vyloučit, že tato úprava může mít finanční dopad do již uzavřených smluv – zejména pak v případech smluv o smlouvách budoucích.

Návrh novely také omezuje osvobození od daně u nových staveb a jednotek pouze na nové dokončené stavby nebo jednotky nebo užívané stavby nebo jednotky.

DALŠÍ VÝVOJ

O dalším vývoji zcela jistě pojednáme v Trend Reportu pro rok 2016. S ohledem na současnou situaci lze však očekávat, že se trendy v blízké budoucnosti zásadně nezmění. I v dalších letech bude docházet k posilování procesního a informačního postavení správce daně, kdy daňové subjekty (nejen v oblasti nemovitostního trhu) budou povinny správci daně poskytovat značné množství obchodních informací. Správce daně pak na základě analýz těchto dat bude schopen identifikovat rizikové oblasti a provádět konkrétně zaměřené daňové kontroly.

Soudíme, že množství daňových kontrol bude do budoucna celorepublikově spíše klesat (snad s výjimkou pražského regionu, kde tomu kvůli množství daňových subjektů bude zřejmě naopak). Absolutní výše daňových doměrků však zřejmě s ohledem na lepší informovanost a analytické podklady daňové správy poroste. Což vidíme už dnes.

cases, when a zero price (zero interest rate) was agreed in creditor-debtor relations. However, the amendment to the Income Tax Act excluded the situation with the agreed zero interest rate from this exception. Interest-free creditor-debtor relations, especially interest-free loans, are thus newly subjected to the standard tax regime.

The amendment to the Income Tax Act requires that the value of the non-monetary benefits based on the provision of interest-free loans increases the tax base. Although the Income Tax Act makes it possible to eliminate this increase in some cases, as the payer can apply the same amount as a “fictitious” cost, this approach cannot always be used. And even if elimination is achieved by an artificial increase and subsequent decrease of the tax base within the tax return, the transaction is identified by the tax administrator and it may become an object of a targeted tax inspection.

There are still situations, when the mentioned approach cannot be used. This especially concerns cases of holding corporations, which take advantage of potential interest-free loans for the financing of a purchase or holding of a share in a daughter company, or potentially provide these interest-free loans without interest to other persons, usually affiliated persons. You can find these structures in the financing of a purchase of immovable assets, or immovable asset companies (“SPV”).

The situation in these cases is not clear. Although the negative tax impact of loans provided in this way on part of the debtor could be overcome in some cases by means of some already accepted interpretations, the attitude of the tax administration to this novelty is currently not clear. Possible approaches to this issue have been discussed with representatives of the tax administration. Until the time, when the attitude of the tax administration is clear, or until a particular court decision is made in similar situations, it is suitable to maintain a certain restraint when you are using these instruments.

INCOME TAX RATE FOR FUNDS

Another change below also confirms the existing trend of the elimination of advantageous provisions and tax exceptions.

The Income Tax Act enabled investment funds to use the tax rate in the amount of 5% until the end of 2014. However, the Ministry of Finances restricted the application of this lowered tax rate as of 2015 within the elimination of advantages for some tax payers.

This change affected some funds, which invested exclusively into immovable assets. These funds, if their status allows it, can still take advantage of the lowered tax rate, but only in case they are traded on the European regulated market, or if it concerns an open shares fund. Funds investing into immovable assets, which do not comply with the conditions, are then subject to the standard tax rate in the amount of 19% as of 2015.

CANCELLING THE EXEMPTION FOR PROFIT SHARE

Last year, one of the amendments of the Income Tax Act also definitively cancelled the already approved income tax exemption for profit shares of natural persons.

Owing to the fact that the exemption was not yet in effect, it is rather a preservation of the status quo than a change as such. This fact is connected to a sum of measures, in order to maintain or increase tax collection, while maintaining the existing tax burden.

REAL ESTATE ACQUISITION TAX

In course of Trend Report preparation it was possible for us to get acquainted with the initial draft of changes in the area of real estate acquisition tax that should come into force starting 2016. Let us mention one of the key changes there.

The draft of act amendment anticipates that starting 2016 the real estate acquisition tax payer entity should be clearly defined. Contrary to the current version the tax payer would always be the acquirer of the real estate. With respect to the fact that at present also the transferor may be determined as the taxpayer based on the agreement of contracting parties, taxation incidence/financial impact of this change cannot be foreclosed in case of already concluded contracts, especially of the future contracts.

The draft of act amendment also limits the tax exemptions related to new structures and units only to new completed structures or units or used structures or units.

FURTHER DEVELOPMENTS

We are dealing with further developments in Trend Report for 2016. As regards the current situation, it can be expected that trends will not change in the near future. We can anticipate a strengthening of the process and information position of the tax administrator even in future years, when tax subjects (not only in the area of immovable assets) will be obligated to provide a lot of business information to the tax administrator. The tax administrator will then be able to identify risk areas on the basis of an analysis of these data and he/she will be able to perform targeted tax inspections.

Dle vyjádření daňové správy lze také očekávat, že daňové doměrky budou daleko častěji než v minulosti řešeny soudní cestou. Pozitivní rozhodnutí zejména u výkladově obtížnějších situací v případech odvolání budou méně obvyklá. I daňová správa tak začne ve větší míře využívat možností soudních přezkumů sporných situací.

Také další připravované novely zákonů (trestní zákoník či novela zákona o daních z příjmů v souvislosti s prokazováním původu majetku) by pak v dalších letech mohly dát daňové správě další procesní prostředky ke zvýšenému výběru daňových příjmů.

Určité pozitivum tohoto vývoje pak lze snad spatřovat v příslibu Ministerstva financí ČR, že pokud se naplní očekávání ve vyšším výběru daní na základě nových opatření, bylo by možno uvažovat o znovusjednocení snížené sazby DPH, a to na úrovni druhé snížené deseti procentní sazby daně. Dopad na developerské projekty sociálního bydlení by pak byl nezanedbatelný.

Přestože překvapení nelze nikdy vyloučit, sjednocení snížené sazby DPH již od roku 2016 je spíše nepravděpodobné. Reálnější odhad je pak spíše rok 2017, který bude také rokem volebním.

We presume that a great amount of tax inspections will keep decreasing for the entire republic (perhaps with the exception of the Prague region, where the opposite will probably apply because of the number of subjects). The absolute amount of supplementary taxes will probably increase with regard to the "better knowledge" and analytic data of the tax administration. That is evident even today.

According to the declaration of the tax administration, we can also expect that supplementary taxes will be more often solved in court proceedings. Positive decisions in cases of appeal, especially in situations with difficult interpretations, will be less usual. Even the tax administration will thus start to take more advantage of options of court reviews of disputed situations.

In addition, other prepared amendments of laws (the Criminal Code or amendment of the Income Tax Act in relation to proving the property origin) could then provide the tax administration with more process instruments for an increased collection of income taxes in future years.

A certain positive aspect of this development can be seen in the promise of the Ministry of Finance that, if expectations are fulfilled with regard to a higher tax collection on the basis of new measures, it would be possible to consider the reuniting of the lowered VAT rate, i.e. on the level of the second decreased tax of ten per cent. The impact on developed projects of social housing will probably be significant.

Although a surprise can never be excluded, the unification of the lowered VAT rate will be improbable from 2016. An even more realistic estimate would be 2017, which is an election year.

PETR TOMAN

SEZNAM ZVEŘEJNĚNÝCH CITACÍ A FOTOGRAFIÍ

LIST OF PUBLISHED QUOTES AND PHOTOS

Z DOTAZNÍKOVÉHO VÝZKUMU ARTN JSME VYUŽILI CITACÍ TĚCHTO ODBORNÍKŮ:
FROM AREMD SURVEY WE USED COMMENTS PROVIDED BY FOLLOWING EXPERTS:

Brabec Petr, CBRE
 Berger Pavel, GE Money Bank
 Brůžek Jiří, Kaliste Group
 Cemper Aleš, KKCG
 Drtina Tomáš, Incoma GfK
 Holub Emil, Clifford Chance
 Hagan Milan, Směr
 Humlová Olga, HB Reavis
 Kabelka Petr, Erste Group Immorent ČR
 Klapalová Zdenka, Knight Frank
 Kliment Pavel, KPMG Česká republika
 Kühn Pavel, Česká spořitelna
 Kulhánková Simona, UBM Bohemia
 Kulman Tomáš, Přírodovědecká fakulta, Univerzita Karlova
 Lohr Michal, Skanska
 Minařík Vít, Kleppiére
 Naskos Michal, Cushman&Wakefield
 Pácal Jiří, Central Europe Holding
 Pardubický Tomáš, FINEP
 Soral Marcel, Trigema
 Sovička Pavel, Panattoni Europe Česká republika
 Štindl Zdeněk, ČEZ Korporátní služby
 Švanda Zdeněk
 Veselý Alexej, Trikaya
 Višňovský Peter, Lexxus
 Vos Remon, CTP
 Vyleta Alois, CA Immo Real Estate Management

V Trend Reportu 2015 byly publikovány fotografie těchto projektů (podle pořadí):

In Trend Report 2015, there were published following project photos (in order of appearance):

Titulní strana / Title page:

Quadrio, CPI Group

Kapitoly / Chapters:

Budova ČNB, Česká národní banka

Silo Tower, HOPR Group

Barevné Letňany II, Trigema

River Garden II, HB Reavis

Quadrio (interiér/interior), CPI Group

FEI, CTPark Brno, CTP

Grand Hotel Evropa, Pražská správa nemovitostí

Aviatica, Penta Investments (fotografii poskytla společnost PSJ/photo provided by PSJ)

Za poskytnuté fotografie děkujeme.

Bydlení je naše vášně

Zajděte za specialistou a zeptejte se na výhodné financování vašeho bydlení



Partner pro financování nemovitostí



Sídlo České pojišťovny, investor CPI



SMART byty, developer Trigema a.s.



Technologický park Brno, developer Technologický park Brno, a.s.



Zlatá brána, developer Reality management



Již několik let nabízí ČSOB špičkové služby českým i zahraničním developerům a investorům. Využijte je i vy.

ČSOB – váš partner pro financování nemovitostí v České republice.

Kontakt: lkostrounova@csob.cz



Stavíme chytré bydlení pro příští generace / www.trigema.cz



Zjednodušeně jsme koncept Chytrého bydlení rozdělili do pěti navzájem propojených segmentů: **ekologie a energie, moderní technologie, zdraví a bezpečí, cena a služby na dosah**, které společně ovlivňují **spokojené bydlení** našich klientů.

Aktuálně můžete vybírat byty v projektech **SMART byty Nové Butovice** nebo **2Barevné Letňany**.

Ceník bytů naleznete na byty.trigema.cz, další informace na www.chytre-bydleni.com nebo na lince **800 340 350**.

A detailed, close-up photograph of a complex mechanical watch movement. The image features several large, interlocking golden gears with fine teeth. The metal has a warm, aged patina. A semi-transparent rectangular box is centered over the image, containing the text "Legal Excellence Business Insight" in a white, serif font.

Legal Excellence Business Insight



ACHOUR & HAJEK

Achour & Hajek Real Estate Group advises on a full range of real estate-related transactions. Our clients are major local and multi-national companies as well as private real estate investors, lenders and borrowers.

The group assists with the acquisition and disposal of all types of real property including highly structured cross-border deals with sophisticated financing arrangements.

Our expertise encompasses the sale, financing and development of large-scale construction projects, along with joint ventures, leases and PPP work.

Our clients value our practical and commercial approach. From the outset right up to the close of a project, we deliver the clear, pro-active, strategic advice they need to meet their evolving goals.

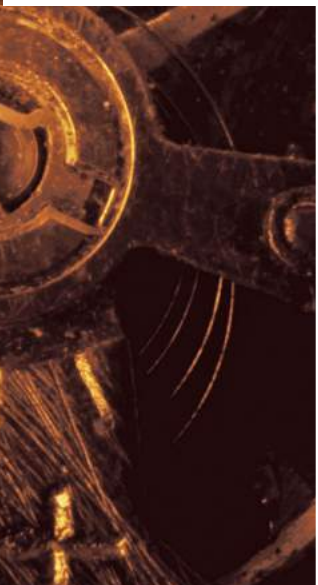
We are committed to providing the smartest legal solutions tailored to suit each client's unique business goals and operating context.

Our priority is to deliver exceptional legal advice round-the-clock and over the long term.

ACHOUR & HÁJEK S.R.O.

**KAUNICKÝ PALÁC
PANSKÁ 7
110 00 PRAHA 1
ČESKÁ REPUBLIKA**

**T +420 270 006 111
F +420 270 006 122
E OFFICE@ACHOURHAJEK.COM
W WWW.ACHOURHAJEK.COM**



Největší česko-slovenská advokátní kancelář s mezinárodním dosahem

- | Havel, Holásek & Partners s kancelářemi v Praze, Brně, Ostravě a Bratislavě je s týmem více než 180 právníků největší česko-slovenskou právníkovou firmou
- | Právní poradenství kancelář poskytovala ve více než 60 zemích světa a 12 světových jazycích, až 70 % případů zahrnuje mezinárodní prvek
- | Právní služby poskytované developerům a investorům v souvislosti se všemi aspekty nemovitostních projektů, včetně územních rozhodnutí, zpracování a realizace projektu, právních due diligence, koupě a prodeje nemovitostí a projektového financování.
- | Právní služby týkající se strukturování a vyjednávání úvěrových smluv v souvislosti s akvizicemi nemovitostí a projektovým financováním jak na straně investora, tak na straně financující instituce.
- | Více než 1000 klientů, z toho 70 společností uvedených v seznamu největších firem Fortune 500, 40 společností z Czech Top 100 a 7 společností z Czech Top 10
- | Celosvětové pokrytí, strategická partnerství a členství v prestižních mezinárodních sítích World Law Group, State Capital Group a Interlaw
- | Kancelář je podle historických výsledků všech sedmi ročníků oficiální soutěže Právníká firma roku podle celkového počtu nominací a titulů nejúspěšnější českou advokátní kancelář v rámci tohoto hodnocení

Právníká firma roku
v České republice
(2011, 2012, 2014)

WHO'SWHOLEGAL

Klienty nejlépe hodnocená
právníká firma
v České republice
(2010, 2013, 2015)



Právníká firma roku
v kategorii Fúze a akvizice
v České republice
(2013, 2014)



1. místo v celkovém počtu
realizovaných fúzí a akvizic
v České republice
(2009–2013)



Nejúspěšnější kancelář
podle počtu nominací
a titulů všech sedmi
ročníků soutěže



1. místo mezi domácími
právníkými firmami
(2009–2012)

PRACTICAL LAW COMPANY

DEVELOPMENT S VÝJIMEČNOU
ARCHITEKTUROU
A DŮRAZEM NA DESIGN



Hejtman Moravskoslezského kraje a ředitelka Agentury pro regionální rozvoj pod záštitou premiéra ČR, 1. místopředsedy vlády a ministra financí, generálního ředitele Agentury pro podporu podnikání a investic CzechInvest, primátora města Ostravy a vládního zmocněnce pro Moravskoslezský a Ústecký kraj si Vás dovoluují pozvat na investiční konferenci

GET MORE

INVESTIČNÍ PŘÍLEŽITOSTI V MORAVSKOSLEZSKÉM KRAJI



🕒 **KDY: 3. 6. 2015, 9:00 hodin**

📍 **KDE: Clarion Congress Hotel Ostrava**

💰 **CENA: 1 500 Kč bez DPH / 1 osobu**

👤 **PŘIHLAŠOVÁNÍ NA: www.invest-msr.com**

PROGRAM KONFERENCE:

9:00 – 13:00

Panelová diskuze na témata:

- Podpora podnikání a investic jako společná práce vlády a regionů
- Zkušenosti investorů s investičním prostředím v Moravskoslezském kraji – infrastruktura
- Zkušenosti investorů s investičním prostředím v Moravskoslezském kraji – lidské zdroje

OBČERSTVENÍ A NETWORKING

14:00 – 16:30

3 tematické workshopy:

- Brownfields jako zdroj pro nové podnikatelské nemovitosti
- Možnosti podpory investorů
- Bruntálsko a jeho potenciál k umisťování investic

SPOLEČENSKÉ SETKÁNÍ A NETWORKING

Po celou dobu bude probíhat ve foyer **MINIVELETRH**.

Následující den pořadatel nabízí zajištění exkurze do průmyslových zón a okolí dle individuálních požadavků účastníka. Po celou dobu konání bude akce tlumočena.



Partneři:



Organizátoři:





cutting through complexity

Využijte příležitosti

Díky nízkým úrokovým sazbám, optimistickým očekáváním kupujících a dostatku volných peněz na trhu roste poptávka po rezidenčních, kancelářských i logistických nemovitostech. Poradíme vám, jak tyto příležitosti využít.

Komplexní prostředí realitního trhu ale není vždy takto příznivé. I v takové situaci vás dokážeme nasměrovat, ať už jde o řízení rizik, strategické plánování či regulační otázky.

Zjistěte, jak můžeme pomoci i vaší firmě.

Audit / Daně / Poradenství / Právní služby

kpmg.cz

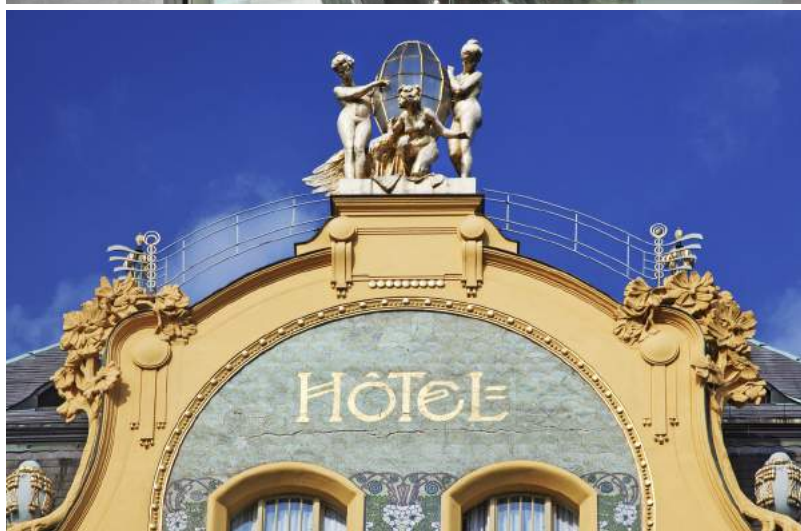
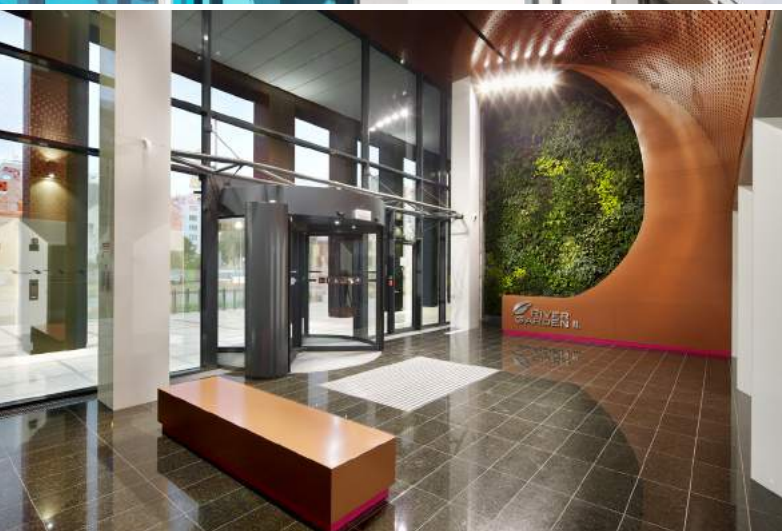
© 2015 KPMG Česká republika, s.r.o., a Czech liability partnership and a member firm of the KPMG network of independent member firms affiliated with KPMG International Cooperative ("KPMG International"), a Swiss entity. All rights reserved.

POZNÁMKY
NOTES

© Všechna práva vyhrazena Asociaci pro rozvoj trhu nemovitostí.
Copyright reserved by the Association for Real Estate Market Development.

V případě zájmu o publikaci Trend Report nebo o informace o ARTN, prosím, kontaktujte nás na adrese:
In case of interest in Trend Report publication or for any inquiries about AREMD, please, contact us at:
Asociace pro rozvoj trhu nemovitostí, Ječná 39a, 120 00 Praha 2 - Nové Město, Česká republika
Tel.: +420 774 272 393 , e-mail: info@artn.cz, www.artn.cz

Redakční rada / Editorial Board: Tomáš Drtina, Kamil Kosman a Daniela Kozáková
Redakční zpracování a obsahová korektura / Editorial Revision and Content Correction: Jiří Hlinka, Monika Kofroňová
Překlad do anglického jazyka / Translation into English: LANGEО, s.r.o.
Obálka a grafická úprava / Cover and Design: Idealab, s.r.o.
Tisk / Print: Orbis Pictures Agency, s.r.o.
Vydavatel / Publisher: Asociace pro rozvoj trhu nemovitostí, z. s.



Trend Report 2015 vydává Asociace pro rozvoj trhu nemovitostí jako svou 8. odbornou publikaci s cílem podat odborné i laické veřejnosti objektivní a komplexní zprávu o stavu trhu nemovitostí v České republice. Toto vydání nabízí čtenářům expertní pohled na aktuální problémy a směřování trhu a současně dává možnost poznat názorovou platformu uvnitř asociace.

Trend Report 2015 has been published by the Association for Real Estate Market Development as its 8th publication with the aim to offer to the professional and general public the objective and comprehensive report on the real estate market in the Czech Republic. This edition is to give its readers the expert view of actual problems and trends of the market and to show the opinion platform within the association.

www.artn.cz