

Obsah publikace Trend Report 2004 je založen na odborné diskusi členů ARTN, jejich vlastních analýzách a prognózách budoucího vývoje. Jedná se o diskusní materiál. Přivítáme Vaše náměty a připomínky, které můžete zaslat na [info@artn.cz](mailto:info@artn.cz).

The contents of the Trend Report 2004 is based on expert discussion of members of ARTN, their own analysis and prognosis of future developments, and should be considered a discussion material. We welcome comments at [info@artn.cz](mailto:info@artn.cz).

Autorská práva vyhrazena občanskému sdružení Asociace pro rozvoj trhu nemovitostí.  
Copyright reserved by Association for Real Estate Market Development.

ARTN děkuje Gabrielu Achourovi, Janu Balákovi, Tomáši Drtinovi, Zdeňce Klapalové, Kamili Kosmanovi, Tomáši Kulmanovi, Evanu Z. Lazarovi, Petru Merežkovi, Jitce Muckové, Petru Němcoví, Radomíru Němečkovi, Jiřímu Pácalovi, Radkovi Pokornému, Dušanu Prchlíkovi, Janu Sadilovi, Martinu Skalickému, Michalu Šourkovi, Martině Štroufové a Janu Urbanovi za jejich významnou angažovanost, kterou přispěli ke vzniku této studie.

ARTN would like to thank Gabriel Achour, Jan Balák, Tomáš Drtina, Zdeňka Klapalová, Kamil Kosman, Tomáš Kulman, Evan Z. Lazar, Petr Merežko, Jitka Mucková, Petr Němec, Radomír Němeček, Jiří Pácal, Radek Pokorný, Dušan Prchlík, Jan Sadil, Martin Skalický, Michal Šourek, Martina Štroufová and Jan Urban for their extraordinary dedication they contributed to the birth of this study.



---

Úvod prezidentky správní rady ARTN Introduction by the President of the ARTN Executive Board	4
Úvod předsedy dozorčí rady ARTN Introduction by the Chairman of the ARTN Supervisory Board	5
Členové Asociace pro rozvoj trhu nemovitostí Members of the Association for Real Estate Market Development	6
Členové správní rady ARTN 2003/2004 Members and Associated Members of the ARTN Executive Board 2003/2004	7
Členové dozorčí rady ARTN 2003/2004 Members of the ARTN Supervisory Board 2003/2004	9
Informace o občanském sdružení Asociace pro rozvoj trhu nemovitostí Information about the Association for Real Estate Market Development	10
<hr/>	
Shrnutí Executive Summary	12
Trh s kancelářskými prostory The Office Market	14
Rezidenční trh The Residential Market	24
Trh s maloobchodními prostory The Retail Market	37
Trh průmyslových a skladových nemovitostí The Industrial and Warehouse Real Estate Market	47
Hotelnictví a turismus Hotels and Tourism	57
Financování nemovitostí a investice do nemovitostí Real Estate Financing and Investment in Real Estate	67
Nemovitostní právo a daně Real Estate Law and Taxation	84

---

## **Úvodní slovo prezidentky správní rady ARTN Introduction by the President of ARTN Executive Board**

Ve čtvrtém roce své existence si občanské sdružení Asociace pro rozvoj trhu nemovitostí (ARTN) upevňuje své postavení respektované a nezávislé autority na poli trhu nemovitostí. Asociace prohlubuje svou reprezentativnost a v současnosti spojuje více než sedm desítek osobností působících ve všech oblastech trhu nemovitostí. Členové pocházejí z oblasti financí, investic, práva, poradenství, architektury, developmetu, veřejné správy. Řadí se mezi ně realitní zprostředkovatelé a odhadci i významní uživatelé a majitelé nemovitostí, jakož i akademici. Svou univerzální kompetencí ve všech oblastech trhu nemovitostí se opravdě jedná o jedinečné seskupení.

Základní cíle Asociace zůstaly nezměněny: reflektovat aktuální stav českého trhu s nemovitostmi, prosazovat oprávněné zájmy účastníků trhu nemovitostí a propagovat český trh s nemovitostmi v tuzemsku i zahraničí, přispívat k uspokojivému rozvoji trhu, podporovat vzájemnou komunikaci, setkávání a co nejširší spolupráci napříč všemi obory v dané oblasti.

O rozvoj činnosti Asociace se zásadním dílem zasloužila právě členská základna. Mezi aktivitami bych ráda zmínila organizování diskusních večerů a podporování činnosti pracovních skupin (zejména v oblasti právního rámce a možných změn zaměřených na zefektivnění a vyšší transparentnost). Rovněž nadále poskytujeme odbornou záštitu nad soutěží Best of Realty / Nejlepší z Realit. Řada členů Asociace pokračuje ve své pedagogické a přednáškové činnosti na českých vysokých školách, ať již jako externí pracovníci nebo řádní pedagogové.

Pro naplnění cíle zvyšování informovanosti odborné i laické veřejnosti vypracovává Asociace souhrnné zprávy o stavu a vývoji trhu. První takové společné dílo nazvané TREND REPORT 2002 bylo představeno v roce 2002 a pod vlivem živých, veskrze pozitivních ohlasů, byla po dvou letech zpracována jeho komplexní aktualizace, tentokrát pod názvem TREND REPORT 2004. Tato analýza jednotlivých segmentů tuzemského trhu nemovitostí vznikala za podpory a s přispěním celé členské základny Asociace. Jednotlivé kapitoly byly vytvořeny kolektivně pod vedením členů správní rady tak, aby byla zaručena skutečná nezávislost a objektivita uvedených údajů. Věříme, že údaje o nemovitostním trhu v některé z prezentovaných oblastí zaujmou každého zájemce o nezávislý pohled na měnící se tuzemský trh.

Hlavním cílem naší Asociace je zejména poskytnout prostor k diskusi každému, kdo má o oblast nemovitostí zájem. Proto uvítáme připomínky, náměty a doporučení ke kterémukoliv zde prezentovanému odbornému tématu. Současně bych při této příležitosti ráda vyjádřila zájem o vzájemnou spolupráci na rozvoji trhu i v rámci Asociace samotné.

Za myšlenkou založit Asociaci stojí tři lidé. Chtěla bych při této příležitosti za ideu dát nás všechny dohromady a iniciovat a realizovat vznik Asociace, poděkovat zakladatelům Tomáši van Zavrelově, Michalu Šourkovi a Kamili Kosmanovi.

Vám všem přeji hodně pracovních a osobních úspěchů a těším se na další společná setkání.



**Ing. Zdeňka Klapalová, CSc.**  
Prezidentka Asociace pro rozvoj trhu nemovitostí

During the fourth year of its existence, Association for Real Estate Market Development (ARTN), non-governmental organization, has been strengthening its position of a respected and independent real estate market authority. Increasing its credibility, the association currently brings together over seventy personalities representing each area of the real estate market. Its members come from funding, investments, law, counselling, architecture, development, civil service. They are real estate agents and appraisers as well as leading users and owners of real estates, and academics. Such universal competence covering each area of the market makes it a really unique association.

The Association's primary objectives have remained unchanged: keeping up with the latest trends of the Czech real estate market, asserting the justified interests of participants in the real estate market, promoting the Czech real estate market both inside and outside the Czech Republic, encouraging a steady growth of the market, supporting mutual communication, meetings and the fullest possible cooperation throughout the market.

Who contributed largely to the Association's active work, was the members themselves. Holding discussion meetings and supporting the working of the work groups (especially the legal framework issues, or possible ways to increase effectiveness and transparency) are notable examples. In addition, we provide academic support to the "Best of Realty" contest. Some of the members have been involved in academic and teaching work at Czech universities, both externally and as permanent staff.

Working towards the goal of increasing awareness among academics and the general public, the Association has been producing complete reports on the situation and trends in the market. The first work of this kind was presented in 2002 as TREND REPORT 2002, and the lively - mostly positive - reactions which followed brought about the publication of the work's complex updated version, called TREND REPORT 2004. An analysis of each segment of the Czech real estate market, the study was produced and supported by the entire membership of the Association. Each chapter is the result of collective work under the leadership of the directors so that genuine independence and objectivity of the data is ensured. Hopefully, the details on the real estate market of some of the areas will appeal to every person interested in having an independent insight into the developing Czech market.

Primarily, the Association aims at providing space for discussion to anybody interested in real estate issues. Thus, comments, suggestions, and recommendations are welcome on any of the specialist topics presented here. Moreover, I would be pleased to see good cooperation on the market's development even within the Association itself.

The idea of establishing the Association was suggested by three persons. Let me now express our thanks for the idea of bringing us together, and planning and carrying out the establishment of the Association to Messrs Tomáš van Zavrel, Michal Šourek, and Kamil Kosman.

Let me wish you all a successful career and personal happiness. I look forward to our next encounters.



**Ing. Zdeňka Klapalová, CSc.**  
President, the Association for Real Estate Market Development

## **Úvodní slovo předsedy dozorčí rady ARTN Introduction by the Chairman of ARTN Supervisory Board**

Ohlédnout se zpět je při úvaze nad českým trhem nemovitostí nevyhnutelné. V květnu 2004 vstoupila Česká republika do Evropské unie a trh nemovitostí tento přelomový moment signalizoval dlouhé měsíce předem. Celý předcházející rok může být ve vztahu k realitám označen za výrazně hektický a to jak na straně developerů, investorů a realitních kanceláří, tak na straně občanů. V očekávání výhodné investice, která se rychle a vysoko zhodnotí, velcí i malí investoři skupovali vše, co se alespoň trochu blížilo jejich představám. Developeri ve stejném očekávání občas zapomínali, že nejenom kvantita, ale i odpovídající kvalita by měla být neoddělitelnou součástí jejich produkce. V obavách ze skokového růstu cen bydlení po vstupu do Evropské unie zase občané tu a tam nákup svého nového domova zbytečně přeplatili, protože ceny bytů a rodinných domů rostly z měsíce na měsíc až do dech beroucích výšek. Meziroční nárůst občanských i podnikatelských hypoték překročil 60% a výnosy z investic viditelně poklesly. Prostě trh, který se na několik měsíců přehřál.

Nyní, ve druhé polovině roku 2004, trh stále roste, ale již udržitelným způsobem. Ceny kvalitního bydlení budou růst nadále, stejně jako se budou snižovat výnosy z investic. Pokud půjde vše standardně, dostanou se za čas na úroveň evropských lokalit s podobnou ekonomickou výkonností a s podobnou kvalitou nemovitostí. Loňský boom či přehřátí trhu způsobilo nejenom blížící se magické datum, ale i kvalitu trhu samotného, kterému všichni aktéři na trhu již věří a nebojí se na něm dlouhodobě investovat. A to je dobře.

Otzázkou zůstává, jak si povede česká ekonomika. Pozitivní předpovědi stabilního růstu na roky 2002 a 2003 tak, jak byly uvedeny v prvním vydání TREND REPORTU, se sice téměř naplnily, ale s jednou významnou výjimkou – deficitem běžného účtu. Ten jakoby symbolizoval schopnosti současné politické scény. Tristní důsledky výrazné preference politických priorit před ekonomickými a všudypřítomný alibismus českých politiků vynikají ještě více ve srovnání s nejbližším sousedem – Slovenskem, kde za krátkou dobu po razantních ekonomických a sociálních reformách celé hospodářství a s ním i tamní trh nemovitostí roste záviděníhodným způsobem.

Nicméně, lépe je se dívat na příští ekonomický vývoj optimisticky a říct si – politici přicházejí a odcházejí, ale nemovitosti zůstávají. Stojí na dobrých základech, které již česká ekonomika a její trh nemovitostí mají vybudovány.



**Ing. Kamil Kosman**  
Předseda dozorčí rady  
Asociace pro rozvoj trhu nemovitostí

Reflecting upon the Czech real estate market, it is inevitable to look back. In May 2004 the Czech Republic joined the European Union, a breakthrough moment that the real estate market had indicated months beforehand. All of the previous year can be labelled as highly hectic in relation to real estate, be it from the part of developers, investors and real estate agencies, or from the public. Expecting profitable investments that would yield quick and high returns, large and small investors were buying up anything that at least approximated their ideas. The same expectation sometimes made developers forget that not only quantity but also adequate quality represents an indispensable part of their production. Fearing a sudden increase in housing costs when the republic joined the European Union, Czech people from time to time paid an unnecessarily high price for their new homes, as prices of apartments and family houses increased one month after another, reaching breath-taking heights. Year-over-year increase in individual and business mortgages exceeded 60% and investment returns suffered a visible fall. In other words, a market that for several months became overheated.

Now, in the latter half of 2004, the market is still growing, though in a sustainable way. Prices of quality housing will continue to grow, while investment returns will be falling. If everything goes the standard way though, the prices will eventually reach the level of other European areas with a similar economic performance and a comparable quality of real estate property. Last year's boom or overheating of the market resulted not only from the forthcoming magical date but also the quality of the market itself, indicating that all its participants trust it and are not afraid to make long-term investments into it. Which is good.

The question remains how the Czech economy will fare. Positive prognosis as stated in 2002 TREND REPORT have almost come true, with one significant exception though – current account deficit. The deficit as if were symbolizing abilities of today's political scene. Sad consequences of a marked preference of political to economic priorities and widespread alibism of Czech politicians become yet more prominent when compared to our next door neighbour – Slovakia, where within a short time period after decisive economic and social reforms the whole economy and with it the local real estate market is growing in a way to be envied.



**Ing. Kamil Kosman**  
Chairman of the Supervisory Board, the Association for Real Estate Market Development

## **Členové a čekatelé Asociace pro rozvoj trhu nemovitostí**

## **Members and Associated Members of the Association for Real Estate Market Development**

Achour Gabriel	Glatzová & Co.
Balák Jan	HVB Bank Czech republic
Beneš Petr	Hochtief Development HTP ČR
Capelleveen Hans van	PriceWaterhouseCoopers
Červenka Miloš	MCA
Čiháková Jitka	Prague Investments
Dubovský Miroslav	Lovells
Drtina Tomáš	INCOMA Research
Dvořák Václav	Gestin
Fanta Petr	SKANSKA CZ
Gavlas Ivo	Gavlas
Grabmüllerová Daniela	Ministerstvo pro místní rozvoj ČR
Hanečák Frank	Hanex
Hink Michal	Salans
Holásek Jan	Havel Holásek
Horník Radim	MSG holding
Karfík Ivan	TK Development
Humlová Olga	Salans
Klapalová Zdeňka	Knight Frank
Konečná Radka	Konečná & Šafář
Kosman Kamil	Česká spořitelna
Kozová Veronika	European Property Development
Krejčí Filip	Vysoká škola ekonomická
Kulman Tomáš	KPMG
Křečková Pavla	CMC Cameron McKenna
Lazar Evan Z.	Salans
Lux Martin	Sociologický ústav AV ČR
Maliř Josef	Raiffeisenbank
Malý Bedřich	YBN consult
Marek Petr	A – TRIO (CZ)
Matoušková Karolína	The Property Advisory Group
Merežko Petr	Živnostenská banka
Miškovič Milorad Miško	Real Estate Karlín
Nepala Pavel	Renomia
Němec Petr	McDonald's ČR
Němeček Radomír	TRIGRÁNIT Czech Republic
Němečková Lenka	AK Dvořák
Pácal Jiří	Central Europe Holding
Plachá Iveta	CMC Cameron McKenna

Pokorný Radek	AGANA
Pokorný Jiří	SATPO Development
Prášil Jiří	PSJ Invest
Prchlík Dušan	HVB Bank Czech Republic
Richter Pavel	Muška
Rutland Monika	White & Case
Sadil Jan	Českomoravská hypoteční banka
Sedmihradský Jakub	Lexxus
Schlosser Udo	EUROHYPO AG
Schödelbauerová Pavla	Ministerstvo pro místní rozvoj ČR
Smetana Jaromír	DTZ Praha
Socha Vladimír	American Appraisal
Součková Blanka	MSG holding
Stránský Karel	Colliers international
Sýkora Luděk	Univerzita Karlova
Šefránek Jan	EC Harris
Škvára Pavel	Discovery Group
Šourek Michal	MSG holding
Štroufová Martina	AIG/LINCOLN CZ
Urban Jan	Simply
Urban Milan	AUKETT
Urbánek Petr	Europolis Invest Management
Vaculík František	PSJ Invest
Válka Zdeněk	Stewart International
Vecán Pavel	HTP ČR
Vobrubá Aleš	Orco Property Group
Weishaupt Pavel	APW
Zemanová Eva	Ernst & Young
Zemánek Jan	Homola HYA Projektmanagement
Žalský Karel	Interprospekt consulting

## **Členové – čekatelé / 2004**

## **Associated Members / 2004**

Frank Rainer	White & Case
Kostrounová Lenka	ČSOB
Krczmářová Eva	CzechInvest
Skalický Martin	Cushman&Wakefield Healey&Baker
Štěpánková Klára	Linklaters

## **Členové správní rady ARTN 2003/2004**

### **Members of the ARTN Executive Board 2003/2004**

**Zdeňka Klapalová** po dokončení studia oboru ekonomicko-matematických výpočtů na Vysoké škole ekonomické v Praze pracovala jako asistent a později odborný asistent na katedře Teorie řízení stejné instituce. Současně byla konzultantem řady místních i mezinárodních společností. Získala ocenění Ekonomického ústavu Československé akademie věd „Nejlepší mladý ekonom roku 1988“. V roce 1991 úspěšně dokončila postgraduální studium v oboru Plánování a management. Během svého působení na VŠE také zajišťovala asistence společnostem jak v Československu, tak v zahraničí (Světová banka, České radiokomunikace). V roce 1991 založila pobočku společnosti Ryden v Československu. Později se stala partnerkou této společnosti ve Velké Británii a měla velký vliv na prodej Ryden společnosti Knight Frank. V současné době je ředitelkou a partnerem společnosti Knight Frank v České republice. Je prezidentkou ARTN.

**Michal Šourek** je absolvent Fakulty architektury ČVUT v Praze a postgraduálních manažerských a ekonomických studií. Od roku 1993 je členem České komory architektů. Od roku 1994 stojí v čele MS Group, která poskytuje kompletní spektrum služeb v oboru stavebních investic, architektonické a interiérové tvorby, navrhování staveb a v oboru nemovitostí. Vedle vlastní architektonické tvorby se od roku 1991 soustavně věnuje problematice trhu nemovitosti. Pravidelně komentuje aktuální dění v oboru realit a publikuje prognózy vývoje trhu, věnuje se metodice i praktické činnosti v oboru managementu a oceňování nemovitostí a developerských projektů, jejich orientovaného ratingu a ratingu podnikatelských subjektů, působících na trhu nemovitostí. Je jedním ze zakládajících členů ARTN a jejím viceprezidentem.

**Gabriel Achour** absolvoval Právnickou fakultu Univerzity Karlovy v Praze v roce 1998. V akademickém roce 1995 absolvoval studium na University of London. V roce 2001 se stal advokátem České advokátní komory. Od roku 2001 pracuje v advokátní kanceláři Glatzová & Co. Specializuje se na právní vztahy k nemovitostem a projektové financování, akvizice, úvěrové transakce a zajištění závazků. Je členem ARTN, a to její legislativní sekce. Pravidelně publikuje články z oboru financování a realizace developerských projektů.

**Tomáš Drtina** je spolumajitelem firmy INCOMA Research a ředitelem této společnosti. Doktorský titul obdržel v oboru ekonomické a regionální geografie. Po krátkém působení ve Výzkumném ústavu obchodu byl v roce 1991 spoluzačelem výzkumné a poradenské společnosti INCOMA. Ta se v průběhu devadesátých let stala jednou z nejvýznamnějších agentur marketingového výzkumu, přičemž výsadně postavení si vydobyla zejména v oblasti analýz maloobchodu a regionálních výzkumů a výzkumů nemovitostí. Poradensky se INCOMA podílela na desítkách developerských realitních projektů. V roce 2000 se tato společnost stala součástí celosvětové skupiny GfK Group. V rámci této skupiny je Drtina koordinátorem výzkumů „retail & real estate“ pro oblast střední a východní Evropy. Od roku 2001 působí ve správní radě ARTN.

**Tomáš Kulman** vystudoval České vysoké učení technické, Fakultu stavební, obor stavební inženýrství a architektura, ekonomie a management stavebního inženýrství. Svou profesní dráhu započal stáží v Crédit Lyonnais Bank Praha. Další kvalifikaci a zkušenosti v oblasti risk managementu, marketingu a managementu získával u bankovních domů. Nejprve jako poradce oddělení pro rozsáhlé projekty v Investiční a Poštovní Bance, dále jako manažer podnikového bankovnictví v BNP-Dresdner Bank ČR a nakonec jako vedoucí oddělení významných zákazníků v Živnostenské bance. V roce 2001 přešel jako senior konzultант, odpovědný za segment služeb v oblasti nemovitostí do společnosti Arthur Andersen Česká republika. Od roku 2002 působí jako senior konzultant poradenství v oblasti Real Estate a Travel Leisure&Tourism v KPMG Česká republika. Má na starosti zavedení produktů na českém a slovenském trhu, řízení vztahů s klienty z oblasti veřejného a privátního sektoru. Je členem Asociace správců majetku a správní rady ARTN.

**Petr Němec** působí v oboru výstavby a rozvoje přes 15 let. V roce 1988 absolvoval České vysoké učení technické v Praze, Fakultu stavební, obor ekonomika a řízení. Dále pracoval ve společnosti Chemoprojekt Praha. Od roku 1993 působí ve společnosti McDonald\_s ČR, v současnosti jako Development Director a člen Board Česká republika a Slovensko. Předtím prošel všemi pozicemi

**Zdeňka Klapalová** studied mathematical methods in economics at University of Economics in Prague. After graduation she worked at the university as an assistant at the Department of Management, at the same time working as a consultant for several Czech and international companies. She was awarded "Best Young Economist of the Year 1988" by the Czechoslovak Academy of Science. In 1991 she successfully completed her postgraduate studies in Planning and Management. During her employment at the University of Economics she provided assistance services to companies both in Czechoslovakia and abroad (World Bank, České Radiokomunikace). In 1991 she founded a branch office of Ryden company in Czechoslovakia, later she became a partner in this company in Great Britain and had considerable influence on the sale of the company to Knight Frank. Klapalová is currently the director and partner of Knight Frank Czech Republic. She is the president of the ARTN.

**Michal Šourek** graduated from the Faculty of Architecture at Czech Technical University in Prague and studied management and economics in postgraduate programmes. He has been a member of Czech Chamber of Architects since 1993. Since 1994 he has been the leader of MS Group, company providing a complex range of services in the area of real estate investment, architecture and interior design, construction design and real estate property. In addition to his own architectural activities, Šourek has been systematically dealing with the problematics of the real estate market since 1991. He regularly presents commentaries on current happenings in the area of real estate, publishes market development prognoses, deals with the methods of and actively pursues activities in management and evaluation of real estate property and development projects, their oriented rating and rating of commercial entities participating in the real estate market. He is one of the founding members and the vice-president of the ARTN.

**Gabriel Achour** graduated from the Faculty of Law at Charles University in Prague in 1998, having studied at the University of London in 1995. In 2001 he became a lawyer of Czech Bar Association and since 2001 he has been working at Glatzová & Co lawyers. He specializes in legislation of real estate, project financing, acquisitions, loan transactions and security of liabilities. He is a member of the ARTN, namely its legislative section. He regularly publishes articles on financing and development project realization.

**Tomáš Drtina** is a co-owner and director of INCOMA Research. He received his PhD degree in the field of economic and regional geography. After a short period at Trade Research Institute he was one of the founders of INCOMA, a research and advisory company, in 1991. During the 1990's INCOMA became one of the most prominent agencies in marketing research, excelling particularly in the area of retail analyses, regional research and real estate research. With their advisory services INCOMA participated in dozens of real estate development projects. In 2000 the company became part of the international GfK Group. In the group Drtina works as project coordinator for retail and real estate projects for the area of Central and Eastern Europe. He has been a member of the ARTN Executive Board since 2001.

**Tomáš Kulman** studied construction engineering and architecture as well as economics and construction engineering management at the Faculty of Construction of the Czech Technical University. He embarked on a professional career with an internship at Crédit Lyonnais Bank Prague. He gained further qualification and experience in risk management, marketing and management at banking institutions, first as advisor in the department of large projects at Investiční a Poštovní Banka, later as the manager of company banking at BNP-Dresdner Bank Czech Republic and finally as the manager of key accounts department of Živnostenská banka. In 2001 he left for Arthur Andersen Czech Republic, where he worked as senior consultant, responsible for the service segment in the area of real estate property. Since 2002 he has been working as a Real Estate senior advisor consultant for Travel Leisure & Tourism in KPMG Czech Republic. He is in charge of product implementation on the Czech and Slovak market and management of relations with clients from public and private sectors. He is a member of Association of Trustees and the ARTN Executive Board.

v rámci oddělení výstavby, vybavení a nemovitostí. Během doby také zastával různé pozice ve středoevropské a evropské struktuře korporace se zaměřením na resources a alliances (Real estate) a interiéry, modulární výstavbu a standardizaci procesů (Construction). Je členem správní rady ARTN.

**Radomír Němec** úspěšně zakončil v roce 1992 studium na Obchodní akademii. Téhož roku nastoupil u zahraniční realitní firmy Ryden jako realitní makléř. Úspěšně absolvoval kurz Právní vztahy k nemovitostem na Právní fakultě Masarykovy Univerzity v Brně a specializační studium na VŠE – Institut oceňování majetku, zaměřené na oceňování nemovitostí pro potřeby soudního znalectví. V roce 1998 nastoupil do realitní firmy Aston jako vedoucí realitního podnikání a významně se zasadil o její rozvoj v ČR, který byl završen fúzí s CB Richard Ellis v roce 2000. V CB Richard Ellis zastával pozici zástupce ředitele a vedoucí realitního oddělení. Od roku 2002 pracuje jako obchodní ředitel pobočky zahraniční developerské společnosti TriGránit v České republice a zaměřuje se především na projekty komerčních nemovitostí většího rozsahu. Je členem správní rady ARTN.

**Jiří Pácal** vystudoval Přírodovědeckou fakultu UK Praha, obor zeměpis-matematika-učitelství a rozšířené studium fyzické geografie. Od roku 1991 se začal věnovat oblasti nemovitostních obchodů, investic, správy a pronájmů, fungování společenství vlastníků jednotek, konzultační a výukové činnosti. Zastával posty ve výkonných i statutárních orgánech několika investičních společností (např. jednatel Pražské správy nemovitostí s.r.o., člen představenstva I. a II. Pražského nemovitostního fondu a.s., I. Lázeňského hotelového fondu a.s., ). Od roku 1996 působí jako ředitel společnosti a člen představenstva Central Europe Holding a.s., která se zaměřuje na investice do nemovitostí. Pod jeho vedením bylo realizováno několik stovek obchodů s činžovními domy a komerčními objekty, několik tisíc převodů bytů do vlastnictví. Od roku 2000 je také předsedou představenstva CZ BIJO a.s. se zaměřením na ekologii, audity a odpady. V letech 2003 až 2004 byl členem představenstva stavební firmy KLEMENT a.s. V realitní činnosti se zaměřuje hlavně na oblast bytových nemovitostí, bytovou problematiku, monitorování trhu pražských realit, konzultační činnost, správu a provoz nemovitostí. Spolu s investiční činností se věnuje výukové a konzultační činnosti v oblasti obchodu a komunikace (školící programy např. pro Tchibo, Good Year,...). Je členem Občanského sdružení majitelů domů a věnuje se práci v několika Společenstvích vlastníků. Od roku 2001 je členem ARTN a od roku 2003 zasedá v její správní radě.

**Jan Sadil** po ukončení Stavební fakulty ČVUT pracoval v oblasti oceňování nemovitostí. V následujícím roce nastoupil do Komerční banky do nově vznikajícího oddělení hypotečního úvěrování, kde postupně působil v různých pozicích. Od roku 2000 zastával post ředitele odboru úvěry občanům Komerční banky. V roce 2001 byl jmenován členem představenstva Českomoravské hypoteční banky, a.s. Ve funkci náměstka generálního ředitele je zodpovědný za obchodní činnost banky. Je absolventem postgraduálního studia Soudního inženýrství na Ústavu soudního inženýrství při VÚT v Brně a Peněžní ekonomie a bankovnictví na VŠE. Zastupuje ČMHB, a.s. v Komisi pro hypoteční úvěrové obchody v rámci Bankovní asociace. Je členem správní rady ARTN.

**Petr Němec** has been active in the area of construction and development for over 15 years. He studied economics and management at the Faculty of construction at the Czech Technical University in Prague, graduating in 1988. Later he worked in Chemoprojekt Prague. Since 1993 he has been working for McDonald's Czech Republic, currently as the Development Director and a member of Board Czech Republic and Slovakia, having held all positions in the department of construction, furnishing and real estate property. He has also held a variety of positions in the Central European and European structure of the corporation with focus on resources and alliances (real estate) and interiors, modular construction and standardization of processes (construction). He is a member of the ARTN Executive Board.

**Radomír Němec** graduated from Business Academy in 1992 and the same year he started working for the international real estate company Ryden as a real estate broker. He successfully completed a course in Real estate property legal relations at the Faculty of Law at Masaryk University in Prague and a specialization studies at the Institute of Property Evaluation at the University of Economics, focused on real estate property evaluation for forensic purposes. In 1998 he started to work at Aston real estate agency as real estate advisory manager and had contributed considerably to the progress the company made in the Czech Republic, with the fusion with CB Richard Ellis in 2000 as culmination. For CB Richard Ellis he worked as assistant director and manager of the real estate department. Since 2000 he has been working as business director of international development company TriGránit in the Czech Republic, focusing in particular on larger commercial real estate projects. He is a member of the ARTN Executive Board.

**Jiří Pácal** studied geography, mathematics and teaching at the Faculty of Natural Sciences of Charles University in Prague, with additional studies of physical geography. In 1991 he became engaged in the areas of real estate transactions, investment, management and lease, operation of owners' association, consultancy and educational activities. He has held positions in executive and statutory authorities of several investment companies (such as executive officer of Pražská správa nemovitostí - Prague Property Management, member of the board of directors of Pražský nemovitostní fond I., II. - Prague Real Estate Property Fund I., II. and Lázeňský hotelový fond - Spa Hotel Fund). Since 1996 he has been the director and member of board of directors of Central Europe Holding, a company concentrating on real estate investments. Hundreds of transactions with apartment buildings and commercial buildings and thousands of transfers of apartments to ownership have been carried out under his leadership. In 2000 he became the chairman of the board of directors of CZ BIJO with focus on ecology, audits and waste. In 2003 to 2004 he was a member of the board of directors of KLEMENT construction company. In his real estate activities he focuses on the area of apartment properties, apartment problematics, monitoring of Prague real estate market, consultancy, management and operation of real estate property. Along with investment activities he is also active in education and consultancy in the areas of commerce and communication (training programmes for companies such as Tchibo or Good Year). He is a member of Civic Association of house owners and is engaged in the operation of several owners' associations. He has been a member of the ARTN since 2001 and a member of its Executive Board since 2003.

**Jan Sadil**, after graduation from the Faculty of Civil Engineering of the Czech Technical University, worked in real estate evaluation. In the following year he started work in Komerční banka, namely in the newly established department of mortgage loans, where he held various posts over the time. Since 2000 he has been the director of the department of citizen loans in Komerční banka. In 2001 he was appointed a member of the board of directors of Českomoravská hypoteční banka. As general manager deputy he is responsible for the bank's commercial activities. He completed postgraduate studies of the Forensic engineering at the Institute of Forensic Engineering, affiliate of Technical University in Brno, and of Financial economy and banking at the University of Economics in Prague. He is ČMHB representative in Committee for mortgage loan transactions within the framework of Banking Association. He is a member of the ARTN Executive Board.

## Členové dozorčí rady ARTN 2003/2004

### Members of the ARTN Supervisory Board ARTN 2003/2004

**Kamil Kosman** je ředitelem úseku Nemovitosti a hypotečky České spořitelny, a.s. Zabývá se financováním nemovitostí a hypotečním bankovnictvím. Je absolventem Stavební fakulty Slovenské technické univerzity v Bratislavě. V minulosti byl mimo jiné činný jako podnikatel v oboru architektury, projekce a stavební činnosti v Bratislavě, Senior Project Manager v společnosti AHI Development Praha a ředitel divize financování nemovitostí Erste Bank Sparkassen (CR), a.s. V současné době členem dozorčí rady Stavební spořitelny České spořitelny, a.s., členem dozorčí rady společnosti České nemovitosti, a.s. a členem Spolku architektů Slovenska. Je členem dozorčí rady ARTN.

**Radek Pokorný** vystudoval Stavební fakultu v Praze obor ekonomika a řízení stavebnictví. V letech 1993 – 2000 se spolupodílel na realizaci bytového projektu Hvězda v Praze 6 – Petřínách se společností Areass a.s. Od r. 1995 stál u zrodu společnosti AGANA a.s., která je součástí skupiny AGANA GROUP, jejímž nosným programem je development komerční a bytové výstavby a hotelové sítě rezidencí a butik hotelů v Praze 1. V roce 2000 dokončil administrativní objekt Jankovcova 23 v partnerské spolupráci se skupinou CGI & Partners (USA), v roce 1999 se stejnou skupinou vstoupil do účelového joint venture s ING Real Estate pro projekt v bývalém Holešovickém pivovaru. V r. 2001 dokončil bytový projekt Rezidence nad Závěrkou v Praze 6 a v současné době AGANA a.s. připravuje výstavbu 180 bytových jednotek v Praze 7 – River Lofts a projekt 130 bytových jednotek v Praze 5 (Sacre Coeur Garden) a dále projekt administrativního centra na pozemku u Evropské ulice v sousedství hotelu Diplomat. Hotelový development je pod hlavičkou společnosti Hidden places s.r.o.: a to rezidence Domus Henrici a Domus Balthasar. Je členem dozorčí rady ARTN.

**Aleš Vobruba** je absolventem Obchodní fakulty ekonomické. Od roku 1995 působí ve firmě ORCO Property Group, jako finanční ředitel. V současné době je též výkonným ředitelem pro investice, development, správu nemovitostí a hotelnictví v zemích střední Evropy. Je členem dozorčí rady ARTN.

**Kamil Kosman** is the director of the department of real estate and mortgages of Česká spořitelna. He is engaged in real estate financing and mortgage banking. He studied at the Faculty of Construction at the Slovak Technical University in Bratislava. Over his career, he has been among other things active as an entrepreneur in the field of architecture, planning and construction in Bratislava, has worked as Senior Project Manager in AHI Development Prague and as director of the department of real estate financing in Erste Bank Sparkassen Czech Republic. He is currently a member of Stavební spořitelna (of České spořitelna) supervisory board, a member of České nemovitosti supervisory board and a member of the Association of Architects of Slovakia. He is a member of the ARTN Supervisory Board.

**Radek Pokorný** studied economics and construction management at the Faculty of Construction in Prague. Between 1993 to 2000 he, together with Areass company, participated in carrying out of the apartment project Hvězda in Prague 6 – Petřiny. In 1995 he participated in the establishment of AGANA company, part of AGANA GROUP, whose key programme is the development of commercial and apartment construction and of hotel network of residencies and hotel shops in Prague 1. In 2000 he completed, in partnership with CGI & Partners (USA) group, Jankovcova 23 administrative building, in 1999 he and the company entered into a purpose joint venture with ING Real Estate for a project in the premises of the former Holešovice brewery. In 2001 he completed the apartment project Residence nad Závěrkou in Prague 6. AGANA is currently preparing the construction of 180 apartments in Prague 7 – River Lofts and a project of 130 apartments in Prague 5 (Sacre Coeur Garden) as well as an administrative centre project on the land at Evropská street next to Diplomat hotel. Hotel development is carried out under the operation of Hidden places company, the projects including Domus Henrici and Domus Balthasar residencies. He is a member of the ARTN Supervisory Board.

**Aleš Vobruba** graduated from the Faculty of Commerce and Economics. He has been with ORCO Property Group since 1995 as financial manager. At present he is also the executive manager for investment, development, property management and hotel management in the Central European countries. He is a member of the ARTN Supervisory Board.

# **Informace o občanském sdružení Asociace pro rozvoj trhu nemovitostí**

## **Information about Association for Real Estate Market Development**

Asociace pro rozvoj trhu nemovitostí je neziskové občanské sdružení, jehož členové jsou osobnosti pocházející z nejrůznějších oblastí trhu nemovitostí. Vliv a rozsah rozvinutých aktivit je zaměřen na širokou veřejnost.

### **Záměrem Asociace je sdružovat členy z následujících cílových skupin:**

1. přední představitelé developerských a investičních společností, realitních, právních a poradenských kanceláří, bank a dalších organizací činných na trhu,
2. přední představitelé a výšší management veřejné správy,
3. učitelé a studenti vysokých škol se zájmem o tento obor.

### **Hlavní cíle Asociace lze formulovat následovně:**

1. zvýšení kvality, stability a transparentnosti českého trhu nemovitostí,
2. standardizace postupů a procesů na českém trhu nemovitostí,
3. zvýšení informovanosti odborné i laické veřejnosti v dané oblasti,
4. propagace českého trhu s nemovitostmi v tuzemsku i zahraničí,
5. zvýšení kvality vzdělávání a zlepšení vzdělanosti profesionální veřejnosti v oboru.

Aktivity Asociace se skládají z aktivit pro členy, kterými jsou: jednoměsíční diskusní večeře a jednoměsíční společenská setkání, a dále z aktivit zaměřených na odbornou i laickou veřejnost. Takovými činnostmi jsou vydávání pravidelných zpráv o stavu trhu, tzv. TREND REPORT, pořádání kulatých stolů za účasti předních odborníků a jejich medializace, prestižní soutěž Nejlepší z realit o developerský projekt roku, propagace trhu na zahraničních akcích (MIPIM, MAPIC, ExpoReal) a u zahraničních partnerských asociačí, přednášková činnost členů, návrhy legislativních úprav, spolupráce s vládními orgánizacemi apod.

### **Členství v Asociaci je dostupné fyzickým osobám, které:**

1. hrají významnou roli na českém trhu nemovitostí,
2. se ztotožňují s cíli Asociace,
3. se hodlají aktivně zapojit do činností Asociace,

Článek 5.1 stanov Asociace podmiňuje žádost o členství podporou pěti řádných členů. Schválením žádosti o členství správní radou se žadatel stane členem-čekatelem. Schválení žádosti o členství Valnou hromadou a úhradou členského příspěvku se žadatel stane řádným členem.

### **Asociace pro rozvoj trhu nemovitostí, Donská 9, 101 00 Praha 10**

tel.: + 420 267 206 366; fax: + 420 267 206 227; Email: info@artn.cz  
IČO: 265 42 056, číslo účtu: 2001152339/0800, Česká spořitelna, a.s.  
Registrace občanského sdružení dne 12. 9. 2001 u MV ČR  
pod č. j. VS/1-1/47990/01-R

Association for Real Estate Market Development is a non-profit organization, a civic association. The members are prominent personalities from various fields of the real estate market, with the impact and scope of its ongoing activities the Association focuses on the general public.

### **Intention of the Association is to unite members from the following target groups:**

1. leading representatives of development and investment organizations, real estate, legal and advisory agencies, banks and other organizations actively involved in the market,
2. leading representatives and top management of state administration,
3. university and college teachers and students interested in the field.

### **Primary aims of the Association can be formulated as follows:**

1. improving the quality, stability and transparency of the Czech real estate market,
2. standarizing procedures and processes on the Czech real estate market,
3. rising the awareness level of professional and layman public in the field,
4. promoting the Czech real estate market in the Czech Republic and abroad,
5. improving the quality of education and rising the level of education among professionals in the field.

### **Activities**

Activites of the Association consist of for its members, such as monthly discussion dinners and monthly gatherings, and activities aimed at professional and layman public. These include publishing regular reports on the current situation of the market, that is the so-called Trend Report, organizing round table discussion with the participation of prominent experts, promoting such events in the media, organizing Best of Realty, a prestigious competition for the best development project of the year, promoting the market at events abroad (MIPIM, MAPIC, Exporeal) and with international partner associations, organizing lectures given by members of the Association, proposing legislation changes, cooperating with governmental organizations and other events.

### **Membership is available for individuals who**

1. play an important role on the Czech real estate market,
2. identify themselves with the Asociation's aims,
3. are willing to participate actively in the Asociation's activities.

In accordance with Article 5.1 of the Association statutes, the prerequisite to a membership application is the support of five regular members. Upon the approval of the membership application by the Executive Board, the applicant becomes a candidate member. Upon the approval of the membership application by General Meeting and upon paying the membership fee, the applicant becomes a regular member.

### **Association for Real Estate Market Development,**

### **Donská 9, 101 00 Prague 10**

ph.: +420 267 206 366, fax: +420 267 206 227, email: info@artn.cz  
IČO: 265 42 056, bank details: 2001152339/0800, Česká spořitelna, a.s.  
The civic association is registered at Ministry of the Interior under registration number VS/1-1/47990/01-R issued on 12 September 2001

CZECH REAL ESTATE MARKET

SURVEY PŘEHLED ČESKÉHO

NEMOVITOSTNÍHO TRHU

**TREND REPORT 2004**

## **Shrnutí**

### **Executive Summary**

Souhrnná studie nemovitostního trhu v ČR Asociace pro rozvoj trhu nemovitostí TREND REPORT 2004 navazuje na nezávislou analýzu hlavních oblastí trhu nemovitostí, jejich současného stavu a vývojových trendů z roku 2002.

TREND REPORT 2004 se v celkem sedmi kapitolách zaměřuje na základní oblasti trhu nemovitostí. Kromě části věnovaných jednotlivým typologickým sektorem – kanceláře, rezidenční trh, maloobchodní prostory, průmyslové a skladové prostory, hotelnictví a turismus – stojí za zvýšenou pozornost díly věnované financování a investování a právním a daňovým úpravám v České republice.

Jednotlivé kapitoly přináší pokud možno celistvý pohled na celou oblast – od přehledu vývoje a stavu na daném trhu, přes rozbor specifik, nabídky, poptávky, až po trendy a příležitosti. Závěr každé kapitoly představuje shrnutí výsledku odborné diskuse členů Asociace pro rozvoj trhu nemovitostí, kteří díky vlastním expertním analýzám a výzkumu mohou nabídnout souhrn očekávání a hlavních perspektiv českého nemovitostního trhu.

Od vydání TREND REPORTU 2002 uplynula doba dvou let, během kterých došlo k mnoha významným událostem s přímým i nepřímým vlivem na vývoj ekonomiky České republiky i jejího nemovitostního trhu. Mezi jinými okolnostmi je třeba uvést završený proces přípravy ČR ke vstupu do Evropské unie. Přistoupení k Evropské unii má zásadní politický a ekonomický význam – zdaleka nejen v podobě možnosti čerpání prostředků z fondů Evropské unie. Zlepšení zaznamenala oblast ekologie i hygienických norem, posuzování státních subvencí do zemědělství, poskytování státních garancí a půjček v průmyslové a bankovní oblasti a mnohé další. Vývoj hospodářství bohužel poznamenaly i povodně v létě roku 2002. Celkové přímé škody způsobené záplavami se odhadují na více než 100 mld. Kč, v širších souvislostech je negativní dopad ještě vyšší.

Český realitní trh se projevuje kontinuálním vývojem, který se odraží mimo jiné i v příznivé cenové úrovni a narůstající přítomnosti nadnárodních developerů, institucionálních i privátních investorů a renomovaných konečných uživatelů / nájemců. Tomu odpovídá i jeho pozice na pomyslném žebříčku atraktivních cílů nemovitostních investic, orientovaných ať na nové členy Evropské unie, nebo do oblasti střední a východní Evropy. Z obou těchto srovnání vychází Česká republika jako vítěz.

#### **Trh s kancelářskými prostory**

Lokality Prahy i další města ČR si drží velký potenciál pro nové projekty, zejména pro globální obchodní centra zahraničních společností. Míra neobsazenosti roste a prodlužuje se i doba návratnosti. Tento trend bude pokračovat. Nájemci kladou vyšší nároky na technologie a kvalitu vybavení prostor a zvyšuje se zájem o flexibilní nájem oproti pořizování prostor do vlastnictví. Do budoucnosti počet institucionálních investorů a na straně developerů snaha o uzavření dlouhodobých nájemních smluv. Výnosové míry jsou nadále vyšší než v řadě dalších zemí Evropy. Investice do vybudování kvalitní a technicky dobře vybavené nemovitosti a uzavření dlouhodobých nájemních smluv jsou považovány za nejjistější investici v oblasti nemovitostí.

#### **Rezidenční trh**

Investice do nákupu nového bytu ve středním segmentu do osobního vlastnictví byla nejvýraznějším rysem uplynulého období a její atraktivita nadále potrvá. Kupující budou více zvažovat lokalitu, obslužnost, podmínky prodeje a kvalitu provedení u nových projektů. Výrazně roste poptávka po hypotečním financování a stavebním spoření. Pokračuje absence ucelené státní bytové koncepcie a naopak existence regulace nájemného. Do budoucnosti nastane další pokles tržních nájmů, a to i ve světle budoucí deregulace. Vzrost poptávka po bytech s větší podlahovou plochou. Nabídka nových nemovitostí na trhu se v letech 2004 až 2006 krátkodobě zvýší v souvislosti s očekávanými daňovými změnami v roce 2008.

#### **Trh s maloobchodními prostory**

Obchodní síť se koncentruje a dochází k určité saturaci trhu. Prosazují se nákupně-zábavní střediska s dalším sortimentem módy a obuvi. Výnosnost projektů

TREND REPORT 2004 is a comprehensive summary of the real estate market situation in the Czech republic. Prepared by the Association for Real Estate Market Development it follows up the independent analysis of the main areas of the real estate market, its current situation and development trends, that were published in 2002.

In its seven chapters, TREND REPORT 2004 focuses on the main areas of the real estate market. In addition to chapters covering the individual typological sectors – the office, residential, retail; as well as the industrial and warehouse market and hotels and tourism - two chapters worth paying increased attention to are those dealing with real estate financing and amendments in the Czech legislation and tax system.

The individual chapters bring a view of the entire field and possibilities – beginning with a summary of development tendencies and current situation on the given market, moving on to an analysis of specific details, demand and supply as well as a survey of trends and opportunities. Each chapter concludes by providing a summary of the results of discussions by members of the Association for Real Estate Market Development, who, thanks to their own expert analyses and research offer a summary of the principal future expectations and perspectives of the Czech real estate market.

During the two years which have passed since TREND REPORT 2002 was published, a number of significant events have taken place, with a more or less direct impact on the economy of the Czech Republic; including its real estate market. Amongst other events, the preparatory process of the Czech Republic to join the European Union has been completed. Joining the European Union carries vital political and economic implications – far from mere possibility to draw on the resources of the European Union funds. Areas in which improvement has been registered include the area of ecology and hygienic norms, agriculture state aid assessment policy, the policy of providing state guarantees and loans in the areas of industry and banking and many others. Unfortunately, the economic development has also been affected by the flooding in the summer of 2002. Total direct damage caused by the floods is estimated at more than 100 billion CZK, from a more general point of view the negative impact is even greater.

The Czech real estate market is characterized by a continual progress, which is reflected in, among other things, a favourable price level and a growing number of multinational developers, institutional and private investors as well as renowned end users / lessees. It also corresponds with its position on an imaginary league tables of attractive real estate investment targets, oriented either on new members of the European Union or on the area of the Central and Eastern Europe. In both of these comparisons, the Czech Republic claims the victory.

#### **The Office Market**

Prague as well as other locations in the Czech Republic continue to hold great potential for new projects, in particular for global trade centres of international companies. Vacancy rate is growing and payback time is getting longer, which tendency will continue. Lessees have higher demands for technology and the quality of furnishing and interest in flexible leases rather than purchasing the property is growing. In the future the number of institutional investors as well as the developers' strife for long-term lease contracts will rise. Yield rates continue to be higher than in a number of other European countries. Investment in constructing property of good quality and good technical furnishing together with entering into long-term lease contracts are considered the safest way of investing into the real estate property.

#### **The Residential Market**

The investment into purchasing the ownership of a new apartment in the middle segment represented the most prominent feature of the past period and will continue to be attractive. Buyers will give more consideration to the location, service accessibility, purchase terms and the quality in which new projects are carried out. Demand for mortgage loan financing and building savings is increasing significantly. There continues to be a lack of a compact state apartment policy on the one hand and rent regulation on the other. In the future there will be a further fall in market rents, also because of the upcoming deregulation. Demand for apartments with greater floor surface will rise. There will be a temporary increase in the supply of new real estate property from 2004 to 2006 due to taxation changes expected in 2008.

klesá a lokality s vyšší mírou nasycenosti budou procházet určitou stagnací. Ceny pozemků nejlepších lokalit Prahy i v řadě mimopražských oblastí porostou. Potenciál k rozvoji si podrží shopping centra na okrajích měst s nákupní galerií a hypermarketem. Zákazníci budou klást větší důraz na kvalitu a dostupnost služeb. Tomu bude odpovídat snaha provozovatelů odlišit se od konkurence kvalitní skladbou nájemců a posílením prvků zábavy a trávení volného času. Celkově dojde k mírnému růstu segmentu maloobchodních prostor.

### Trh průmyslových a skladových nemovitostí

Poptávka po distribučních prostorách je do určité míry nasycena, ale poptávka ze strany operátorů logistických služeb pro třetí strany nadále roste. Developeri nemají zájem o spekulativní výstavbu průmyslových prostor, řada z nich vstupuje do projektu na základě uzavření smluv o smlouvách budoucích s uživateli. Investice v oblasti průmyslových nemovitostí porostou, a to i v oblasti revitalizace tzv. brownfields. Výrazným stimulem je možnost využívat strukturální fondy a podpor ze strany státu prostřednictvím státní agentury CzechInvest. Růst nájemních objektů pro průmysl bude pokračovat. Rozvoj průmyslových a logistických parků se soustředí zejména podél hlavních dálničních tahů a v určitých strategických lokalitách mimo oblast Prahy. Do sektoru vstoupí další institucionální investoři. Trh poroste, zatímco nájemné a výnosnost budou stabilní.

### Hotelnictví a turismus

Trh hotelnictví a turismu prochází určitou stagnací, která bude pokračovat. Pozice Prahy jako cílové destinace je nadále dominantní, potenciál ČR je celkově nedostatečně využit. Na straně provozovatelů je nedostatek nezávislých a přiměřeně kapitálově vybavených hotelových operátorů z domácího podnikatelského prostředí. Trvá neexistence jasné státní a regionální koncepce rozvoje turistiky a nedostatky navazující infrastruktury. Situace se může zlepšit díky možnostem čerpání prostředků ze Společného regionálního operačního programu. Konkurence ze strany zahraničních společností poroste, a tím i tlak na přehodnocení starého pojetí nabídky. Negativně se může projevit dopad změn DPH za ubytovací a stravovací služby. Návratnost investic zůstane nadprůměrná.

### Financování nemovitostí a investice do nemovitostí

Hypoteční úvěry se staly standardním nástrojem financování nemovitostí. Výrazně roste i trh stavebního spoření, a to i přes snížení přímé podpory státu v důsledku snahy zmenšit zatížení státního rozpočtu. Stát změnil daňové podmínky podnikání na realitním trhu a prodloužil dobu odepsování, což může mít další negativní dopad na sektor. Banky se dále specializují na určitý typ produktů. Do budoucnosti poroste komplexnost nabídky bank a jejich role při využívání prostředků ze strukturálních fondů EU. Vzroste počet mezinárodních developerů a institucionálních investorů, kteří budou poptávat kvalitní produkty. Investoři budou kupovat účelově založené společnosti (Special / Single Purpose Vehicle) a přebírat původní úvěrový závazek vůči financující bankě. Soukromý zahraniční kapitál se soustředí na investice menšího rozsahu s růstovým potenciálem vyšším než průměr v EU. Celkově investorské výnosy mírně poklesnou. Aktivity veřejného sektoru se budou posilovat, a to zejména prostřednictvím Public Private Partnership.

### Nemovitostní právo a daně

Přetrávají některé problémy z minulosti – v obchodním i občanském zákoníku, průtahy v řízeních, regulace nájemného, nedořešené majetkové spory a některé daňové aspekty. Netrpělivě se očekává novelizace zákona o nájmu a podnájmu nebytových prostor a rekodifikace Občanského zákoníku. Tím by mohl být vytvořen právní rámec odpovídající potřebám praxe. Uvádíme některé návrhy konkrétních změn právních úprav k jednotlivým problematickým bodům.

### The Retail Market

The retail network becomes concentrated and the market is becoming saturated to an extent. Centres combining shopping and entertainment, offering further fashion and footwear, are establishing themselves. The yield of projects is falling and locations with a higher degree of saturation will experience a certain degree of stagnation. Prices of building lots at the best locations in Prague as well as outside of the capital will be rising. A potential for further growth will be maintained by shopping centres on the city outskirts with a shopping gallery and supermarket. Customers will put greater emphasis on the quality and accessibility of services. This will be reflected in the providers striving to distinguish themselves from their competition by a good quality of the tenant structure and enhancing the entertainment and leisure time elements. There will be a moderate general growth of the retail segment.

### The Industrial and Storage Market

While demand for distribution space is saturated to a certain degree, demand from the operators of logistic services for a third party continues to grow. Developers are moreover not interested in speculative construction of industrial property, a number of them enter a project on the basis of concluding contracts on a future lease contract with the users. Investments in the area of industrial real estate will be growing, including the area of revitalization, so-called brownfields. There is a strong stimulus represented by the possibility to make use of structural funds and state aid provided through CzechInvest state agency. Growth in industrial property for lease will continue. Expansion of industrial and logistics parks will concentrate primarily along the main highways and in specific strategic locations outside of Prague. Further institutional investors will enter the sector. The market will grow, whereas rent and yield will remain fixed.

### Hotels and Tourism

The hotel industry and tourism are currently experiencing a certain degree of stagnation, which will continue. Prague continues to hold a dominant position as a tourist destination, while in general the Czech Republic does not make full use of its potential. On the side of providers, there is a shortage of independent Czech hotel operators with adequate capital background. The lack of a clear state and regional policy of tourism development as well as shortcomings of related infrastructure still prevail. The situation may improve thanks to the possibility to draw on resources from the Common Regional Operating Fund. Competition by international companies will be increasing, bringing about growing pressure on the need to reassess the old supply concept. A VAT change for accommodation and catering services may have a negative impact. Investment yields will remain above-average.

### Real Estate Financing and Investment

For private persons, mortgage loans have become the standard tool of real estate financing. The building savings market is experiencing a marked growth, despite the fact that direct state support has decreased as a result of efforts to ease the burden on state budget. For legal entities, the state has changed taxation conditions and extended the time of depreciation, which may have a negative impact on the sector. In the future, banks will increase the complexity of their services and their role in drawing on resources from the EU structural funds. The number of international developers, who will seek products of good quality, will increase. Private foreign capital will concentrate on investments smaller in size with a growth potential higher than that of the EU average. There will be an overall fall in investment yield. Public sector activities will become stronger, especially by means of Public Private Partnership.

### Real Estate Legislation and Taxation

A number of problems from the past could prevail – problems in Commercial and Civil Code, delays in proceedings, rent regulation, unresolved property disputes and several taxation aspects. Amendment of act on non-residential space lease and sublease as well as recodification of Civil Code, which could create a framework matching the need of everyday practise, are expected impatiently. We present proposals of specific changes of individual problematical topics in the legislation.

## Trh s kancelářskými prostory The Office Market

**Rostoucí míra neobsazenosti • Delší doba návratnosti • Vyšší nároky nájemců na technologie a vybavení prostor • Nová výstavba tažená poptávkou • Růst počtu institucionálních investorů • Přesun poptávky mimo nejužší centrum, do lokalit vnitřního a vnějšího městského okruhu.**

### Přehled vývoje a stav trhu

Kancelářský trh, a to především v lokalitě centra Prahy a vnitřního okruhu, můžeme nadále považovat za zajímavou investiční příležitost. V současné době zažívá velmi dynamické rozšíření nabídky a podobný vývoj bude pokračovat i v nadcházejícím období.

Pozitivním jevem uplynulých let byl a stále je výrazný příliv zahraničních investic do celé ČR, přinášející s sebou sekundární potřebu rozvoje a rozširování odborných profesních služeb, jako jsou právní, účetní, auditorské a jiné, které ke svému podnikání využívají kancelářské prostory. Tento trend bude pokračovat i v příštích letech a bude podporován členstvím ČR v Evropské unii.

Vývoj českého kancelářského trhu v letech 2002 a 2003 byl ve srovnání s vývojem v průměru zemí EU dynamičtější, a to zejména ve srovnání se situací na trhu v Německu a Slovensku, kde nastala určitá stagnace. Polsko zažívalo intenzivnější rozvoj a Maďarsko bylo na obdobné úrovni jako ČR. Celková kapacita moderních kancelářských ploch v Praze činí přibližně 1,45 mil. m<sup>2</sup>. V porovnání celkového objemu kancelářských prostor je Praha řádově srovnatelná s Budapeští a Varšavou, kde se celkové kapacity ke konci roku 2003 pohybovaly na úrovni 1,34 mil. m<sup>2</sup> v Budapešti a 1,95 mil. m<sup>2</sup> ve Varšavě. Vývoj celého pražského kancelářského trhu, který nadále dominuje sektoru kancelářských nemovitostí, byl poznamenán povodněmi v roce 2002. Nicméně by bylo mylné se domnívat, že z téhoto události budou dlouhodobě profitovat kancelářské objekty v oblastech nezasažených povodní. Samozřejmě, že došlo k dočasněmu snížení poptávky po kancelářských prostorách ve vodou zasažených oblastech, které na druhou stranu vedlo k vyšší míře flexibilita developerů v daných lokalitách s cílem přilákat a udržet zde nájemce. Tato pružnost kultury a míry poskytovaných úlev a zvýhodnění ve prospěch zájemců v téhoto zaplavených oblastech však přímo ovlivnila i způsob nabízení pobídek a míru úlev v lokalitách, které nebyly zasaženy povodněmi. Developeri tak činili v zájmu zachování konkurenčních schopností na celém pražském trhu. Developerské společnosti jsou nyní ochotny poskytovat nájemcům vyšší pobídky a finanční úlevy, včetně akceptace nižšího nájemného, než tomu bylo doposud. Potvrdila se očekávání minulých dvou let, a to že díky nižší výkonnosti nejen české ekonomiky byly společnosti nuteny usilovat o omezování veškerých výdajů na provoz. Toto snížení se projevilo i na poklesu dosahovaného nájemného za kancelářské prostory ve všech kvalitativních kategoriích a lokalitách.

**Growing vacancy rate • Longer payback time • Higher demands of the tenants for technologies and furnishing • New development in the wake of demand • Growing number of institutional investors • Demand shifts outside city center proper, to inner and outer city.**

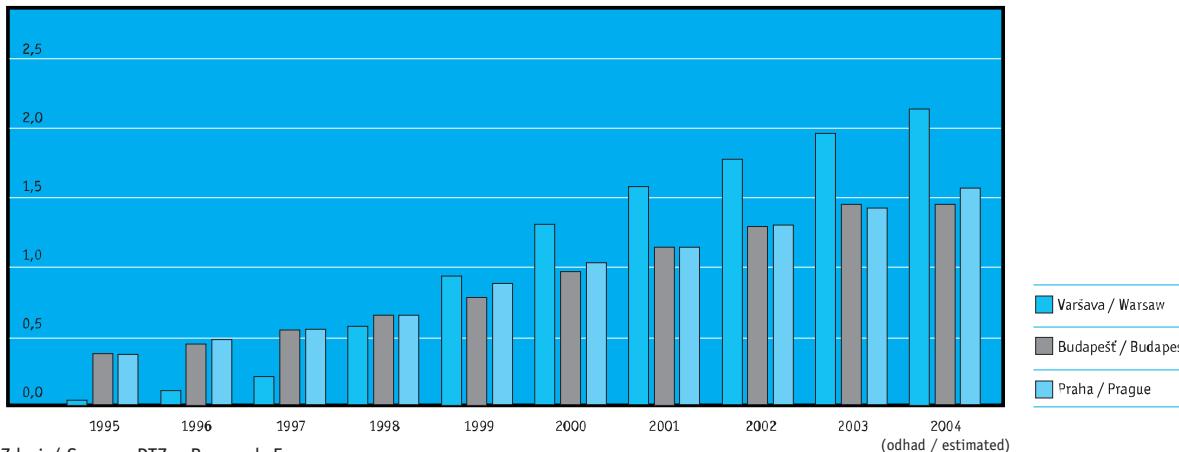
### The Office Market: Development and Current State Analysis

The office market within Prague can still be considered an interesting and developing sector for investment, in particular with the inner city providing a number of interesting opportunities. It is currently experiencing a highly dynamic growth in supply and similar development will continue in the forthcoming period.

A positive phenomenon of past years has been and continues to be a considerable influx of foreign investment to the whole of the Czech Republic, bringing about a secondary need for developing and extending professional services such as legal, accountancy, auditing and other services, which use office space for the operation of their businesses. This trend will continue in forthcoming years and will be enhanced by the fact the Czech Republic has joined the EU.

In 2002 and 2003 the development of the Czech office market was more dynamic compared to the average development in other EU countries, in particular in comparison with the situation on markets in Germany and Slovakia, where a degree of stagnation occurred. In Poland, the development was more intensive and Hungary was on a level similar to that of the Czech Republic. Total capacity of modern office space in Prague is approx. 1,45 mil. m<sup>2</sup>. In respect of the total volume of office space, Prague is roughly comparable to Budapest or Warsaw, where at the end of 2003 the total capacities oscillated around 1,34 and 1,95 mil. m<sup>2</sup>, respectively.

Development of the whole office market in Prague, which continues to hold a dominant position within the office real estate sector, was marked by the 2002 flooding. It would however be wrong to assume that the event will give a long-term advantage to offices located outside the areas affected by the flood. A temporary decrease in demand for offices within the affected areas did of course occur, which on the other hand led developers in this locality to a greater flexibility in order to attract lessees to the locality and make them stay. Such flexibility in the character and degree of provided relief measures and preferential treatment of the clients in the flooded areas had a direct impact on the character of supply and on the degree of relief measures in areas that had not been affected by the flood. Developers thus had to act in favour of maintaining competitiveness in the whole of the Prague market. Development companies are now willing to provide higher incentives and financial relief measures, including accepting lower rent, unseen until now. What was expected in the past two years has been confirmed, namely the fact that thanks to a lower performance of (not only) the Czech economy, companies were forced to work towards cutting back all operational expenses. This decrease was also evident in the fact that rent attained decreased in all qualitative categories and localities.



Zdroj / Source: DTZ a Research Forum

## Srovnání kapacit ve vybraných evropských městech ke konci roku 2003

### Comparison of Capacities in Selected European Cities by End of 2003

Město / City	Celkové kapacity moderních kanceláří v milionech m <sup>2</sup> / Total capacity of modern office space in millions m <sup>2</sup>	Míra neobsazenosti Ratio of vacancy
Bratislava / Bratislava	0,750	12,0%
Bukurešť / Bucharest	0,526	16,0%
Budapešť / Budapest	1,340	20,5%
Moskva / Moscow	3,700	6,5%
Praha / Prague	1,451	12,4%
Sofie / Sofia	0,591	17,7%
Vídeň / Vienna	2,500	16,0%
Varšava / Warsaw	1,950	14,4%
Celkem / Total	12,808	12,3%

Zdroj / Source: CB Richard Ellis

Ve srovnání uskutečněných objemů pronájmů, označovaných jako Take-Up, s dalšími metropolemi střední a východní Evropy překonala Praha v roce 2003 Budapešť i Varšavu. Musíme si ale uvědomit, že tyto celkové údaje v sobě zahrnují i objemy kancelářských prostor, které byly pronajaty formou prodloužení stávajících smluv anebo objemy kanceláří, které byly prodány nebo stavěny na míru pro konkrétního uživatele s cílem odprodeje. Objem uskutečněných pronájmů po odečtení těchto „prodejů“ nebo „prodloužení stávajících smluv“ je samozřejmě nižší a v Praze je odhadován na 160 tisíc m<sup>2</sup>.

Zahraniční i české společnosti, které mají zájem o vyhledání nových kancelářských prostor, se začínají ve větší míře zaměřovat na outsourcing i v oblasti realit a tato tendence bude pokračovat. Společnosti se více věnují jen vlastnímu předmětu podnikání („core business“) a vyhledávání kancelářských prostor zadávají odborným realitním společnostem. Ty pro ně obvykle zajistí transparentní průzkum trhu, finanční analýzu obdržených nabídek i posouzení technicko-prostorové vhodnosti objektu. Samozřejmostí by mělo být i naprosto nestranné doporučení v otázkách nájemních podmínek. Potenciální nájemci, kteří nemají vlastní pracovníky se zkušenostmi v této reální oblasti, takové možnosti vítaří. Nicméně společnosti se sofistikovaným přístupem k vyhledání nových kanceláří je doposud výrazně méně než společnosti, jež samy přímo vyhledávají kanceláře. Je pochopitelné, že pronajímatelé všeobecně spíše preferují možnost domluvení pronájmu přímo s nájemcem než s odborným poradcem, který by měl pro svého nájemce objektivně posoudit více nabídek z celého trhu.

Dominává se, že v uplynulých letech byla naplněna i další pozitivní očekávání, a to především v podobě trvalého zájmu institucionálních investorů o investice do nemovitostí. Za institucionální investici je obvykle považován prodej nově postavené nebo generálně zrekonstruované nemovitosti, která je plně pronajata za tržní nájemné, na základě dlouhodobých "institucionálních" nájemních smluv. Zejména z daňových důvodů se investiční transakce často realizují převodem majetkových podílů ve společnosti zapsané jako vlastník nemovitosti. V roce 2002 bylo realizováno 8 institucionálních investic do kancelářských budov různé kvality a rozsahu a v roce 2003 jich bylo 7. Předpokládáme, že tento trend bude pokračovat. Zahraniční investoři mají mimorádný zájem o akvizice kancelářských nemovitostí. Bohužel, trh zatím nenabízí dostatečné množství vhodných investičních příležitostí.

## Srovnání celkových objemů uskutečněných transakcí ve střední a východní Evropě

### Comparison of Total Volumes of Transactions Carried out in the Central and Eastern Europe

Město / City	Celkové objemy uskutečněných pronájmů v m <sup>2</sup> v roce 2002 Total volumes of leases attained in 2002 in m <sup>2</sup>	Celkové objemy uskutečněných pronájmů v m <sup>2</sup> v roce 2003 Total volumes of leases attained in 2003 in m <sup>2</sup>	Meziroční nárůst Year-to-year increase
Bratislava / Bratislava	29 900	75 900	150,8%
Bukurešť / Bucharest	89 000	118 723	48,4%
Budapešť / Budapest	131 369	138 046	5,1%
Moskva / Moscow	500 000	707 451	41,5%
Praha / Prague	184 873	241 071	30,4%
Sofie / Sofia	60 392	75 381	24,8%
Vídeň / Vienna	220 000	240 000	9,1%
Varšava / Warsaw	261 871	268 187	2,4%
Celkem / Total	1 468 405	1 863 859	26,9%

Zdroj / Source: CB Richard Ellis

Comparing volumes of leases attained, the so-called Take-Up, to other large cities of Middle and Eastern Europe, Prague has surpassed by both Budapest and Warsaw in 2003. We must however bear in mind that these total figures also include volumes of office space that were leased by renewing existing lease contracts or volumes of office space that were sold or made to measure for a specific user with the purpose of sale. The volume of leases attained after these "sales" or "lease contract renewals" have been subtracted for the Prague market figures therefore the take up is inevitably smaller, including these additional deals would provide a take up estimated to be approximately 160 thousand m<sup>2</sup> in Prague.

Both foreign and Czech companies, interested in finding new office space, begin to focus to a greater degree on outsourcing, even within the area of real estate and this tendency will continue. Companies concentrate more on the scope of their business ("core business") and for the task of finding office space contract out specialized real estate companies. These usually provide them with transparent market research, financial analysis of the offers received as well as evaluation of technical and zoning adequacy of the premises. A fully unbiased reference concerning lease supply should be a matter of course. This option is welcomed by potential lessees who do not employ people with experience in this area of real estate. The number of companies with a sophisticated approach to finding new offices is nevertheless still much lower than the number of companies that seek office space directly themselves. It is understandable that lessees generally tend to prefer negotiating the lease directly with the lessor to negotiating it with an expert advisor, who should be able to assess for his client a higher number of offers from the whole market.

We believe that there have been other positive expectations fulfilled in the past years, in particular in the form of permanent interest of institutional investors in real estate investments. Institutional investment, is usually considered the sale of a newly built or generally refurbished real estate, which is fully leased for rents based on market principles, on long-term "institutional" lease contracts. Particularly for tax reasons investment transactions are often carried out by transferring property shares in the company registered as the owner of the real estate. In 2002 eight and in 2003 seven institutional investments of varied quality and size were carried out. We assume this trend will continue. Foreign investors are keenly interested in acquiring office real estate. Unfortunately, so far the market does not offer a sufficient number of suitable investment opportunities.

## Vývoj poptávky po kancelářích

Pro účely dalšího textu můžeme stručně připomenout úrovně kancelářských prostor, jak jsme je definovali v TREND REPORTU 2002:

**Standard prostor „A“** – Nově postavené kanceláře s nejmodernější infrastrukturou, flexibilní dispozice příček, klimatizace, zdvojené podlahy, 24 hodinová ostražka a recepční služba, možnost připojení na optický kabel, podzemní parkování, podhledy, moderní antistatický zátežový koberec.

**Standard prostor „B“** – Nově postavené kanceláře bez plné klimatizace nebo zrekonstruovaná starší budova s chlazením, bez zdvojených (sendvičových) podlah, jednoduchá recepce, jednodušší vybavení, podzemní nebo nadzemní parkování, běžný koberec.

**Standard prostor „C“** – Starší budovy bez klimatizace a chlazení, omezené možnosti parkování, bez zdvojených (sendvičových) podlah a podhledů, bez moderních rozvodů počítačové sítě, jednoduché zářivkové osvětlení, „levný“ koberec.

### Lokální rozdělení v rámci Prahy:

- centrum Prahy
- vnitřní okruh (např. Vinohrady, Žižkov, Smíchov, Pankrác, Karlín, Holešovice)
- vnější okruh (např. Nové Butovice, Vysočany, Libeň, Chodov)
- periferie (např. Ruzyně, Průhonice, Zličín)

V letech 2002 a 2003 došlo v oblasti rozvoje kancelářského trhu k všeobecnému mírnému vzestupu, jak u pražských, tak i mimopražských lokalit.

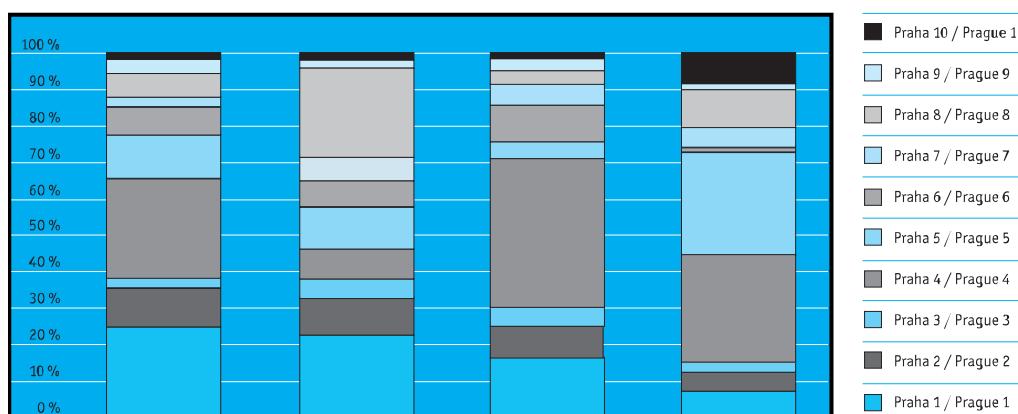
Nejvyšší vzestup kancelářského trhu byl patrný v Praze v lokalitách vnitřního a vnějšího městského okruhu, kde se soustředila největší část poptávky. Z níže uvedené tabulky je patrné, že více než 65% objemu všech transakcí bylo realizováno v oblastech Prahy 2, 3, 4 a 5, zatímco v centru města, bylo realizováno jen 8% objemu transakcí za rok 2003. Nízký objem realizovaných transakcí v Praze 1 má svou příčinu ve velmi omezené nabídce nově dokončených a moderních budov v centru města.

Pražský obvod městská část / Prague district / municipal area	Procentuální vyjádření objemu realizovaných transakcí rok 2000 / Percentage of volume of transactions carried out 2000	Procentuální vyjádření objemu realizovaných transakcí rok 2001 / Percentage of volume of transactions carried out 2001	Procentuální vyjádření objemu realizovaných transakcí rok 2002 / Percentage of volume of transactions carried out 2002	Procentuální vyjádření objemu realizovaných transakcí rok 2003 / Percentage of volume of transactions carried out 2003
Praha 1 / Prague 1	26%	24%	17%	8%
Praha 2 / Prague 2	10%	10%	9%	5%
Praha 3 / Prague 3	3%	4%	2%	3%
Praha 4 / Prague 4	28%	9%	44%	30%
Praha 5 / Prague 5	12%	12%	5%	27%
Praha 6 / Prague 6	7%	7%	10%	2%
Praha 7 / Prague 7	3%	7%	6%	5%
Praha 8 / Prague 8	6%	24%	4%	11%
Praha 9 / Prague 9	4%	2%	3%	2%
Praha 10 / Prague 10	1%	1%	1%	8%

Zdroj / Source: DTZ a Prague Research Forum / DTZ and Prague Research Forum

### Grafické znázornění objemu realizovaných transakcí dle jednotlivých pražských obvodů

Graph Showing the Volume of Transactions Carried out in Relation to the Individual Prague Districts



Zdroj / Source: DTZ a Prague Research Forum

## Development of Demand for Office Space

For the purpose of the following text let us briefly recall office space qualification, as defined in the 2002 TREND REPORT:

**"A" class** – New-built offices with state-of-the-art infrastructure,, flexible layout of partition walls, air-conditioning, double floors, 24/7 security service, reception desk services, possible optical cable connection, underground parking, false ceilings, modern anti-static carpet

**"B" class** – New-built offices without full air-conditioning or renovated building with cooling systems, without double (sandwich) floors, simple reception area, simpler furnishing, underground or ground-level parking, common carpet.

**"C" class** – Older buildings without air-conditioning, limited parking possibility, no double (sandwich) floors, no false ceilings, no modern computer network, simple fluorescent lighting, "cheap" carpet.

Division of the Prague area in relation to location:

- City centre
- Inner city (e.g. Vinohrady, Žižkov, Smíchov, Pankrác, Karlín, Holešovice)
- Outer city (e.g. Nové Butovice, Vysočany, Libeň, Chodov)
- Periphery (e.g. Ruzyně, Průhonice, Zličín)

In 2002 and 2003 the area of real estate market development saw a general moderate rise in locations both in and outside Prague.

The highest rise of office market activity was apparent in Prague within localities outside of the city centre, where the greatest part of demand concentrated. The following table shows that more than 65% of the total transaction volume was carried out in Prague 2, 3, 4 and 5, whereas only 8% of the transaction volume in 2003 was carried out in the city centre. The low volume of transactions carried out in Prague 1 results from a highly limited supply of newly completed and modern buildings in the city centre.

Můžeme konstatovat, že trend značného nárůstu poptávky po kancelářích mimo přímé historické centrum města bude pokračovat, jak jsme ostatně zmínilí v TREND REPORTU 2002. Nárůst poptávky po mimocentrálních lokalitách je samozřejmě posilován snahou nájemníků zajistit si dobrou dopravní dostupnost, dostatek parkovacích stání, větší podlažní plochu v jednotlivých podlažích s flexibilním uspořádáním příček, moderní technické vybavení a celkově nižší nájemné a poplatky za služby spojené s užíváním kanceláří. Lokality vnitřního a vnějšího okruhu, jako jsou Vinohrady, Holešovice, Anděl, Karlín, Pankrác etc., tyto kritéria vesměs splňují.

V závislosti na předmětu podnikání je centrum města tradičně preferováno zejména společnostmi finančního a poradenského sektoru a služeb obecné (realitní kanceláře, cestovní kanceláře, zastoupení obchodních firem, právnické kanceláře, apod.). Lokality vnitřního okruhu (Vinohrady, Žižkov, Smíchov, Pankrác, Karlín, Holešovice) jsou obvykle vyhledávány nejvíce škálou nájemců, především reklamními agenturami, obchodními společnostmi s rychloobrátkovým zbožím, farmaceutickými společnostmi nebo nájemci z oblasti telekomunikací, vydavatelství apod. Kanceláře vnějšího okruhu podobně jako u vnitřního okruhu poptávají společnosti z oblasti počítačových a telekomunikačních technologií, automobilového a farmaceutického průmyslu a pro dislokovaná zázemí bank, pojišťoven apod. Na periferii se soustředují zejména společnosti z distribučního, spedičního a automobilového sektoru, neboť tak mohou snáze zajistit skladový a logistický provoz.

### Přehled nejvýznamnějších realizovaných nájemních transakcí v roce 2003

### Summary of the Most Significant Lease Transactions Carried out in 2003

Název projektu / Project	Obvod/městská část / Area/City district	Nájemce / Lessee	Velikost m <sup>2</sup> / Size m <sup>2</sup>	Zaměření nájemce / Scope of business of the lessee
Anděl Park	5	Mafra	12 000	Vydavatelství / Publisher
Vinice	10	Český Mobil	12 000	Telekomunikace / Telecommunication
The Park	4	DHL	9 000	Zasílatelství / Freight forwarding
Palác Flóra	3	Exxon Mobil	7 688	Petrochemie / Petrochemistry
BB Centrum 'C'	4	Hewlett Packard	7 600	Počítače / Computers
Arena Business Centre	7	Ringier	6 500	Vydavatelství / Publisher
Danube House	8	Unicorn	5 372	Počítače / Computers
Anděl City	5	Pfizer	4 500	Léčiva / Pharmaceuticals
BB Centrum 'A'	4	Microsoft	4 292	Počítače / Computers
Thámová 18	8	Unilever	3 500	Rychloobrátkové zboží / Fast-moving consumer goods
Kodanska Office Center	10	ASIA Info	3 335	Finanční a poradenský sektor / Financial and advisory sector
Palác Flóra	3	Opavia / Danone	3 155	Potravinářství / Food
Office Park Nove Butovice D	5	Accenture	3 103	Finance / Finance
Rathova pasáž	1	Komerční banka	2 200	Bankovnictví / Banking
Bredovský Dvůr	1	Europ Assistance	2 000	Call centra / Call centres

Zdroj / Source: ARTN a DTZ

V průběhu roku 2003 byly podepsány tři důležité smlouvy o budoucím pronájmu (pre-lease). Společnost Mafra si pronajala 12 000 m<sup>2</sup> v Anděl Parku na Praze 5, DHL podepsalo nájemní smlouvu na přibližně 9 000 m<sup>2</sup> kancelářských prostor a 5 500 m<sup>2</sup> pro data centrum v Budově 5 projektu AIG Lincoln – The Park na Praze 4 a společnost Ringier si pronajala 6 500 m<sup>2</sup> v projektu Arena Holešovice. Znacnou část celkové poptávky v roce 2003 představovalo znovuprojednání smlouvy společnosti Český mobil (Oskar), třetím největším mobilním operátorem v ČR, která tím obnovila pronájem 12 000 m<sup>2</sup> kancelářských prostor v projektu Vinice na Praze 10. Společnost Hewlett Packard také obnovila nájemní smlouvu na 4 600 m<sup>2</sup> a další rozšíření o 3 000 m<sup>2</sup> v BB Centru v Budově C na Praze 4. V neposlední řadě si společnost Unilever zajistila 3 500 m<sup>2</sup> v administrativním centru Karlín v Praze 8.

Dnešní nájemci kancelářských prostor jsou rovněž mnohem vzdělanější v otázkách realit než před pár lety a při posuzování kancelářských budov začínají klást větší důraz na další skutečnosti. Důležité jsou pro ně možnosti expanze v rámci budovy, flexibilita vnitřního uspořádání prostor, rozsah poskytovaných služeb v budově a s tím související celkové náklady na správu objektu. V mnohých

We can say that the trend of marked growth in supply outside the historical centre will continue, as we stated in the 2002 TREND REPORT. Growth in demand for locations outside of the centre seems to be strengthened by the clients striving after good transport accessibility, a sufficient number of parking places, larger floor surface on individual floors with a flexible layout of partition walls, modern technical furnishing and generally lower rent and charges for services related to use of office space. Locations surrounding or outside the city centre, such as Vinohrady, Holešovice, Anděl, Karlín, Pankrác etc., the criteria are more or less met.

Depending on the scope of business the city centre is traditionally preferred by companies of the financial and advisory sector and of services in general (real estate agencies, travel agencies, business representation, law offices, etc.). Out of centre locations (Vinohrady, Žižkov, Smíchov, Pankrác, Karlín, Holešovice) are usually looked for by a broad variety of lessees, particularly by advertisement agencies, businesses dealing with fast-moving consumer goods, pharmaceutical companies or companies from the areas of telecommunication, publishing, etc.. Office space in the outer city similarly to that of the inner city is on demand by companies from the areas of computing and telecommunication technologies, the car and pharmaceutical industry and for ancillary facilities of banks, insurance companies, etc.. The periphery attracts in particular distribution, freight forwarding and car companies, as the location provides better conditions to ensure warehouse and logistics operations.

During 2003 three important pre-lease contracts were signed. Mafra leased 12,000 m<sup>2</sup> in Anděl Park in Prague 5, DHL signed lease contract for approx. 9,000 m<sup>2</sup> of office space and 5,500 m<sup>2</sup> for data centre in Building 5 of AIG Lincoln project – The Park in Prague 4 and finally Ringier leased 6,500 m<sup>2</sup> in Arena Holešovice. A considerable part of the total demand in 2003 represented renegotiation of lease contract with Český mobil (Oskar), third largest mobile operator in the Czech Republic, by which the lease of 12,000 m<sup>2</sup> of office space in the Vinice building Prague 10 was renewed. Hewlett Packard also renewed their lease contract for 4,600 m<sup>2</sup> and further extension of 3,000 m<sup>2</sup> in BB Centre in Building C in Prague 4. Last but not least Unilever secured themselves 3,500 m<sup>2</sup> in Karlín administrative centre in Prague 8.

Office space lessees of today have furthermore greater knowledge of real estate issues than those of five years ago and when evaluating office buildings begin to give greater weight to new aspects. Important features include the possibility to expand within the building, flexibility of interior layout, range of services provided in the building and to that related total costs of object management. In many foreign companies crucial emphasis is put on human

zahraničních společnostech je zásadní důraz kladen na lidský faktor, a to se odraží ve vztájících požadavcích na příjemná a zdravé pracovní prostředí, bohaté denní osvětlení, dostatek zeleně v rámci budovy nebo areálu, použití ekologických materiálů a technologií, a v neposlední řadě i na jednoduchou dopravní dostupnost a možnost využití veškerých služeb, obchodů a infrastruktury v přímém okolí.

Z rostoucích požadavků na kvalitu a technické vybavení a zabezpečení budov vyplývá, že převážná část poptávky bude po novostavbách nejvyšší kvality. Jak se vyvíjejí moderní počítačové a telekomunikační technologie ve světě, tak se utváří a formuluje i poptávka po kancelářích z hlediska technologických nároku. V současné době je v ČR za vrchol technické dokonalosti kanceláři považována kombinace halových kanceláří („Open Plan Space“) se zdvojenou (tzv. sendvičovou) podlahou a podlahovými zásuvkovými krabicemi pro snadné vedení počítačových a komunikačních kabelů. Nicméně již dnes jsou ve světě známé high-tech budovy, fungující na principu bezdrátových technologií typu Wi-Fi a Bluetooth, kde není třeba žádných počítačových zásuvek a telefonních kabelů apod. Můžeme předpokládat, že tyto technologie projdou do odzkoušeného a rozšířeného uživatelského stádia a stanou se běžným standardem kancelářských budov budoucnosti. To bude mít kladný přínos pro nájemce i pronajímatele v mnohých oblastech komerčního developmentu. Tak bude moci být zajištěna například maximální flexibilita dispozičního řešení kanceláří, úspora nákladů na vnitřní vybavení a stavební materiál, menší prostorové požadavky na konstrukční výšku podlah apod.

## Vývoj nabídky kancelářských prostor

Nabídka kancelářských prostor v ČR se koncentruje zejména na pražskou oblast, a to především díky tomu, že kancelářský trh zaznamenal nejvýraznější rozvoj právě v Praze. Řada projektů kancelářských budov byla úspěšně dokončena i v některých dalších městech, jako například v Brně, méně již v Ostravě, Plzni anebo Liberci. Nicméně většinou se jednalo o výstavbu pro konkrétního, dopředu známého uživatele. Takový development s sebou přináší mnohem nižší riziko prvočinného neobsazení prostor ve srovnání s běžnou spekulativní výstavbou. Na druhou stranu přináší riziko budoucí limitované poptávky a s tím spojených obtíží při opětovném pronájmu po opuštění téhoto prostoru prvním nájemcem. V mnoha krajských městech dochází ke zpomalení růstu nabídky méně kvalitních kanceláří (kategorie „B“ a nižší) původem z „amatérského“ developmentu uskutečňovaného lokálními firmami. Kvalitou a rozsahem a v porovnání s celkovou úrovňí trhu je vliv takových projektů na nabídku a poptávku po kancelářích mimo Prahu malý. Renomované zahraniční developerské firmy se vesměs stále soustředí na kancelářské projekty v Praze.

Do druhé poloviny devadesátých let se většina kancelářských prostor v Praze nacházela ve zrekonstruovaných budovách. Od této doby bylo zrealizováno mnoho projektů novostaveb a kompletních přestaveb. V současnosti tvoří více než 60% veškerých moderních kancelářských prostor v Praze právě novostavy, zbyvající část pak kvalitně rekonstruované prostory. V historickém jádru Prahy je v souvislosti s ochranou historických památek přísně omezena výstavba. Proto podstatnou část moderních kancelářských budov představují rekonstruované prostory, jako například bývalá budova Čechofraktu – dnes Mango, Slovenský Dům apod. Přibližně 47% kancelářských prostor v centru je nově vybudovaných, zatímco směrem ven tento podíl představuje 67% na okraji centra, 65% v širším centru a 70% na okraji města.

factor, which is reflected in the requirement of pleasant and healthy work environment, sufficient amount of vegetation in the building or on the grounds, use of ecological materials and technologies as well as simple transport accessibility and the possibility to use all services, shops and infrastructure in the immediate surroundings.

Growing requirements on the quality and technical facilities and security of the building imply that the majority of demand will be for new-build of the highest quality. Just as modern computer and telecommunication technologies worldwide evolve, demand for office space with respect to technological demands emerges and takes shape. At the moment in the Czech Republic, technical excellence is considered to lie in the combination of open plan office space with double (sandwich) floor and floor socket boxes for easier computer and communication cabling. There are nevertheless high-tech buildings known elsewhere in the world, based on the principle of wireless technologies of Wi-Fi and Bluetooth type, in which no computer sockets and no phone cables etc., are needed. We may expect these technologies to pass to tested and extended use phase and become common standard of office space of the future. This will be beneficial both for lessees and for lessors in many areas of commercial development. This can bring about benefits such as maximum flexibility of office layout, lower interior furnishing and construction material expenses, lesser space requirements on construction height of floors etc..

## Development of Office Space Supply

Office space supply in the Czech Republic is concentrated mainly in Prague, particularly thanks to the fact that office market has experienced greatest expansion precisely in Prague. A number of office building projects have been successfully completed in several other cities, such as Brno and to a lesser degree also in Ostrava, Plzeň and Liberec. In most cases, however, it was construction carried out for a specific, known user. Compared to usual speculative construction, this kind of property development entails much lower risk of initial vacancy. It does, on the other hand, bring the risk of limited demand in the future and related difficulties to find new lease after the first lessee has left. In many regional towns growth of supply of offices of lower quality ("B" class and lower), stemming originally from "amateur" development carried out by local firms, has been getting slower regarding its quality and size compared to the total market quality, such projects have little influence on supply and demand for office space outside of Prague. Renowned foreign development companies continue to focus on office projects in Prague.

Until the latter half of the 1990s, the majority of office space in Prague was in renovated buildings. Since then many new construction or complete reconstruction projects have been carried out. At present more than 60% of all modern office space are new constructions, the remaining part being well-renovated buildings. In the historical centre of Prague construction is highly restricted because of protection of historical monuments. That is why renovated buildings, such as former Čechofracht building – today Mango, Slovenský Dům etc. represent a considerable part of modern office buildings. Approximately 47% of office space in the city centre is newly built, while towards the outskirts of the city this proportion is 67% at the edge of the city centre, 65% in outer city and 70% at the edge of the city.

## Přehled nejvýznamnějších kancelářských projektů dokončených v období 2002 až 2003

### Summary of the Most Significant Office Projects Completed Between 2002 to 2003

Název projektu / Project	Lokalita / Location	Developer / Developer	Celková podlažní plocha v m <sup>2</sup> / Total floor surface in m <sup>2</sup>	Rok dokončení / Completed
Danube House	Praha 8, Karlín	Europolis	21 800	2003
Astra II	Praha 1	LBB Reality	1 300	2003
Slovanský dům	Praha 1	Copa	11 000	2002
Mango	Praha 1	Mango	3 300	2002
Empiria	Praha 4 Pankrác	ECM	12 000	2003
Olympus Building	Praha 6, Evropská	Olympus	4 000	2003
Nagano III a IV	Praha 3	Red Group	10 000	2003
Florenc Office Centre	Praha 8, Karlín	AIG Lincoln	10 000	2002
Park (1 budova / 1 Building)	Praha 4, Chodov	AIG Lincoln	14 900	2002
Office Park Nové Butovice (budova D, Building D)	Praha 13, Nové Butovice	Daughty Hanson	13 000	2002-3
IBC Square	Praha 8	AIG Lincoln	7 180	2003
Technopark	Praha 13, Stodůlky	Hochtief	8 000	2003
Areál Vladislavova Spálená	Praha 1	PPF	3 120	2003
Portheimka Centrum	Praha 5	Acred Group	2 900	2003
Hall Park	Praha 7	Illuminius	2 700	2003
Palác Flora	Praha 2, Vinohrady	Africa Israel Investment	18 231	2003
I.P. Pavlova	Praha 2	Boygues Batiment	7 000	2003
BB Centrum (budova / Building Alfa)	Praha 4	Passerinvest	12 230	2003
Polygon House	Praha 4, Doublevská ul.	Cecopra	7 000	2003
Raiffeisen Centrum	Praha 4, Budějovická, Olbrachtova ul.	Raiffeisen ProInvest	5 300	2003
Lighthouse	Praha 7, Jankovcova, Dělnická ul.	Lighthouse company	4 700	2003

Zdroj / Source: DTZ a Knight Frank

Dle informací na trhu je zřejmé, že přírůstek nových pražských kancelářských ploch činil přibližně 180 tisíc m<sup>2</sup> v roce 2002 a 160 tisíc m<sup>2</sup> v roce 2003, což odpovídá 27% nárůstu za poslední dva roky. Tím se celková kapacita moderních kancelářských ploch v Praze zvýšila na 1,45 mil. m<sup>2</sup>.

Můžeme konstatovat, že mírný vzestup objemu nabídky kancelářských prostor v Praze byl patrný u standardu A a B, zatímco s klesajícím zájmem o méně kvalitní kanceláře je patrný trend uvolňování prostoru standardu C a s tím spojený výrazný nárůst objemu nabídky této nejnižší kvalitativní kategorie.

V období nejbližších tří let můžeme očekávat celkový přírůstek kancelářských ploch v objemu přibližně 510 tisíc m<sup>2</sup>, což vychází z odhadovaných přírůstků 110 tisíc m<sup>2</sup> v roce 2004, 200 tisíc m<sup>2</sup> v roce 2005 a 200 tisíc m<sup>2</sup> v roce 2006.

## Přehled nejvýznamnějších kancelářských projektů (předpokládané dokončení v období 2004 až 2005)

### Summary of the Most Significant Office Projects (Estimated Time of Completion 2004 to 2005)

Název projektu / Project	Lokalita / Locality	Developer / Developer	Celková podlažní plocha v m <sup>2</sup> / Total floor surface in m <sup>2</sup>	Rok dokončení / Completed
Luxembourg Plaza	Praha 3	TriGránit Development Corporation & Orco Property Group	22 600	IV.Q 2005
Budějovická alej	Praha 4	Skanska	12 000	2005
City Tower and City Court	Praha 4	ECM	58 000	2005 (6)
Jungmannova Plaza	Praha 1	Lordship	9 850	2004
Pankrác House	Praha 4	Lordship	17 000	IV.Q 2004
Empiria	Praha 4	ECM	9 000	2004
South Point	Praha 4, Hanusova, Vyskočilova ul.	AMA Development	6 500	Nepotvrzeno / Not Confirmed
Smíchov Gate	Praha 5	Immo Future 1	10 000	Nepotvrzeno / Not Confirmed
Lighthouse / 2. fáze (2 <sup>nd</sup> phase)	Praha 7	Lighthouse	14 000	2004
Anděl Park	Praha 5	Karimpol International	36 078	II.Q 2005
Kolben Park	Praha 9	Ablon	20 000	2005
Rokytká 3	Praha 9	Skanska	4 500	2005
Tokovo	Praha 7	PPF	13 000	2004
Andel City	Praha 5	UBM / Porr	6 000	2004
Diamond Point	Praha 8	Karimpol International	18 000	2005
BB Centrum - Beta	Praha 4	Passerinvest	20 000	2005
The Park 2 fáze	Praha 4	AIG Lincoln	15 000-30 000	2004-2005
Avenir	Praha 5	Immorent	7 000	2004
Optima	Praha 5	TK Development	8 000	2005
OPNB	Praha 5	Doughty Hanson	8 000	2005

Zdroj / Source: DTZ a Knight Frank

Information on the market clearly shows that the addition of new office space in Prague was approx. 180 thousand m<sup>2</sup> in 2002 and 160 thousand m<sup>2</sup> in 2003, which corresponds to an increase of 27% over the last two years. This raised the total modern office space capacity in Prague to 1.45 mil. m<sup>2</sup>.

We can say that a moderate increase in the volume of office space supply in Prague was noticeable with A and B categories, whereas the falling interest in offices of lower quality indicates a trend of vacating space of C category and subsequent considerable increase in supply volume of this lowest qualitative category. In the next three years we can expect a total additional increase of office space to a volume of approx. 510 thousand m<sup>2</sup>, based on estimated additional increase of 110 thousand m<sup>2</sup> in 2004, 200 thousand m<sup>2</sup> in 2005 and 200 thousand m<sup>2</sup> in 2006.

## Neobsazenost kancelářských prostor

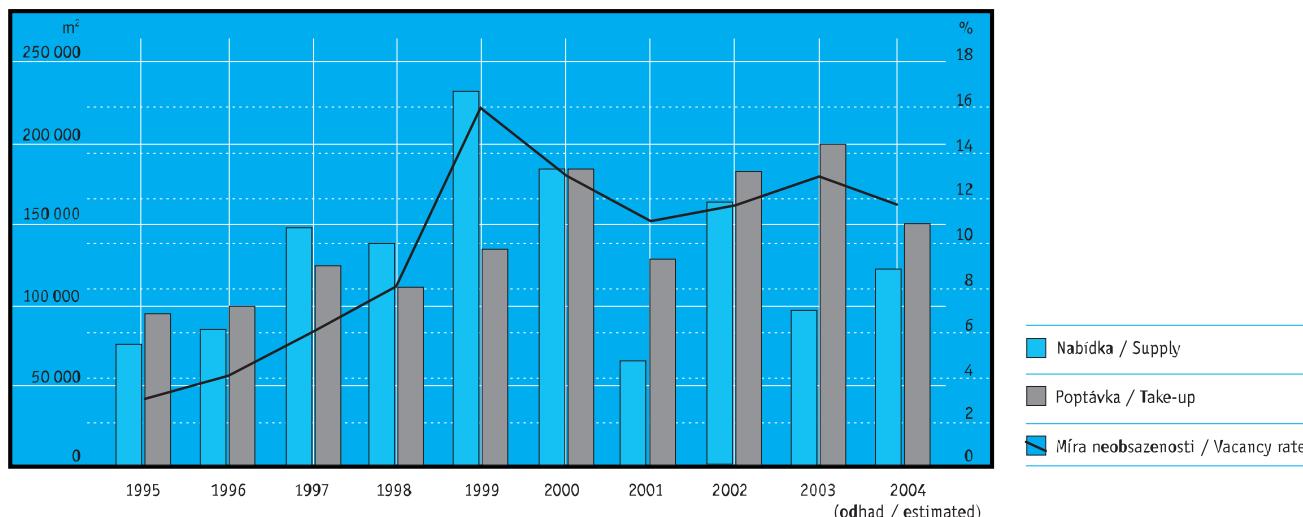
Celková úroveň neobsazených prostor se na pražském trhu s kancelářskými prostory zvýšila meziročně z 11,5% ke konci roku 2002 na 12,5% v roce 2003. Neobsazenost v novostavbách představuje 11,1%, zatímco ve zrekonstruovaných budovách v Praze je to 14,7%.

Vzhledem k nadále relativně malé velikosti kancelářského trhu, který ještě nedocílil rovnovážného stavu, může každým kvartalem podíl volných prostor výrazněji kolísat v souvislosti s nově budovanými prostory a jednotlivými uzavřenými transakcemi. Rok 2003 právě takové výkyny zaznamenal. Na konci prvního čtvrtletí tato míra poklesla na 11,3%. Nicméně, během druhého čtvrtletí roku 2003 byly dokončeny čtyři nové budovy, z nichž tři přišly na trh s vysokým podílem neobsazených prostor, čímž podíl volných prostor na trhu vzrostl na 13,6%. Většina volných prostor v těchto projektech byla v průběhu roku pronajata, díky čemuž míra neobsazenosti poklesla (na konci roku dokonce až na 12,5%). Množství volných prostor na pražském trhu se různí v jednotlivých lokalitách. Například současná míra neobsazenosti na Praze 4 je pouhých 7%, a to navzdory faktu, že právě tato lokalita zaznamenala v období posledních dvou let nejvyšší přírůstek nových kancelářských prostor. Míra neobsazenosti v některých oblastech Prahy je významně ovlivňována značným množstvím volných prostor v omezeném počtu budov.

V příštích letech bude celková míra neobsazenosti mírně stoupat na úroveň 13 až 15%, a to v důsledku klesajícího zájmu o kanceláře Standardu C i jako důsledek pokračující spekulativní výstavby.

## Graf vývoje nabídky, poptávky a neobsazenosti prostor

Graph Showing the Development of Supply, Demand and Space Vacancy



Zdroj / Source: DTZ a Prague Research Forum

## Nájemné na trhu kancelářských prostor

Úroveň dosažitelného nájemného je ve všech metropolích střední a východní Evropy srovnatelná. Nadále se projevuje snaha nadnárodních společností umisťovat svá regionální nebo globální servisní centra do zemí, kde bude celkový objem všech nákladů na provoz tétoho centra co nejnižší. Z pohledu výše nájemného se Praha opět zařazuje mezi Budapešť a Varšavu. K potvrzení konkurenčního postavení českého kancelářského trhu můžeme uvést výběr Prahy jako lokality pro globální zákaznické centrum společnosti DHL, která se přemístí do projektu Park na Chodově. Dalším příkladem je i společnost Exxon Mobile, která projevila zájem umístit v Praze své nové globální call-centrum, a to do Paláce Flora na Vinohradech.

## Office Space Vacancy

The total level of vacant space on the Prague real estate office market had a year-on-year increase from 11.5% as of the end of 2002 to 12.5% in 2003. Vacancy of new-build is 11.1%, while that of refurbished buildings in Prague 14.7%.

As the office market is comparatively small and has not gained balance yet, the proportion of vacant space can vary at each quarter in relation to new-build and individual transactions carried out. It was precisely this kind of fluctuation the year of 2003 recorded: at the end of the first quarter, the rate fell to 11.3%. During the second quarter, however, four new buildings were completed, three of which entered the market with a high proportion of vacant space, which made the proportion of vacancy on the market rise to 13.6%. The major part of vacant space in these projects was leased during 2003 and proportion of vacancy fell (as low as 12.5% by the end of 2003). The volume of vacant space on the Prague market varies according to location. Current vacancy rate in Prague 4, for example, is a mere 7%, despite the fact that this area saw the greatest addition of new office space over the past two years. Vacancy rate in some parts of Prague is influenced by the fact there is much vacant space in a limited number of buildings.

In the forthcoming years, the total proportion of vacancy will grow mildly to between 13 and 15%, as a consequence of decreasing interest in office of the C category and as a consequence of continuing speculative construction.

## Rent on the Office Market

The level of attainable rent is identical in all large cities of the Central and Eastern Europe. There continues to be the effort of multinational companies to place their regional or global centres in countries where the total volume of all expenses for the operation of the centre will be as low as possible. Considering the rent, Prague has again a position between Budapest and Warsaw. To prove competitiveness of Prague office market we can give the example of Prague being chosen as DHL's global customer centre, the company relocating to Park project in Chodov. Another example is Exxon Mobile, which expressed their interest to set their new global call-centre in Prague, namely in Palace Flora in Vinohrady.

## Srovnání výše nájemného a míry návratnosti investic Comparison of Rent and Investment Yield Rate

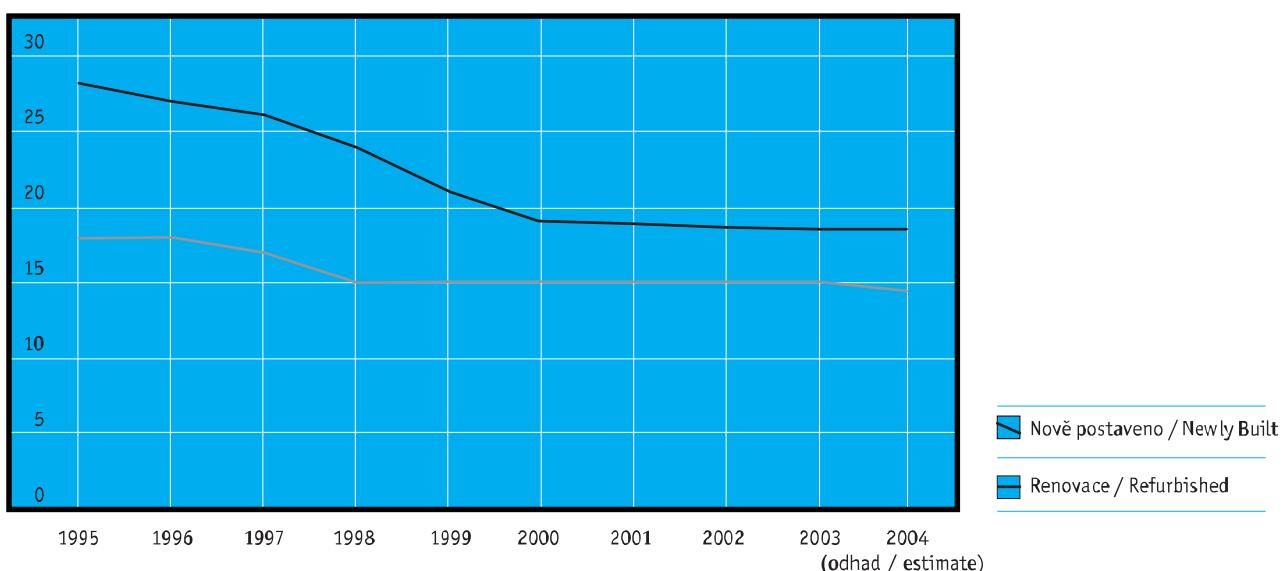
Město/ City	Nejvyšší dosažitelné nájemné v Ř/m <sup>2</sup> /měsíc / Highest attainable rent in Ř (eureek)/m <sup>2</sup> /month	Nejvyšší míra návratnosti investic (yield) Highest investment yield rate
Bratislava / Bratislava	18,00	.9,5%
Bukurešť / Bucharest	18,00	13,0%
Budapešť / Budapest	16,50	8,5%
Moskva / Moscow	42,20	14,0%
Praha / Prague	19,00	8,0%
Sofie / Sofia	19,00	14,0%
Vídeň / Vienna	20,30	5,0%
Varšava / Warsaw	22,23	9,5%

Zdroj / Source: CB Richard Ellis

Během uplynulých dvou let došlo k určité stabilizaci poklesu nájemného na úrovni, která je dle našeho názoru z dlouhodobého hlediska reálně udržitelná. Je sice zřejmé, že během minulých dvou let došlo k mírnému poklesu efektivního nájemného o přibližně 5 až 10% ve všech kvalitativních kategoriích, nicméně tento pokles není tak výrazný, jako tomu bylo v rozmezí let 1998 až 2001. V nejbližší době v kvalitativní kategorii standardu A nepředpokládáme výrazný pokles. Spíše můžeme očekávat stagnaci případně mírný růst nájemného v lokalitách centra města, kde je velice omezená nabídka nových kvalitních kancelářských budov. U prostor standardu B pak očekáváme mírný pokles a u nejnižší kvalitativní kategorie standardu C výrazný pokles nájemného.

During the past two years there occurred a certain degree of stabilization of decrease in rent at a level, which in our opinion is sustainable from a long-term point of view. Although it is evident that over the past two years there has been a moderate decrease in effective rent by approx. 5 to 10% in all qualitative categories, this decrease is not as marked as it was from 1998 to 2001. We do not expect any marked decrease in the A category in the near future. We may rather expect stagnation, possibly moderate increase in rent in central locations, where the supply of new office buildings is highly limited. For office space of the B category, we expect mild decrease and for the lowest, C category a considerable decrease of rent.

## Vývoj nájemného za kanceláře v novostavbách a renovovaných objektech Development of Rent for Offices in Newly Built and Refurbished Buildings



Zdroj / Source: DTZ Research

## Srovnání nájemného v závislosti na pražské lokalitě a kategorii prostor

### Comparison of Rent Depending on Location and Qualitative Category

Lokalita / Location	Výše nájemného (EUR/m <sup>2</sup> /měsíc) / Rent (EUR/m <sup>2</sup> /month)			
	9 – 12	12 – 15	15 – 16,5	16,5 – 19
centrum Prahy / Prague city centre				
Standard A		X		X
Standard B		X	X	
Standard C	X			
vnitřní okruh / Inner city (např. / e.g. Smíchov, Pankrác, Karlín, Holešovice)				
Standard A		X	X	
Standard B	X	X		
Standard C	X			
vнější okruh / Outer city (např. / e.g. Nové Butovice, Vysočany, Libeň, Chodov)				
Standard A		X		
Standard B	X			
Standard C	X			
periférie / Periphery (např. / e.g. Ruzyně, Práhonice, Zličín)				
Standard A	X			
Standard B	X			
Standard C	X			

Zdroj / Source: ARTN

Velké, zejména zahraniční společnosti zpravidla preferují pořizování kancelářských prostor formou flexibilního nájmu oproti pořizování prostor koupě a vlastnictví. Vysoká pořizovací cena, dlouhá doba odepisování a velice nízká flexibilita v případě změny požadavků na kanceláře (kvalitativní i prostorová) vede k vyššímu zájmu o nájem. Mezi společnosti, které preferují podnikání v pronajatých prostorách patří IT a telekomunikační firmy (například IBM, HP, Dell, EuroTel, T-Mobile, Oskar), konzultační a servisní firmy (KPMG, PWC, Deloitte, DTZ, Gleeds) a FMCG a farmaceutické firmy (GlaxoSmithKline, Unilever, Procter&Gamble). Naopak mezi společnosti, které dávají přednost podnikání ve vlastních prostorách a nemovitostech můžeme řadit pojíšťovny (Uniqia, Generalli), některé banky (ČSOB) anebo státní instituce (Český statistický úřad, Národní bezpečnostní úřad).

### Subjekty působící na kancelářském trhu

V současnosti na pražském kancelářském trhu působí zhruba dvacet větších zahraničních i českých developerských společností. Mezi nimi můžeme jmenovat například AIG Lincoln, Passerinvest, Europolis, Skanska, ING Real Estate, Doughty Hanson, Orco Property Group, Real Estate Karlín, UBM, Hochtief, Karimpol a Sekyra Group.

V posledních dvou letech na český trh nemovitostí v oblasti kancelářských ploch vstoupili další developeri (TriGránit Development Corporation, Doughty Hanson), resp. investoři (Sachsenfonds, Deka, Quinlan Partnership). V následujících letech neočekáváme žádný další významný příchod nových developerů, ale spíše zvýšený zájem institucionálních investorů, kteří považují Českou republiku za zajímavé a stabilní investiční prostředí.

Nejčastější zastoupení developerů a investorů kancelářských prostor dle původu jejich kapitálu je z USA, Německa a Rakouska. Investoři z Rakouska a Německa mají tradiční zájem o investice v tomto regionu a jejich působení na českém trhu se datuje již od počátku devadesátých let. Tento trend předpokládáme až do roku 2006, s tím, že dále vzroste zájem investorů z Izraele, Velké Británie a Irské.

### Nejvýznamnější developeri a investoři do kancelářských ploch podle země původu kapitálu

Pořadí v roce 2003	Prognóza 2006
1. USA	1. USA
2. Německo	2. Německo
3. Rakousko	3. Rakousko
4. Izrael	4. Izrael
5. Velká Británie	5. Velká Británie
6. Francie	6. Francie

Zdroj: ARTN

Large, particularly foreign companies usually prefer acquiring office space by flexible lease to purchase and ownership. High purchase price, long time of depreciation and very low flexibility in the case of change in requirements for an office (both qualitative and spatial) entails greater interest in the lease. Companies, which prefer operating in leased premises, include IT and telecommunication firms (such as IBM, HP, Dell, EuroTel, T-Mobile, Oskar), consultancy and services firms (KPMG, PWC, Deloitte, DTZ, Gleeds) and FMCG and pharmaceutical firms (GlaxoSmithKline, Unilever, Procter&Gamble). Companies that on the contrary prefer operating in their own premises and property include insurance companies (Uniqia, Generalli), some banks (ČSOB) or state institutions (Czech Statistical Office, National Security Office).

### Entities Participating in the Office Market

At present, there are about twenty larger foreign and Czech development companies active on the office market in Prague. These include, for example, AIG Lincoln, Passerinvest, Europolis, Skanska, ING Real Estate, Doughty Hanson, Orco Property Group, Real Estate Karlín, UBM, Hochtief, Karimpol and Sekyra Group. In the past two years other developers (TriGránit Development Corporation, Doughty Hanson) or investors (Sachsenfonds, Deka, Quinlan Partnership) entered into the Czech real estate market in the area of office space. In the forthcoming years we do not expect any significant arrival of new developers but rather growing interest of institutional investors, who consider the Czech Republic an interesting and steady investment environment.

From the point of view of the origin of their capital, developers and investors most often come from the USA, Germany and Austria. Investors from Austria and Germany are traditionally interested in investments in this region and their activities on the Czech market dates back to the early 1990s. This trend can be expected to last until 2006, investors from Israel, Great Britain and Ireland are further increasing their interest.

### The Most Significant Developers and Investors in Office Space According to the Country of Origin of Their Capital

2003	2006 prognosis
1. USA	1. USA
2. Germany	2. Germany
3. Austria	3. Austria
4. Israel	4. Israel
5. Great Britain	5. Great Britain
6. France	6. France

Source: ARTN

## Investiční příležitosti

Česká republika je stále více považována za stabilní investiční prostředí, kde jsou dosahované výnosové míry („yields“) pro kancelářské objekty stále vyšší než v mnoha vyspělejších zemích Evropy. V uplynulých letech ještě více zesílil zájem zahraničních investičních fondů a investičních společností o nákup plně pronajatých kancelářských nemovitostí jako předmětu svých investic. Hlavním předpokladem úspěšného prodeje nemovitosti jako investice je vybudování vysoce kvalitní a technicky vyspěle vybavené nemovitosti a uzavření dlouhodobých nájemních smluv akceptovatelných investorem. Tyto nemovitosti jsou v současnosti považovány za nejjistější investici v oblasti nemovitostí.

Poptávka po koupě moderních plně pronajatých kancelářských nemovitostí v Praze nadále výrazně převyšuje nabídku a tlačí výnosové míry dolů. Investice na kancelářském trhu byly v posledních dvou letech realizovány za míru návratnosti v rozmezí 8,5 až 10%, v závislosti na kvalitě a lokalitě produktu. Během roku 2004 a 2005 se možná dočkáme realizace prvních transakcí v rozmezí míry návratnosti 8,0 až 8,5% za nejkvalitnější produkty a v dlouhodobém výhledu po roce 2006 můžeme očekávat míru návratnosti 7,5 až 8,0%.

## Trendy a příležitosti

Můžeme se právem domnívat, že český kancelářský trh bude nadále zcela jistě poskytovat velký potenciál pro nové projekty. Pro období 2004 až 2006 bude vývoj kancelářského trhu v ČR nadále intenzivnější než v průměru zemí EU, zejména oproti Německu. Současně bude obdobný s vývojem na Slovensku a silnější než v Polsku a Maďarsku.

S pokračujícím nárůstem nabídky nad poptávkou souvisí i soustředený zájem developerů o uzavření nájemních smluv, a to i za cenu poskytování značných zvýhodnění a úlev ve prospěch nájemců, což ostatně nájemci využívají již nyní (je označovaný pojmem „trh nájemníků“). Předpronájmy budou dosažitelné jen pro silné a zavedené developerské společnosti, které dokáží přesvědčit nájemce nejen zvýhodněnou nabídkou, ale i svými schopnostmi a garancemi vybudovat projekt dle daného časového harmonogramu včas a v proklamované kvalitě.

Do budoucna můžeme očekávat, že se členstvím v EU dojde k částečnému zvýšení stavebních nákladů a k nárůstu poptávky po kancelářských projektech. Neočekáváme však výrazné zvýšení počtu developerů na našem trhu. Průměrná míra neobsazenosti bude mírně stoupat na úroveň 13 až 15% a doba návratnosti se prodlouží.

Nedomníváme se, že by se vstupem do EU zvýšilo dosažitelné nájemné. Současně je nepravděpodobné, že by po současném booru projektů ve vnějším a vnitřním okruhu nastal významný návrat nájemníků kanceláří do historického centra. Částečný návrat můžeme očekávat až po uvedení všech vnitřních a venkovních městských silničních okruhů a obchvatů do provozu, a tím souvisejícím ulehčení přetížené pražské dopravy.

Relativně vysoká sazba daně z příjmu a zejména odvodů sociálního a zdravotního pojištění v České republice zvyšuje náklady zaměstnavatele. To může mít v důsledku vliv na utlumení zájmu světových nadnárodních společností o zřízení globálních nebo evropských center (call centres, regionální servisní a zákaznická centra, backoffice apod.) v ČR. Je pochopitelné, že tyto společnosti budou vždy preferovat země s celkově nižšími náklady (personální, daňové atd), jako je Slovensko a další rozvíjející se státy bývalého východního bloku. Tento trend ovlivněný vnějšími ekonomickými podmínkami se může odrazit v objemu realizovaných transakcí na kancelářském trhu. Nicméně se můžeme právem domnívat, že Česká republika díky své unikátní poloze v rámci střední a východní Evropy bude i nadále velice žádanou zemí pro zřizování obchodních zastoupení a bude i v budoucnu sloužit jako výchozí bod pro další expanzi zahraničních firem dále na východ.

## Investment Opportunities

The Czech republic is in an increasing degree considered a steady investment environment, in which yields from office buildings are still higher than in many more developed European countries. In the past few years, the interest of foreign investment funds and investment companies to purchase fully leased office property as subject of their investment has grown. Fundamental prerequisite to a successful sale of a property as an investment is the establishment of a property of high quality and with advanced technical furnishing as well as long-term lease contracts acceptable by the investor. Real estate property of this kind, are at the moment considered the safest kind of investment into the area of real estate.

Demand for the purchase of modern fully leased office space in Prague continues to surpass considerably the supply, pushing yield rates down. Investments on the office market have in the past two years been carried out at a yield rate of 8.5% to 10% depending on quality and location of the product. During 2004 and 2005 we may come to see the first transactions with yield rate of 8.0 to 8.5% are carried out and in long-term horizon after 2006 we can expect yield rate of 7.5 to 8.0%.

## Trends and Opportunities

We have all the reasons to assume that the Czech office market will definitely continue to provide great potential for new projects. For the period between 2004 to 2005, development of the office market in the Czech Republic will continue to be more intensive than the EU average, in particular compared to Germany. At the same time it will be similar to the development in Slovakia and stronger than that in Poland and Hungary.

The fact that supply continues to surpass demand is related to the intense interest of developers in signing lease contracts, even if at the price of providing considerable incentives and relief in favour of the lessee, which advantage is after all taken up by the lessees already (phenomenon labelled "lessee market"). Pre-leases will only be attainable by strong and established development companies, who are able to persuade the lessee not only by an advantageous offer but also by their abilities and guarantees to build a project in keeping with the given time frame and in the quality advertised.

We can expect in the future that now the Czech Republic has joined the EU, there will occur a partial increase in construction costs and in demand for office projects. We do not, however, expect any considerable increase in number of developers within the market. Average vacancy rate will continue to grow up to 13 to 15% and the return's period will become longer.

We do not believe that now the Czech Republic has joined the EU, attainable rent will rise. It is at the same time improbable that after the current boom of projects in outer and inner city, lessees of offices would at a significant rate, return to the city centre. We may expect a partial return after all inner and outer city road by-passes have been opened and over-loaded Prague traffic is relieved.

Comparatively high income tax rate and particularly, social and health insurance in the Czech Republic raise the expenses of an employer. This may mean the interest of multinational companies in establishing their global or European centres (call centres, regional repair and customer centres, back office etc.) in the Czech Republic is dampened. It is understandable that these companies will always give preference to countries with lower overall costs (personal, tax, etc.) such as Slovakia and other developing countries of the former Soviet block. This trend, influenced by external economic conditions, can become reflected in the volume of transactions carried out on the office market. We have, however, a reason to assume that the Czech Republic, thanks to its unique position within the Central and Eastern Europe, will continue to be in demand for the purpose of establishing trade representation and also in the future will be used as the springboard for the expansion of international companies further eastwards.

### Rezidenční trh The Residential Market

**Výjimečný růst trhu – nákup bytové jednotky v nízkém a středním segmentu jako investice • Růst poptávky po hypotečních úvěrech a stavebním spoření • Absence ucelené státní bytové koncepce • Trvající regulace nájemného • Klesající tržní nájemné • Růst nabídky nových nemovitostí do roku 2006.**

#### Přehled vývoje a stavu rezidenčního trhu

Na začátek této kapitoly opět shrňme vývoj rezidenčního trhu v ČR od roku 1990, kdy prošel prudkým vývojem z hlediska kvantity i kvality nabízených nemovitostí, služeb s nimi spojených, ale zejména pak cen. Stabilizace, která postupně přicházela v polovině 90. let, nahradila značný cenový chaos týkající se převážně činžovních domů. Od roku 1995 se na trhu prosadila znova objevená forma vlastnických bytů. V 90. letech byl do legislativy zaveden i nový prvek „sdržení vlastníků“, který s rostoucím trhem získával na významu. Na druhé straně jeho nedostatečná zákonná úprava, způsob chápání a chování členů, přinášely v denní praxi mnohá úskalí. V prvních letech znamenal hlavně převody starších bytů převážně do vlastnictví dosavadních nájemníků. Nová výstavba a s ní spojené prodeje volných bytů se naplno rozvíjely na přelomu tisíciletí. Přinesly s sebou strmě stoupající zájem o získání vlastního bydlení, rozmach hypotečních úvěrů i stavebního spoření. Počty prodaných bytů i jejich ceny rostly o desítky procent ročně.

Rozmach zaznamenával i segment rodinných domů a stavebních parcel k jejich výstavbě. Velký cenový boom posledních let byl překvapivě často provázen ne příliš sofistikovaným rozhodovacím procesem kupujících, který vedl k vysoké prodejnosti i u méně kvalitních produktů a s nimi spojených služeb.

Rok 2003 můžeme charakterizovat jako období výrazného zvýšení cen nových i starých bytů, činžovních domů a mírného zvýšení cen rodinných domů. U starých bytů, jejichž prodávané počty výrazně převyšují převody bytů nových, se od srpna 2003 projevovala stagnace a od konce roku 2003 a přes začátek roku 2004 již ceny postupně klesaly. Zároveň s růstem prodeje se začala významněji snižovat výše tržně uzavíraných nájmů. Nové developerské projekty se v drtivé většině realizovaly s cílem přímo prodeje, výstavba nájemního bydlení se na komerční bázi téměř nevyškytovala.

#### **V roce 2003 se setkalo hned několik faktorů, které přispěly ke zmíněnému výraznému zvýšení cen bytových nemovitostí:**

- 1) na historické minimum se snížily úroky hypoték, banky půjčovaly i na 100% hodnoty bytu, úvěry se poskytovaly i na starší byty, stát podporoval koupi vlastního bydlení,
- 2) úroky z vkladů klesly na cca 1,5% p.a.; výnosy z investic na kapitálových trzích klesaly,
- 3) očekávala se významná deregulace nájmů; změny DPH,
- 4) neopodstatněně se očekával skokový nárůst cen nemovitostí po vstupu do EU,
- 5) proti výrazně rostoucí poptávce se postavilo částečně přesvědčení části prodávajících, že bude výhodné s prodejem počkat na vstup do EU a zadržet tak svoji nabídku,
- 6) převládaly obavy z možného poklesu podpory hypoték a stavebního spoření ze strany státu,
- 7) došlo ke zvyšování reálných mezd.

Motivace koupit byla výrazně podporována marketingovými kampaněmi hypotečních bank, stavebních spořitelen, developerských firem i existující podporou státu (zejména možností odepisování úroků z úvěru na pořízení bydlení od základu dané z příjmu). Atmosféra ve společnosti udělala z koupe bytu do vlastnictví „téma dne“.

Objem poskytovaných úvěrů na pořízení nového i staršího bydlení výrazně akceleroval rezidenční trh. Rok 2003 je rokem nárůstu poskytnutých hypoték o cca 60% oproti roku 2002. Zájem o hypotéky a stavební spoření i nadále trvá a české domácnosti se učí žít na dluh. Snadná dostupnost úvěru na byd-

**Exceptional growth of market – purchase of apartments in lower and middle segment as an investment • Growth in demand for mortgage loans and building savings • Lack of an integrated state apartment concept • Rent regulation persisting • Market rents falling • Increase in new real estate property supply until 2006.**

#### The Residential Market: Development and Current State Analysis

At the beginning of this chapter, we once again summarise the development of the residential market in the Czech Republic since 1990, when rapid developments occurred with regard to the quality and quantity of the real estate offered as well as the services connected with it. In particular, however, these developments had a major bearing on real estate prices. The stabilisation that gradually emerged in the mid-1990s replaced considerable pricing chaos, which had primarily concerned apartment buildings. A rediscovered form of owner-occupied dwellings has prevailed on the market since 1995. During the 1990s, "owners' associations" were also a new element which was introduced into legislation and this became important in the growing market. On the other hand, its inadequate legal regulation, as well as the way in which it was understood and the conduct of members brought many pitfalls in day-to-day practice. In the early years, it principally meant that the ownership of older dwellings was for the most part transferred to existing tenants. New construction, and the sales of free apartments connected with it, developed at full throttle at the turn of the millennium. This came hand in hand with sharply increasing interest in people obtaining their own housing as well as a boom in mortgage loans and building savings. The numbers of apartments sold and the prices they fetched rose by tens of per cent annually.

An upswing was also recorded in the family house segment and building plots for their construction. Surprisingly, the big price boom of recent years has often been accompanied by a not too sophisticated decision-making process on the part of buyers. This has led to the high saleability of even lower-quality products and the services connected with them.

We can characterise the year 2003 as a period of marked growth in the prices of new and old apartments, as well as of apartment buildings, and a moderate increase in the prices of family houses. With older apartments, the situation stagnated as of August 2003. The numbers of older apartments sold has been significantly surpassed by transfers of new apartments and prices have already been falling gradually since the end of 2003 and through the beginning of 2004. At the same time, with the growth in sales, the level of leases concluded on the market has declined significantly. The overwhelming majority of new development projects have been implemented for the purpose of direct sale. The construction of housing for rent has practically not occurred on a commercial basis.

#### **In 2003, several factors immediately converged, which contributed to the aforementioned rise in the residential real estate prices:**

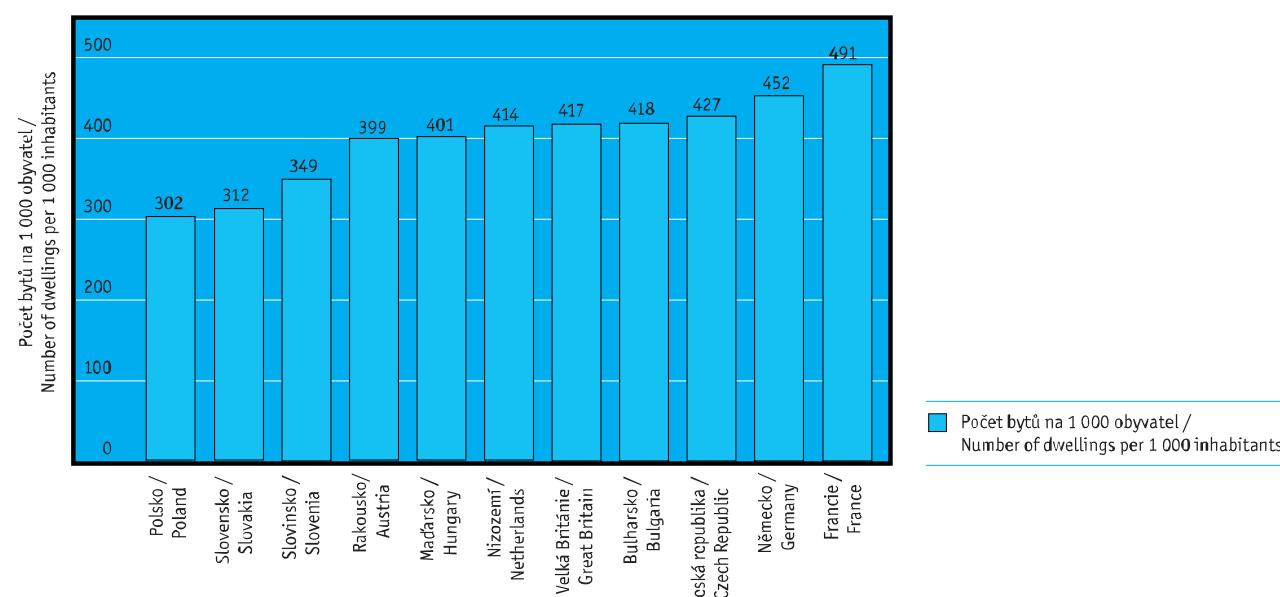
- 1) mortgage interest rates decreased to a historical minimum; banks provided loans of up to 100% of the value of the dwelling; loans were also provided for older dwellings; the state provided support for people purchasing their own housing;
- 2) interest of deposits fell by approximately 1.5% p.a.; investment yields on capital markets decreased;
- 3) significant rent deregulation was anticipated; VAT changes;
- 4) a hike in real estate prices after EU accession was anticipated without being substantiated;
- 5) significantly increasing demand was partially countered by the conviction of a segment of sellers that it would be advantageous to hold off on a sale until EU accession and who therefore withheld their supply;
- 6) concerns prevailed regarding a possible decrease in support for mortgages and building savings on the part of the state;
- 7) an increase occurred in real wages.

The incentive to buy was considerably supported by marketing campaigns from mortgage banks, building societies and development firms along with existing support from the state (particularly in terms of the opportunities to deduct interest from a loan to purchase housing from one's income-tax base). The atmosphere in

lení však někdy vede k podcenění náročnosti takového závazku. Více se téma- tu věnuje samostatná kapitola financování a investice.

Z hlediska právního důvodu užívaný je z českého bytového fondu cca 37% v rodinných domech, 14% v družstevní výstavbě, 13% byty ve vlastnictví, 3% společnosti nájemců, 26% nájemní byty, zbyvající část jsou jiné (domy s pečovatelskou službou, atd.). Přibližně 30% bytového fondu ČR je tvořeno panelovými domy. Celkový počet rozestavěných bytů (včetně rodinných domků) je v současnosti odhadován v celé ČR na 140 tisíc jednotek. Rezidenční trh mimo Prahu je nicméně velice mělký. K zajímavým lokalitám již tradičně patří Brno a jihomoravský region, střední Čechy, Hradec Králové – Pardubice, lázeňská města, částečně českobudějovicko.

Průměrné stáří bytového fondu je v ČR téměř 46 let, což je v porovnání s okolními zeměmi i průměrem EU poměrně nepovzbudivé. Zajímavé srovnání přináší přehled počtu bytů na 1000 obyvatel ve vybraných zemích:



Zdroj / Source: Ministerstvo pro místní rozvoj ČR / Ministry for Regional Development of the CR

Graf ukazuje, že v počtu bytů Česká republika nezaostává za jinými evropskými zeměmi. Problém je však nutno hledat v nakládání se stávajícím bytovým fondem. Velké množství bytů (dle údajů MMR z roku 2002) je neobydlených, případně obydlených jen příležitostně nebo rekreačně. Důvody vedle špatného technického stavu můžeme spatřovat i v současné podobě Občanského zákoníku. Regionální rozložení bytového fondu také neodpovídá změnám v ČR po roce 1989. Špatně fungující nájemní trh spolu s malou ochotou měnit bydliště – více než 80% občanů je se svým bydlením spíše spokojeno (Zdroj: Sociologický ústav AV ČR) – tento stav nezlepšuje. Češi nejsou ochotni ve většině případů se za prací stěhovat do jiných regionů. Naproti tomu západně od našich hranic je tento trend velice běžný a přináší s sebou i aktivnější obchodování s bytovými nemovitostmi, a to již formou pronájmu i koupě.

society made purchasing the ownership of one's apartment the "topic of the day".

The volume of loans provided for the purchase of new and old housing significantly accelerated the residential market. The year 2003 was a year of around 60% growth in mortgages provided in comparison with 2002. Interest in mortgages and building savings will also continue in the future and the Czech households are learning to live on credit. However, the easy availability of a loan for housing sometimes leads to an underestimation of the demands of such an obligation. A separate chapter on financing and investment deals with this theme in more detail.

In terms of the legal grounds for occupancy, around 37% of the Czech housing stock is in family homes, 14% is in cooperative construction, 13% comprises owned flats, 3% is with tenants' associations, 26% is leased housing, and the remainder is in some other category (houses with a community care service, etc.). Roughly 30% of the housing fund of the Czech Republic is composed of prefabricated concrete high-rise buildings. The total number of partially built dwellings (including family houses) is currently estimated to be 140,000 units all over the Czech Republic. Nevertheless, the residential market outside of Prague is very shallow. Attractive locations traditionally include Brno and the south Moravian region, central Bohemia, Hradec Králové – Pardubice, spa towns and, in part, České Budějovice.

The average age of the housing stock in the Czech Republic is almost 46 years, which is relatively disheartening in comparison with neighbouring countries and the EU average. An overview of the number of dwellings per 1000 inhabitants in selected countries provides an interesting comparison:

The graph shows that the Czech Republic is not lagging behind other European countries in terms of the number of dwellings. It is necessary, however to explore a problem in how the existing housing stock is disposed of. A large number of dwellings (according to data from the Ministry for Regional Development from 2002) are not inhabited or are only inhabited on an occasional or recreational basis. Besides their poor technical condition, we may also consider the Civil Code in its current form as a reason for this. The regional distribution of the housing stock also doesn't correspond to changes in the Czech Republic after 1989. A poorly functioning rental market together with little willingness to change residence – over 80% of citizens are rather satisfied with their dwelling (Source: Institute of Sociology – Czech Academy of Science) – is not improving this situation. In the majority of cases, the

České bytové prostředí postrádá ucelenou státní bytovou koncepci a její seriální plnění ze strany státních institucí i politických reprezentací. Za negativu můžeme považovat zvláště tříštění kompetencí mezi Ministerstvem financí a Ministerstvem pro místní rozvoj. Za uplynulých 14 let se nepodařilo řešit problém typu dvojích cen nájmů, změnit socialistickou podobu Občanského zákoníku v otázkách bydlení, nalézt vhodnou podobu fungování obcí ve vztahu k jejich bytovému fondu, chybí stabilní koncepce pro poskytování státních dotací na bydlení a v neposlední řadě i kvalitnější zákon upravující vztahy mezi jednotlivými vlastníky jednotek i domech.

Uplynulé období dvou až tří let potvrdilo očekávání, která jsme zmínili v předešlém TREND REPORTU 2002:

- Růst rezidenčního trhu představoval jeden z největších nárůstů trhu od počátku 90. let,
- Cenová hladina nové bytové výstavby za zmíněné období narostla od roku 2001 o 50% (meziročně o 15 až 20%). Trh kulminoval na konci roku 2003,
- Potvrzel se trend výstavby a zvýšeného zájmu o menší bytové jednotky,
- Potvrzel se rozvoj poptávky i nabídky ve středním segmentu bytového trhu,
- Nadále pokračoval příliv zahraničního kapitálu do nemovitostních projektů,
- Potvrdila se existence problémů ve fungování Společenství vlastníků,
- Potvrdila se zvyšující poptávka po hypotečním financování a stavebním spoření pro pořízení bytu do vlastnictví i optimalizace nabízených podmínek ze strany bank a spořitelen, a to v rámci rostoucí konkurence na trhu.

## Jednotlivé segmenty bytového trhu

### Činžovní domy

Po období intenzivního obchodování s činžovními domy nastalo v roce 2003 uklidnění, a to hlavně co do počtu realizovaných obchodů. Mimo území hlavního města docházelo pouze k jednotlivým převodům, které je velmi obtížné z hlediska dosahovaných cen zobecňovat.

V Praze za období posledních 2 let klesla nabídka o několik desítek procent. Její výše se pohybovala v úrovni cca 200 až 300 objektů. Některé z nabízených domů jsou v nabídce dokonce již několik let. Nižší počet nabízených činžovních domů můžeme vysvětlovat několika důvody:

- a) očekávání vrstvu cen po vstupu do EU s přílivem zahraničních investorů,
- b) očekávání uvolnění výše regulovaných nájmů,
- c) očekávání změn v občanském zákoníku na úrovni vyrovnaných vztahů pronajimatel - nájemce a vyšší ochrany vlastnictví,
- d) postupné snižování počtu restituentů mezi prodávajícími,
- e) snížení počtu nabízených pohledávek bank ručených činžovními domy,
- f) stále ještě ne zcela plně rozběhnuté prodeje formou dražeb a výběrových řízení hlavně u konkurzů,
- g) snížení počtu nabízených objektů soukromým investorům z majetku obcí a státních institucí.

V současnosti můžeme konstatovat, že výše uvedené body a) až c) nebudou s vysokou mírou pravděpodobnosti pro nejbližší období naplněny. I po vstupu do EU je vzhledem k přijaté podobě devizového zákona zabráněno volnému prodeji činžovních domů zahraničním subjektům. Naopak mezi prodávajícími představují subjekty pocházející ze zemí EU výraznou skupinu (zvláště pak z Itálie, Německa, Rakouska, Nizozemí, atd.).

Regulace nájmů bude i nadále významně omezovat chod nájemních domů, a to minimálně do nejbližších parlamentních voleb. Nový občanský zákoník je v nedohlednu. Malým světlíkem naděje jsou prohlášení z Ministerstva pro místní rozvoj o zlepšení vlastnických práv ve vztahu k neplatičům a tzv. přechodům nájemních práv.

Velice podstatnou skutečností, která je charakteristická pro segment činžovních domů, je neutěšený technický stav s velkým a stále narůstajícím vnitřním dluhem. Porovnání cen nájemních domů v ČR a zemích EU je proto nutné provádět vždy s ohledem na tento rozdíl. Z tohoto pohledu můžeme konstatovat, že ceny dosahované na našem současném trhu převyšují hodnoty okolních zemí. Snížená nabídka a stále trvající poptávka po této relativně atraktivní formě investice způsobily po posledních 2 letech vysoký nárůst cen některých zrealizovaných obchodů. Můžeme ho však více než

Czechs are not willing to move to other regions for work. By contrast, this trend is very common to the west of our borders and it comes hand in hand with more active dealings in residential real estate, both in the form of leasing and purchasing.

The Czech housing environment lacks an integrated state housing policy as well as any serious fulfilment of this policy on the part of state institutions and political representatives. In particular, we can consider the fragmentation of competence between the Ministry of Finance and the Ministry for Regional Development as one minus point. In the past 14 years, it has not been possible to resolve problems such as two-tier rent prices, changing a socialist version of the Civil Code in regard to housing issues, finding an appropriate form of operation for municipalities in relation to their housing stock, the lack of a stable policy for the provision of government subsidies for housing and, last but not least, a better law regulating relations between individual owners of units in buildings.

The last two to three years have confirmed the expectations that we mentioned in the previous TREND REPORT for 2002:

- The growth in the residential market represented one of the largest market increases since the beginning of the 1990s.
- The price level of new housing construction for the period mentioned grew by 50% from 2001 (by 15 to 20% year on year). The market peaked at the end of 2003.
- The trend towards construction and interest in smaller housing units held true.
- The trend towards an expansion of demand and supply in the middle segment of the housing market proved true.
- The flood of foreign capital into real estate projects continued.
- The existence of problems in the operation of owners' associations proved to be true.
- Increased demand for mortgage financing and building savings for purchasing ownership of an apartment and the optimisation of the terms and conditions offered on the part of banks and savings banks within the framework of growing market competition was confirmed.

### Individual Segments of the Housing Market

#### Apartment Buildings

After a period of intense trading in apartment buildings, things calmed down in 2003 especially in terms of the number of transactions completed. Only individual transfers occurred beyond the territory of the capital city, which is very troublesome in terms of generalising the prices attained.

In Prague, supply fell by several tens of percent for the last two years. It fluctuated around the level of 200 to 300 buildings. Some of the buildings offered have even been on offer for several years. We can give several reasons to explain the lower number of apartment buildings on offer:

- a) anticipation of an increase in prices after the EU accession with an influx of foreign investors
- b) anticipation of a liberalisation of the level of regulated rents
- c) anticipation of changes in the Civil Code on the level of balanced lessor-lessee relations and a higher protection of ownership
- d) a gradual reduction in the number of restitutents among sellers
- e) a reduction in the number of bank receivables offered that have been guaranteed by apartment buildings
- f) sales in the form of auctions and selection procedures mainly with tenders are still not fully up and running
- g) a reduction in the number of buildings offered to private investors from the property of municipalities and state institutions.

At present, we can state with a high level of probability that points a) to c) mentioned above will not come true in the immediate future. In view of the version of the Foreign Exchange Act that has been approved, the free sale of apartment buildings to foreign entities is being prevented even after EU accession. Conversely, entities from the EU countries are a distinct group among sellers (especially from Italy, Germany, Austria, Holland, etc.).

dobré investiční příležitosti přičítat nezkušenosti mnoha subjektů realizujících nákupy v tomto realitním segmentu. Není totiž výjimkou koupě činžovního domu, který po propočtu skutečných nákladů a výnosů dosahuje záporných hodnot.

Spekulace na budoucí nárůst ceny je vzhledem k výše uvedenému poněkud problematická. V této kapitole je třeba se dotknout již zmíněného vnitřního dluhu na technickém stavu velké části našich nájemních domů. Bohužel, za nynější situace, kdy většina našeho staršího bytového fondu je pod ochranou Občanského zákoníku a regulovaného nájmu, není možnost rozsáhléjší renovace reálná. Současný vlastník jen obtížně dočasně přemístí nájemce bytů do náhradního bydlení, provede celkovou (a tolik potřebnou) rekonstrukci s následným návratem nájemců s regulovaným nájemným. Řešení formou nalezení trvalého náhradního bydlení pro současné nájemníky je již zcela neekonomicke (snad s výjimkou těch nejatraktivnějších lokalit) a za současného stavu trhu je proveditelné jen s obrovskými obtížemi.

Pro bližší představu uvádíme zjednodušený příklad týkající se standardního domu ve staré bytové zástavbě, cca 20 bytů I. až II. kat. (bývalá kategorizace): odhad vnitřního dluhu na technickém stavu je cca 350 až 500 tisíc Kč na každou bytovou jednotku.

Pro představu uvedeme zjednodušený model investice do bytu ve vlastnictví s následným pronájmem:

## Nájemní bydlení

Užívání bytových nemovitostí ve formě nájmu můžeme v ČR bohužel nadále rozdělit na dva rozdílné světy. Bydlení s nájmem na tržních a s nájmem regulovaným státem principem.

### 1. Bydlení s nájmem na tržních principech

Od roku 1993, kdy bylo možné stanovovat nově uzavírané smlouvy na základě vzájemné dohody pronajímatele a nájemce, zaznamenala tato část trhu větší rozmach v počtu uzavíraných smluv až v posledních 5 letech. Napomáhá tomu jak nová bytová výstavba, tak (byť velmi pozvolná) výměna nájemců v bytech s regulovaným nájemným, rekonstrukce prázdných činžovních domů, nástavby a vestavby. Bohužel, vlastní výstavba nájemního bydlení je v ČR zcela zanedbatelná. Většina nových nájemních smluv je uzavírána k bytům, které byly stavěny nebo rekonstruovány jako vlastnické bydlení k následnému pronajímání. Pro developery je důvodem hlavně výrazně vyšší ekonomická atraktivita projektů určených k rozprodeji po bytových jednotkách než při nájemním modelu. Dle odhadů poklesly tržní nájmy v roce 2003 o cca 10%. Můžeme předpokládat, že tento trend poklesu bude i nadále pokračovat.

Výše svobodně uzavíraných nájmů se výrazně liší mezi Prahou a dalšími městy a dále dle segmentů trhu. Výše nájmu v přepočtu na m<sup>2</sup> se liší podle kvality bytu, lokality a bytu tak, že vyšších jednotkových hodnot v intervalu dosahují byty menších obytných ploch.

#### Praha

- Nízký segment 1 000 – 1 999 Kč / m<sup>2</sup> za rok

Výše nájmu se nemění; segment lze charakterizovat nízkou úrovní kvality, vysokou poptávkou, velkým množstvím uzavíraných smluv; nájemci bývají převážně studenti nebo nově příchozí do Prahy za zaměstnáním, což je důvodem vysoké fluktuace v těchto bytech.

- Střední segment 2 000 – 2 999 Kč / m<sup>2</sup> za rok

Výše nájemního již několik let klesá (od roku 2000 o cca 30%), vyžaduje zvýšené nároky pronajímatele na údržbu bytu; poptávka se postupně s nabídkou vyrovnává; nájemci jsou mladé rodiny; střední příjmová třída a cizinci; můžeme předpokládat další pokles nájmů.

- Vysoký segment 3 000 – 3 999 Kč / m<sup>2</sup> za rok

Nároky na lokalitu, parkování, kvalitu bytu i domu; relativně malá nabídka; nájemci jsou často právnické osoby pro ubytování svých vedoucích zaměstnanců, úspěšní manažeři a podnikatelé; výše nájemního v tomto segmentu mírně klesá.

Rent regulation will continue to significantly limit the operation of leased buildings, at least until the next parliamentary elections. A new Civil Code is a long way off and not yet in sight. Declarations from the Ministry for Regional Development on improving rights of ownership with regard to non-payers and so-called transfers of leasing rights offer some small glimmers of hope.

One very substantial fact, which is characteristic of the apartment buildings segment, is their dismal technical condition allied with large and constantly growing internal debt. Consequently, it is always necessary to compare the prices of rental buildings in the Czech Republic and the EU with respect to this difference. From this point of view, we can state that the prices attained on our market at present exceed the values achieved in neighbouring countries. In the last two years, reduced supply and continuing demand for this relatively attractive form of investment has caused high growth in prices for certain transactions that have been executed. However, this can be attributed more to the inexperience of many entities effecting purchases in this real-estate segment than to a good investment opportunity. In other words, it is not exceptional for the purchase of an apartment building to acquire minus values following the actual calculation of costs and revenues.

In view of this fact, speculation on the future growth in prices is somewhat problematic. In this chapter, it is necessary to touch upon the aforementioned internal debt in the technical condition of a large portion of our lease buildings. Unfortunately, in the current situation, when most of our older housing stock is protected by the Civil Code and regulated rent, there is no real possibility of more extensive renovation. Only with difficulty can a current owner temporarily relocate apartment tenants to alternative housing and carry out total (and much needed) reconstruction with the tenants subsequently returning and paying regulated rent. A solution in the form of finding permanent alternative housing for current tenants is completely uneconomical (with the possible exception of the most attractive localities), and in the current market situation, this can only be done with huge difficulty.

To give one a better idea of the situation, we can present a simplified example concerning a standard building in an old housing development, which has 20 apartments in categories I. – II. (according to the former categorisation of flats): the estimated internal debt in the technical condition of the dwellings is approximately 350,000 to 500,000 CZK per housing unit.

## Leased Housing

Unfortunately, in the Czech Republic we can still keep dividing the use of residential real estate in the form of renting into two different worlds: Housing with rents operating on market principles and housing with rents regulated by the state.

### 1. Housing with Rents Operating on Market Principles

Since 1993, when it was possible to fix newly concluded contracts on the basis of a mutual agreement between the lessor and the lessee, this part of the market did not record a bigger boom in the number of contracts concluded until the last five years. This has been aided by both new housing construction and the (admittedly very gradual) replacement of tenants in apartments with regulated rent, the reconstruction of empty apartment houses, and extensions and conversions. Unfortunately, the actual construction of rental housing in the Czech Republic is entirely negligible. Most new lease contracts are concluded for apartments that have been built or reconstructed as owned housing for subsequent renting. The reason for this is primarily the fact that projects intended for clearance sales of housing units are markedly more economically attractive for developers than the rental model. According to estimates, market rents fell by approximately 10% in 2003. We can expect this decreasing trend to continue in future.

The level of freely concluded leases varies significantly between Prague and other cities as well as according to market segments. The level of rent calculated per m<sup>2</sup> differs according to the quality of the apartment and locality as well as according to the apartment in the extent that higher unit values are achieved at an interval by apartments with smaller living areas.

#### Prague

- Lower segment: 1 000 – 1 999 CZK / m<sup>2</sup> per year

The level of rent has not changed. The segment can be characterised by a low

- Luxusní segment 4 000 a výše / m<sup>2</sup> za rok  
Vysoké nároky na kvalitu bydlení; malý počet zájemců i velmi malá nabídka vzhledem k omezenosti vhodných lokalit

#### Další města:

- Statisícová města

Výše tržních nájmů je v úrovni cca 60% hodnot v Praze. Výjimku tvoří Ostrava, kde výše nájemného odpovídá zhruba dnešním regulovaným nájmům, nejnižší nájmy jsou dosahovány v severních Čechách. Atraktivní z hlediska nájmů jsou Pardubice, Hradec Králové, Brno a Plzeň.

- Střední města

Výše nájemného odpovídá cca 50% hodnotám v Praze. Nabídka je omezená; atraktivní jsou hlavně lázeňská města – Karlovy Vary.

- Menší města a obce

Při velmi malé nabídce existují značné rozdíly mezi jednotlivými sídly. Například mezi městy Poděbrady a Nymburk převládají i při vzdálenosti cca 8 km výrazné odchyly v dosahovaných nájmecích (Poděbrady cca o 40% více). Trh je velice citlivý na místní vlivy a k významnější změně v hodnotách stačí výstavba malého množství nových bytů.

#### **Průměrná výše měsíčního tržního nájemného se v jednotlivých regionech pohybovala zhruba:**

Praha východ a západ	90 Kč / m <sup>2</sup>
střední Čechy	60 Kč / m <sup>2</sup>
jížní Morava	58 Kč / m <sup>2</sup>
západní Čechy	54 Kč / m <sup>2</sup>
jížní Čechy	52 Kč / m <sup>2</sup>
východní Čechy	49 Kč / m <sup>2</sup>
severní Morava	37 Kč / m <sup>2</sup>
severní Čechy	30 Kč / m <sup>2</sup>

Zdroj: Vybrané výzkumy realitních kanceláří

Pro představu uvedeme zjednodušený model investice do bytu ve vlastnictví s následným programem:

<b>Byt 2+k.k., 50 m<sup>2</sup>, nový nebo zrekonstruovaný, širší centrum Prahy</b>		
hodnota bytu:	30 000 Kč / m <sup>2</sup>	1 500 000 Kč
výše nájmu:	8 500 Kč / měs.	102 000 / rok
náklady spoluživnostnické: (fond oprav, správa,...)	1 200 Kč / měs.	- 14 400 / rok
náklady vlastnické: (pojištění, daně, opravy a rekonstrukce uvnitř bytu,...)	cca	- 12 000 / rok
výnos:	5,04% (při 100% obsazenosti)	

level of quality, high demand, and the large number of contracts concluded. Tenants are mainly students or people who have just arrived in Prague for employment, which is the reason for the high turnover in these apartments.

- Middle segment: 2 000 – 2 999 CZK / m<sup>2</sup> per year

The level of rent has been falling for several years now (by around 30% since 2000). It requires increased demands on the lessor for apartment maintenance. Demand is gradually equaling supply. Tenants are young families; middle income classes and foreigners. We can anticipate a further drop in rents.

- Higher segment: 3 000 – 3 999 CZK / m<sup>2</sup> per year

Demands for location, parking and a high-quality apartment and building. In relatively short supply. Tenants are often legal entities who have taken out a lease for the accommodation of their management employees, successful managers, and entrepreneurs. The level of rent in this segment is falling slightly.

- Luxury segment: 4000 and higher/m<sup>2</sup> per year

High demands for quality housing. There are a small number of parties interested in this accommodation and supply is also very short in view of the limited nature of appropriate locations.

#### Other Cities:

- Cities with populations of 100,000 or over

The level of market rents is around 60% of the values in Prague. Ostrava is an exception in this regard. In this city, the level of rent corresponds roughly to present-day regulated rents. The lowest rents are to be found in north Bohemia. Pardubice, Hradec Králové, Brno and Pilsen are attractive in terms of rent.

- Medium-sized cities

The level of rent corresponds to approximately 50% of values in Prague. Supply is limited. Spa towns such as Karlovy Vary are especially attractive.

- Smaller towns and municipalities

With very short supply, considerable differences exist between individual residential settlements. For example, even at a distance of approximately 8 km, substantial differences predominate between Poděbrady and Nymburk in terms of rents attained (Poděbrady gets approximately 40% more). The market is very sensitive to local influences and the construction of a small number of new apartments is enough to result in significant changes in values.

#### **The Average Level of Market Rent in Individual Regions Fluctuates Roughly as Follows:**

Prague East and West	90 CZK / m <sup>2</sup>
Central Bohemia	60 CZK / m <sup>2</sup>
South Moravia	58 CZK / m <sup>2</sup>
West Bohemia	54 CZK / m <sup>2</sup>
South Bohemia	52 CZK / m <sup>2</sup>
East Bohemia	49 CZK / m <sup>2</sup>
North Moravia	37 CZK / m <sup>2</sup>
North Bohemia	30 CZK / m <sup>2</sup>

Source: Selected real-estate agency surveys

To give one an idea of the situation, we are presenting a simple model of investment into ownership of an apartment with subsequent leasing:

#### **Two-room apartment + kitchenette, 50 m<sup>2</sup>, new or refurbished, greater centre of Prague**

value of apartment:	30,000 CZK / m <sup>2</sup>	1,500,000 CZK
level of rent:	8,500 CZK per month	102,000 per year
co-ownership costs:	1,200 CZK per month	- 14,400 per year
(renewal funds, administration, etc)		
ownership costs:	approx.- 12,000 per year	
(insurance, tax, repairs and renovation inside the apartment, etc)		
yield:	5.04%	(with 100% occupancy)

## 2. Bydlení s nájmem regulovaným státem

Regulace nájmů v našem bytovém prostředí ještě 14 let přetrvává v socialistické podobě. Spolu se zastaralým stavem Občanského zákoníku vytváří prostředí, které deformuje nájemní sektor. Vzhledem k prohlášením české politické reprezentace nejsou výhlídky ani do budoucna povzbudivé. Omezení svobodného sjednávání nájemních vztahů pro cca 94% veškerých smluv tak brání snižování obrovského vnitřního dluhu vzhledem k technickému stavu staršího bytového fondu. Velký problém tato skutečnost představuje u domů s byty dle dřívější klasifikace v III. až IV. kategorii. Současná výše umožňuje pouze omezeně pokrýt běžnou údržbu nemovitosti. Na potřebné rozsáhlé opravy a rekonstrukce nedostačuje ani v Praze.

## 2. Housing with Rent Regulated by the State

Rent regulation has still continued to linger in a socialist form in our housing environment for 14 years. Together with the obsolete state of the Civil Code, this is creating an environment which distorts the rental sector. In view of pronouncements by the Czech political representatives, prospects for the future are not too encouraging either. The restriction of the free negotiation of lease relationships for approximately 94% of all contracts is therefore preventing a reduction in huge internal debt with regard to the technical condition of the older housing stock. This fact presents a big problem for buildings with apartments in the former III.- IV. categories. The current level only covers the basic maintenance of the real estate. Even in Prague it is not enough for the extensive repairs and reconstruction that is needed.

### Maximální sazby regulovaného nájemného za 1 m<sup>2</sup> podlahové plochy bytu (Kč/m<sup>2</sup>/měsíc) platné od 1. 7. 2002 Maximum Rates of Regulated Rent per 1 m<sup>2</sup> of Apartment Floor Area (CZK / m<sup>2</sup> / month)

obec / Municipality	kvalitativní kategorie bytů / Apartment quality categories			
	I	II	III	IV
Praha / Prague	37,07	27,79	21,60	15,44
100 000 obyvatel a více / 100,000 inhabitants or more	24,76	18,55	14,44	10,30
50 000 až 99 999 obyvatel / 50,000 – 99,000 inhabitants	18,31	13,72	10,67	7,61
10 000 až 49 999 obyvatel / 10,000 – 49,999 inhabitants	16,42	12,32	9,57	6,82
méně než 10 000 obyvatel / less than 10,000 inhabitants	15,23	11,41	8,89	6,34

Zdroj / Source: Ministerstvo financí ČR, Cenový výměr č. 01/2002 / Ministry of the Finance of the CR, Price Assessment No. 01/2002

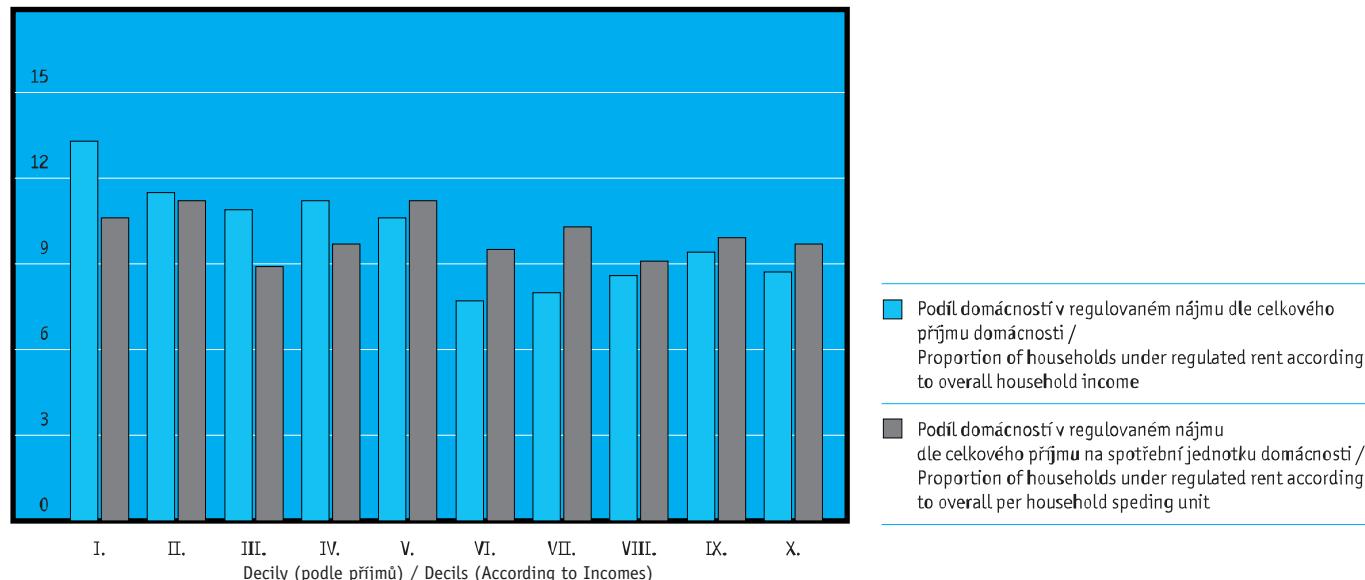
Neekonomická výše regulovaného nájmu zároveň drží relativně vysoko nájmy sjednávané tržně. V současné době není dostatek politické vůle tuto situaci řešit, takže pro rok 2004, obdobně jako v roce minulém, nebude regulované nájemné zvyšováno.

Přitom můžeme úspěšně pochybovat o sociálních aspektech důsledků zvyšování státem určovaných nájmů. Ze studií Sociologického ústavu Akademie věd ČR vyplývá, že podíl domácností s nízkými příjmy, je v těchto bytech obdobný, jako podíl domácností s příjmy nadprůměrnými, viz následující graf.

At the same time, the uneconomic level of regulated rent sustains the relatively high rents negotiated on the market. At present, there is a lack of political will to resolve the issue. Thus for the year 2004, like the previous year, regulated rent will not be increased.

At the same time, we can successfully challenge the social aspects of the consequences of an increase in rents set by the state. A study by the Institute of Sociology at the Czech Academy of Science implies that the proportion of households with low incomes in these dwellings is similar to the proportion of households with above-average incomes (see the following graph).

### Podíl domácností „profitujících“ z regulovaného nájemného Proportion of Households “Profiting” from Regulated Rent



Zdroj / Source: Sociologický výzkum AV ČR / Institute of Sociology – the Czech Academy of Science

## Družstevní bydlení

Tradiční forma bydlení v ČR v podobě družstevních bytů zaznamenala za poslední období stagnaci. Rozdíl mezi cenami bytů družstevních a vlastnického bydlení se ještě mírně zvýšil na cca 30%. Výjimku, tedy srovnatelnou úroveň cen, můžeme vypočítat jen u malých měst. Jen nepatrný rozdíl je pak u starých bytů v panelových domech. Negativní dopad na družstevní bydlení má velmi malá podpora ze strany státu (s výjimkou družstevní výstavby s podílem obcí), masivní publicita vlastnického bydlení i negativní zprávy z fungování některých bytových družstev. U tohoto typu bydlení si občané začínají více uvědomovat rizika možného uvalení konkursu nebo jiných problémů spojených s jejich činností a činností jejich statutárních zástupců. Ke snížení této jinak v mnoha směrech zajímavé formy bydlení nemalou měrou přispělo i převádění družstevních bytů do vlastnictví družstevníků. Výhody družstevního bydlení lze nalézt hlavně:

- v jednodušším způsobu správy a péče o nemovitý majetek (na rozdíl od společenství vlastníků jednotek),
- ve snadné převeditelnosti členských práv družstva s právem užívání bytové jednotky,
- v oblasti daňové, kdy převod členských práv není zatížen daní z převodu nemovitostí.

## Společenství vlastníků

Velice důležitou součástí rezidenčního trhu v ČR je existence Společenství vlastníků jednotek upravené Zákonem č. 72/1994 Sb. ve znění pozdějších změn. Tento zákon stanoví zákoně podmínky pro vlastnictví bytu, jejich nabývání a následný chod. Řádné fungování těchto Společenství vlastníků je jednou z důležitých podmínek udržení hodnoty vlastnění bytové jednotky i motivování občanů byty vlastnit.

Zákon určuje pravidla pro správu společných částí domu, stanovuje jednotlivým vlastníkům jejich práva a hlavně povinnosti, zejména ve vztahu k ostatním vlastníkům. Vzhledem k tomu, že zákon upravuje Společenství teprve od 1. 7. 2000, jsou zkušenosti a informace o jejich činnosti veřejnosti málo známé.

### Problémy vlastnictví bytů z pohledu těchto Společenství lze rozdělit na dvě základní skupiny:

- a) neodpovědnost za vlastnictví; nízká úroveň právního povědomí
- Problém významného počtu vlastníků spočívá ve velmi malé odpovědnosti za vlastnictví své i spolu vlastnictví společných částí domu. Nejčastějšími projevy jsou: neplacení řádných spolu vlastnických plateb a služeb; nízký zájem o činnost Společenství, neúčast na Shromážděních; blokování aktivit Společenství, zejména pak rekonstrukcí a oprav; nenahlašování orgánům Společenství důležitých změn ve vlastnických poměrech, počtech bydlících osob, apod.
- b) nedostatky v Zákoně č. 72/1994 Sb.
- V orgánech Společenství mohou být pouze vlastníci bytů. Vzhledem k velmi malé ochotě členů Společenství podílet se na jeho řízení a jeho chodu bývá velký problém zabezpečit potřebnou účast. Odbornost u členů v orgánech Společenství bývá velice nízká.
- O podstatných změnách týkajících se společných částí domu je zapotřebí souhlasu všech vlastníků jednotek, stejně tak úprav, jimiž se mění vzhled domu nebo vnitřní uspořádání domu. Bohužel, zvláště u nově postavených budov či domů s větším množstvím jednotek bývá obstarání souhlasu 100% vlastníků značný (mnohdy neřešitelný) problém.
- Vlastníci jednotek ručí za závazky Společenství v poměru, který odpovídá velikosti spolu vlastnických podílů. Tedy neomezeně. Při chybách nebo neseriózních rozhodnutích vedení Společenství tak může dojít (obdobně jako u družstev) ke značnému finančnímu poškození majitelů bytů.
- Nepříjemnosti mohou Společenství také způsobit nejasnosti ve způsobu vedení účetnictví těchto právnických osob.

Chod Společenství bude jednou z určujících skutečností pro stanovení ceny bytů ve vlastnictví a podceňování problémů s fungováním těchto subjektů

## Cooperative Housing

The traditional type of housing in the Czech Republic in the form of cooperative dwellings has stagnated in the last period. The difference between prices for cooperative dwellings and owned housing still increased slightly to 30%. We can only find an exception to this situation (i.e. comparable price levels) in small towns. Thus there is only a tiny difference compared with old apartments in prefabricated concrete high-rise buildings. Little support from the state (with the exception of cooperative construction with the participation of municipalities) has had an adverse impact on cooperative housing, as has massive publicity for owned housing and negative reports on the workings of certain housing cooperatives. With this type of housing, people are beginning to be more aware of the risk of the possible imposition of a bankruptcy order or of other problems associated with their activities and the activities of their statutory representatives. The transfer of cooperative dwellings to the ownership of the members of the cooperative has also contributed in no small way to a reduction in this type of housing, which is otherwise an attractive proposition in many respects. The main advantages that can be found in cooperative housing include

- The simpler manner in which the real estate property is managed and maintained (as opposed to an association of unit owners)
- The easy transferability of cooperative membership rights along with the right to use the housing unit
- An advantage in terms of taxation in that a transfer of membership rights is not encumbered with real estate transfer tax

## Owners' Associations

One very important element of the Czech residential market is the existence of associations of unit owners, which is regulated by Act no. 72/1994 Coll., as amended. This act stipulates the legal terms and conditions for the ownership of dwellings, as well as for their acquisition and subsequent operation. The proper operation of these owners' associations is one of the important conditions for maintaining the ownership value of a housing unit as well as for giving people an incentive to own dwellings.

The act stipulates the rules for the administration of the communal parts of a building. It specifies rights for individual owners and, most importantly, also stipulates their obligations, particularly in relation to the other owners. In view of the fact that the act has only been regulating the associations since July 1, 2000, experiences and information regarding their activities are not very well known to the public.

### Problems concerning the ownership of dwellings from the point of view of these associations can be divided into two basic groups:

- a) A lack of responsibility for ownership; a low level of legal awareness
- The problem of a significant number of owners lies in the very low level of responsibility for their ownership and co-ownership of communal parts of their building. The most common manifestations of this are: non-payment of regular co-ownership payments and services; low interest in the activity of associations; non-attendance at meetings; blocking of association activities, particularly renovation and repairs; no voting for association bodies, important changes in ownership relations, numbers of resident persons, etc.
- b) Shortcomings in Act no. 72/1994 Coll.
- Only apartment owners may be on association bodies. In view of the extremely low willingness on the part of association members to share in its administration and operation, ensuring the necessary participation is a big problem. Expertise among members on association bodies is very low.
- The consent of all unit owners is required for substantial changes concerning the communal parts of a building, as well as for alterations that change the appearance of the building or its internal organisation. Unfortunately, securing the consent of 100% of the owners is a significant (often insoluble) problem, particularly in newly built buildings or houses with larger numbers of units.
- Unit owners are liable without limits for association liabilities in a ratio that corresponds to the size of the share in common property. Thus incorrect or

může významně ovlivnit rezidenční trh v ČR. Důležitost tohoto faktoru se bude promítat do budoucí ceny pořízení nemovitosti i hodnocení úspěšnosti developerského projektu.

### **Byty ve vlastnictví, rodinné domy**

Vlastnictví bytů se řídí od roku 1994 Zákonem č. 72/1994 Sb. ve znění pozdějších novel a předpisů. V současné době je v ČR zhruba 13% bytových jednotek ve vlastnictví. Tyto byty vznikaly jednak rozdělením starých bytových domů po jednotkách v rámci privatizace bytového fondu obcí, bývalých státních podniků nebo činností realitních společností, dále převody bytů do vlastnictví členů družstev nebo v rámci nové bytové výstavby.

V roce 2003 bylo v ČR vydáno povolení na stavbu rekordních 38 927 bytů (z toho 29 860 v nové výstavbě a 9 067 změnou staveb stávajících). Dokončených bytů v roce 2003 bylo 27 127 jednotek. Celkový počet rozestavěných bytů je v České republice odhadován na 140 000. Počet zrušených bytů se pohybuje již několik let mezi 2 000 až 2 500 bytů za rok.

(Zdroj: Ministerstvo pro místní rozvoj)

Z porovnání počtu vydaných stavebních povolení je patrné, že k nejatraktivnějším lokalitám po hlavním městě Praze patří Středočeský a Jihomoravský kraj. Regionální rozložení uvádí následující tabulka. Zájem a určitá nenasycenosť tohoto segmentu trhu se projevovala v Praze, Brně, Plzni, Pardubicích, Olomouci. Dále zájem převládal i o byty v Českých Budějovicích, Hradci Králové, Liberci, Karlových Varech. Nejmenší byl zaznamenán na Ostravsku a v Ústeckém kraji.

### **Dokončené byty v roce 2003**

Kraj	Počet bytů	Kraj	Počet bytů
Středočeský	4 671	Zlínský	1 380
Praha	4 415	Výsočina	1 325
Jihomoravský	3 316	Královéhradecký	1 270
Moravskoslezský	2 078	Ústecký	1 226
Plzeňský	1 719	Pardubický	1 189
Jihočeský	1 460	Liberecký	1 143
Olomoucký	1 411	Karlovarský	524

Zdroj: Ministerstvo pro místní rozvoj ČR

### **Vzhledem k počtu obytných místností se v nové výstavbě dokončilo přibližně:**

	1 pokoj	2 pokoje	3 pokoje	4 a více pokojů
Garsoniéry	12%	32%	31%	20%

V roce 2004 můžeme předpokládat výrazné zvýšení počtu dokončených bytů oproti roku 2003. Přes předpokládaný pokles poptávky i zvyšování úrokových sazeb a poplatků u hypotečních bank můžeme však očekávat velké množství nově zahajovaných projektů, jako důsledek mimořádného zájmu o nové byty v roce 2003.

Nejrozvinutější trh s byty je zcela jednoznačně v Praze. Působí zde největší množství developerských společností, jak českých, tak zahraničních subjektů (firmy z Itálie, Izraele, zemí Beneluksu, Ruska, Rakouska i Německa). Významnými subjekty bytového trhu jsou i velké stavební společnosti s vlastní výstavbou. Podílem na výstavbě a prodejem nových bytů tvoří podstatnou část trhu (cca 60%) i nabídka bytů ve starší zástavbě. Tyto byty se oproti nové výstavbě většinou nachází v centrálnějších polohách se zavedenou infrastrukturou.

Ceny nových bytů se od vydání TREND REPORTU 2002 výrazně zvýšily. U starší zástavby, at již bytů ve zděných domech nebo u panelových bytů, došlo k obdobnému růstu cen jako u nových bytů. Celkový nárůst mezi lety 2001 a 2003 byl cca 50 až 60%, kdy nejvíce rostly v období 2002 až 2003. Na vrchol se dostaly na podzim 2003, kdy se ceny panelových bytů začaly velmi přiblí-

unreliable decisions by an association's management could (in a manner similar to cooperatives) result in major financial damages for apartment owners.

- Troubles and difficulties in associations may also cause ambiguities in the manner in which these legal entities' accounts are kept.

The running of associations will be one of the decisive factors for determining the prices of owned apartments, and underestimating problems concerning the operation of these entities may have a significant bearing on the residential market in the Czech Republic. The importance of this factor will be projected onto the future prices of acquired real estate and evaluations of the success of a development project.

### **Owned Dwellings, Family Houses**

Since 1994, the ownership of dwellings has been governed by Act no. 72/1994 Coll. as amended. At present, the proportion of owned housing units in the Czech Republic is 13%. These dwellings have partly resulted from the division of older residential buildings into units within the framework of privatising the housing stock of municipalities and of former state enterprises or through the activities of real-estate companies, as well as through transfers of apartments into the ownership of cooperative members or within the scope of new housing constructions.

In the Czech Republic in 2003, permission was issued for the construction of a record 38,927 dwellings (29,860 of which were in new constructions while 9 067 resulted from changes to existing constructions). The number of completed apartments in 2003 amounted to 27,127 units. The total number of partially built apartments in the Czech Republic is estimated to be 140,000. The number of cancelled apartments has been fluctuating between 2000 and 2500 annually for several years now.

(Source: Ministry for Regional Development of the CR)

From a comparison of the number of building permits issued, it is apparent that the most attractive locations after Prague include the central Bohemian and south Moravian regions. The regional distribution of these dwellings is given in the following table. Interest in this segment as well as a certain lack of saturation has been shown in Prague, Brno, Pilsen, Pardubice, and Olomouc. Furthermore, interest also predominates in apartments in České Budějovice, Hradec Králové, Liberec, and Karlovy Vary. The least interest was recorded in the Ostrava and Ústí regions.

### **Apartments Completed in 2003**

Region	Number of dwellings	Region	Number of dwellings
Central Bohemia	4 671	Zlín	1 380
Prague	4 415	Výsočina	1 325
South Moravia	3 316	Hradec Králové	1 270
Moravia-Silesia	2 078	Ústí	1 226
Pilsen	1 719	Pardubice	1 189
South Bohemia	1 460	Liberec	1 143
Olomouc	1 411	Karlovy Vary	524

Source: Ministry for Regional Development of the CR

### **With regard to the number of habitable rooms, roughly the following volumes were completed in new construction:**

Bedsits	1 room	2 rooms	3 rooms	4 rooms and more
12%	32%	31%	20%	5%

In 2004, we can anticipate a marked increase in the number of completed apartments in comparison with 2003. Despite an expected drop in demand and an increase in interest rates and charges at mortgage banks, we can nonetheless expect a large number of newly started projects as a result of the extraordinary interest in new apartments in 2003.

žovat cenám nové výstavby. Na přelomu roku 2003 a 2004 však u starší zástavby došlo ke stagnaci, u panelových bytů dokonce nastal pokles až o 10%.

## Vývoj v jednotlivých obchodních segmentech bytů ve vlastnictví

Obecně můžeme předpokládat, že v budoucnu (nikoli však v nejbližší době) dojde ke zvýšení poptávky po bytech s větší podlahovou plochou (zejména byty 3+1, 4+1). Rovněž tak máme za to, že ze strany kupujících bude zvýšen tlak na kvalitu dispozičního řešení bytů, která je u převážné většiny bytů v současné době neuspokojivá. Zcela zásadním problémem současnosti je skutečnost, že není příliš široký výběr bytů ve středním segmentu, zatímco výběr v nižším segmentu anebo v nejdražších kategoriích bytů je uspokojivý. Velmi kritizovanou skutečností je zejména dispoziční řešení bytů, jemuž v mnohých případech chybí nápaditost a je příliš schematické. V důsledku maximální snahy o využití prostoru často dochází k situacím, kdy jednotlivé byty mají výhled pouze na jednu světovou stranu, chodby uvnitř bytových domů jsou často bez přímého denního osvětlení. Rovněž tak v důsledku maximální snahy o zisk projektu nejsou architektonická řešení jednotlivých projektů na úrovni zemí západní Evropy.

### Nízký segment 30–45 tis. Kč/m<sup>2</sup> (3/4 trhu nové výstavby)

Jak jsme zmínilí v předešlém TREND REPORTU 2002, nízký segment trhu vykazoval větší nárůst poptávky než nabídky. Nejprogresivnější zvýšení poptávky proběhlo v roce 2003, kdy bylo zahájeno relativně velké množství bytových projektů se stovkami bytových jednotek. Plně se však nepotvrzila očekávání právě z roku 2003 o pokračování rychlosti vývoje. Na přelomu 2003 a 2004 došlo navíc ke zpomalení. Musíme tedy očekávat zpomalení poptávky pro celý rok 2004. Trh se však v tomto segmentu pro nejbližší období nijak zásadně nezmění, jelikož počet dokončených bytů nebude ještě i tak dost velký. Otázkou zůstávají nové projekty pro období 2005 a 2006. Developeri budou i v tomto segmentu nuceni citlivěji zvažovat a neopomíjet kritéria podstatná pro rozhodování budoucích klientů (lokality, dopravní spojení, infrastruktura, nakupování apod.)

### Střední segment 45–80 tis. Kč/m<sup>2</sup> (necelá 1/4 trhu nové výstavby)

Stejně jako u nízkého segmentu nedošlo ve středním segmentu k zásadním změnám a po kulminaci na konci roku 2003 dochází ke zpomalení v roce 2004. Poptávka rostla lineárně. Růst cen byl ovlivněn růstem cen v nízkém segmentu. Za sledované období nedošlo k propadu mezi nabídkou a poptávkou. Stále platí, že v tomto segmentu hodně klientů pořizuje bytovou jednotku jako investici pro zhodnocení finančních prostředků nebo jako druhý byt do rodiny. Ceny mnohdy dosáhly výše, která neodpovídala nabízenému standardu. Přesto byli lidé ochotni koupit „vše“ bez ohledu na základní kritéria. Právě proto můžeme v nadcházejícím období očekávat růst požadavků na standardní vybavení bytu, kvalitu služeb a další náležitosti související s pořízením a provozem.

Při pohledu na nabídkových listů bytových projektů musíme konstatovat, že zejména v Praze je střední segment zastoupen ve velké míře. Přibývá množství menších developerů, kteří připravují menší a středně velké projekty. Při konkrétní poptávce po ceně bytové jednotky za m<sup>2</sup> jsme ale mohli zjistit, že úroveň služeb některých menších developerů v průběhu realizace a provozu neodpovídala nabídce zkušenějších, větších, na trhu déle působících společností. Se členstvím v EU asi dále dojde k diverzifikaci počtu developerů, kteří realizují „pouze“ jeden projekt, a těch, kteří budou pokračovat (fúze, pohlcení zahraničními společnostmi apod.). Konkurence na poli stavebních prací donutila větší stavební společnosti doplnit svoji stavební činnost o developerorskou část. Mnohým se právě ve středním segmentu podařilo zrealizovat zajímavé projekty. Tato situace s sebou nese riziko provázanosti developera s generálním dodavatelem díla, a tudíž riziko provádění záručních a mnohdy i pozáručních oprav.

Věříme, že rostoucí konkurence, znalost lidí po desetiletém tržním prostředí, zlepšující se úroveň architektonického ztvárnění, požadavky na kvalitnější provedení stavebních prací, atd. posune kvalitativní látku v tomto segmentu jistě o kus dál.

Without a doubt, Prague definitely has the most developed market for apartments. This is where the greatest number of developers operate, including both Czech and foreign companies (firms from Italy, Israel, the Benelux countries, Russia, Austria and Germany). Large building firms with their own constructions are important entities on the housing market. Participation in the construction and sale of new apartments comprises a substantial part of the market (approx. 60%). This is also true of the supply of apartments in old buildings. As opposed to new constructions, most of these apartments are in central locations with a well-established infrastructure.

Since TREND REPORT 2002 was issued, there has been a marked increase in prices for new apartments. With older constructions, regardless of whether they concerned apartments in brick buildings or prefabricated concrete dwellings, an increase in apartment prices occurred, which was similar to that experienced with new apartments. Between the years 2001 and 2003, the overall increase was around 50 – 60%, whereby the biggest rise occurred in the period between 2002 and 2003. This peaked in autumn 2003, when the prices of prefabricated concrete dwellings began to come very close to those of new constructions. At the turn of 2003 and 2004, however, the situation began to stagnate as far as older housing developments were concerned, and prefabricated concrete dwellings even experienced a drop of up to 10%.

## Development in Individual Commercial Segments for Owned Apartments

Generally, we can expect that in the future (but not in the immediate future) an increase in demand will arise for apartments with greater floor space (particularly 3 + 1 and 4 + 1 apartments). Similarly, we assume that pressure from buyers will increase in regard to the quality of the layout of apartments, which is unsatisfactory for the overwhelming majority of flats at the moment. The fact that there isn't a very wide selection of apartments in the middle segment while the choice available in the lower segment or among the most expensive category of apartments is satisfactory poses a substantial problem at present. The fact that, in many cases, the layout of apartments lacks imagination and is too schematic comes in for a lot of criticism. The fact that maximum effort is expended to make use of the space available often leads to situations where individual apartments only have a view facing in one direction, and the corridors inside apartment buildings are frequently without direct natural light. Similarly, as a result of every effort being made to ensure a project turns a profit, the architectural designs for individual projects are not on a par with those of Western Europe.

### Lower Segment – 30,000–45,000 CZK/m<sup>2</sup> (3/4 of the new-construction market)

As we mentioned in the previous Trend Report 2002, the lower segment of the market showed greater growth in demand than supply. The most progressive increase in demand took place in 2003, when work started on a relatively large number of housing projects with hundreds of housing units. However, the expectation that 2003 would be a year in which the pace of development would continue failed to fully materialise. Moreover, a slowdown occurred at the turn of 2003 and 2004. We must therefore expect a slowdown for all of 2004. Nevertheless, no fundamental change will occur in the market in this segment for the immediate future as the number of completed dwellings will still not be that big. A question mark remains over new projects for the period 2005 and 2006. In this segment, developers will be forced to more sensitively consider and not overlook criteria that are vital for decisions taken by future clients (locality, transport connection, infrastructure, shopping, etc.)

### Middle Segment – 45,000–80,000 CZK/m<sup>2</sup> (less than 1/4 of the new-construction market)

Like the lower segment, no fundamental changes occurred in the middle segment and, after peaking at the end of 2003, a slowdown occurred in 2004. Demand grew in a linear manner. The growth in prices was influenced by the growth in prices in the lower segment. In the period monitored, no slump occurred between supply and demand. It still holds true that in this segment

### **Luxusní segment 60–190 tis. Kč/m<sup>2</sup> (do 5% trhu nové výstavby)**

Luxusní segment je svým objemem stále zanedbatelný (realizovaný prodej cca 100 bytových jednotek). Jeho vliv je specifický pouze ve vybraných lokalitách Prahy. Výlučnost segmentu a možnost rozšíření atraktivních lokalit nezpůsobily zásadní změny (nárůst, pokles). Podobně jako ve středním segmentu platí, že klient – v tomto případě podstatně majetnejší – chce za investované peníze získat to nejlepší, co si jen může přát (odpovídající standard, prestižní lokalita, nadstandardní služby, individuální přístup apod.) Developeři řady této kriterií nedosahují. Obecně můžeme konstatovat, že s ohledem na počty realizovaných a hlavně prodaných projektů nelze v tomto segmentu očekávat zásadní změny. I při malém počtu klientů musí developer připravit pro klienty takové podmínky, aby měli možnost za „nadstandardní“ finanční prostředky realizovat téměř jakékoliv změny svého bytu v průběhu stavby. To způsobuje samozřejmě potíže v koordinaci developera s generálním dodavatelem, v možnosti kolaudací jednotlivých bytových jednotek, se zárukami, s koordinací různých „speciálních“ subdodávek apod.

Není třeba, abychom vyslovili zásadní předpovědi pro další období, jelikož nenastane ani veliké oživení z důvodů např. členství v EU, ani nedojde k výraznému poklesu. Tento segment si bude dál žít svým samostatným neobvyklým životem. Pro některé velmi nestandardní projekty bude stále platit, že při vysokých cenách není rok žádná míra, takže v těchto „vodách“ nelze žádnou bouři očekávat.

### **Mimopražské lokality**

Ceny bytů mimo hlavní město nadále dosahují částek o desítky procent nižší. K atraktivním lokalitám patří :

- Brno, Pardubice, Hradec Králové, Karlovy Vary, Zlín – ceny zhruba o 30% nižší než v Praze.
- Plzeň, České Budějovice, Jihlava, Olomouc, Liberec – ceny zhruba o 50% nižší než v Praze
- Nejnižší ceny bytů jsou Mostě, Ústeckém kraji, Ostravě, Frýdku Místku.

### **Rodinné domy**

Bydlení v rodinných domech (dále též „RD“) patří v České republice k tradiční formě užívání a ve struktuře bytového fondu představuje nejpočetnější skupinu (přibližně 37% bytového fondu). Z rodinných domů, které se v současné době staví, má více než 75% z nich čtyři a více obytných místností, průměrná plocha nově stavěných domů je 97 m<sup>2</sup>. Nejvíce se jich staví ve Středočeském kraji – téměř 1/3 z 13 000 nově stavěných domů. Dalšími oblastmi s výrazným nárůstem výstavby jsou Královéhradecký, Pardubický, Olomoucký i Liberecký kraj

Současný trh s rodinnými domy můžeme posuzovat ve třech základních rovinách:

- a) individuální výstavba      x      hromadná výstavba
- b) výstavba v Praze a okolí      x      výstavba v ostatních částech ČR
- c) výstavba luxusních RD      x      výstavba středního cenového segmentu
- x      výstavba nižšího cenového segmentu

K jednotlivým bodům:

a) Individuální výstavba je realizována většinou mimo město a na okrajích měst a městeček jako nevýdělečná činnost individuálních investorů k zajištění jejich osobního bydlení.

Hromadná výstavba, kde investorem je právnická či fyzická osoba za účelem vytvoření zisku, je realizována ve větších městech a příměstských oblastech, a to jak formou doplnění stávající zástavby, tak výstavbou satelitních městeček. Na rozdíl od individuální výstavby, kdy investor závisí a musí se spolehnout na stávající rozvod sítí, jsou hromadnou výstavbou zajištěny i výstavba a investice do sítí a komunikací (kanalizace, vodovod, atd.). Při nevyhovujícím stavu či neexistujícím stavu sítí je pak nuten hledat náhradní řešení (leckdy i nouzové).

b) Převládá znatelný rozdíl mezi lokalitami, který vyplývá z porovnání cenových i objemových ukazatelů výstavby v Praze a okolí a výstavby ve zby-

many clients buy a housing unit as an investment for the appreciation of financial resources or as a second dwelling for their family. Prices frequently reach a level that does not correspond to the standard offered. Despite this, people are willing to purchase "everything" regardless of the basic criteria. Consequently, this is precisely the reason why we can expect a growth in demand in the coming period for standard apartment furnishings, quality of services, and other particulars connected with acquisition and operation. Looking at the offering sheets of housing projects, we must state that the middle segment is represented to a large extent, particularly in Prague. The number of smaller developers who are preparing smaller or medium-scale projects is growing. However, with a specific demand for the price of a housing unit per m<sup>2</sup>, we were able to ascertain that the level of services provided by certain smaller developers in the course of implementation and operation did not match that offered by more experienced, larger companies who have been operating on the market for a longer time. Furthermore, with the EU membership, diversification will probably occur in the number of developers who implement "only" one project and those who will carry on (mergers, assimilation by foreign companies, etc.). Competition in the area of construction work has forced larger building companies to supplement their construction activity with a development section. The middle segment is precisely the place where many of them have managed to implement attractive projects. This situation brings with it the risk that the developer will become connected to the general contractor doing the work, which carries the risk of having to carry out warranty and often even post-warranty repairs.

We trust that increasing competition, knowledge among people after ten years in a market environment, an improving standard of architectonic formation, demands for better quality building work, etc. will undoubtedly raise the bar a little bit higher in this segment.

### **Luxury Segment – 60,000–190,000 CZK/m<sup>2</sup> (up to 5% of the new-construction market)**

In terms of its volume, the luxury segment is still negligible (completed sales of approximately 100 housing units). It only has a specific influence in selected locations in Prague. The exclusivity of the segment, and the possibility of an extension of attractive locations, has not caused any fundamental changes (in terms of an increase or decrease). Like the middle segment, it holds true that the client – who in this case is substantially better off – wants to get the most that he can possibly hope for in terms of the money invested (an appropriate standard, prestigious locality, above-standard services, an individual approach, etc.) Developers can't meet a number of these criteria. In general terms, we can say that, it is not possible to expect any fundamental changes in this segment with respect to the number of projects implemented (and above all those that have been sold). Even with a small number of clients, a developer must prepare conditions for the client that allows him to have the option of making almost any change to his apartment in the course of construction in return for "above-standard" financial resources. Naturally, this causes difficulties in terms of the coordination of the developer with the general contractor, the possibilities of building approval for individual housing units, as well as with guarantees and the coordination of various "sub-deliveries," etc.

It would not be necessary for us to express any basic forecast for the next period, as no major upturn will occur due to reasons such as the EU membership. Neither will there won't be any marked decline. The life of this segment will continue to live on in its own self-contained, unremarkable way. For some extremely non-standard projects, it is still safe to say that a year is no gauge while prices are high. Thus no storm can be expected in these "waters".

### **Locations outside of Prague**

The prices of dwellings outside the capital city continue to reach sums that are tens of percent lower.

Attractive localities include:

- Brno, Pardubice, Hradec Králové, Karlovy Vary, Zlín – Prices are roughly 30% lower than in Prague.
- Plzeň, České Budějovice, Jihlava, Olomouc, Liberec – Prices are roughly 50% lower than in Prague

ku ČR. Praha díky sociální struktuře a tržní síle obyvatelstva zajišťuje maximální objem uplatnění nové hromadné výstavby RD a také vyšších cenových hladin nabízených (a poptávaných) RD.

c) Ze zkušeností z výstavby RD v Praze a okolí lze rozdělit trh RD na Luxusní rezidence

V cenách 10 – 25 mil. Kč (i výše), kde pro dobré uplatnění na trhu jsou nutné předpoklady především v atraktivní, zajímavé a prestižní lokalitě, které odpovídají zvýšeným nárokům kupujících na kvalitu a užitkovou hodnotu domu. Příkladem může být výstavba RD v Průhonických, oblastech Prahy 6, aj.

### Výstavba středního cenového segmentu

Ceny RD se pohybují mezi 4 a 8 mil. Kč. RD jsou umístěny v žádané lokalitě a kvalitě. Jsou stavěny často formou řadové nebo kobercové zástavby v okrajových částech hlavního města a přilehlých sídlech s dobrou dopravní dostupností autem i MHD. Nevýhodou je větší hustota staveb na jednom místě a delší dopravní vzdálenost do centra města. Na druhou stranu jsou využívány výhody koupě RD v ceně odpovídající dnes bytu na „dobré adresu“.

### Výstavba nižšího cenového segmentu

Nejdůležitějším hlediskem a argumentem pro uplatnění téhoto RD na trhu je právě cenová dostupnost (2 až 3 mil. Kč), která je ale spojená s faktory horšího umístění lokality výstavby (s minimální občanskou vybaveností), používání levných materiálů a ve snížených náročích na kvalitu a technické parametry stavby. Většina této zástavby má zhoršenou dostupnost k MHD a delší dopravní vzdálenost do měst.

Ceny rodinných domů se budou nadále odvíjet hlavně od cen pozemků a stavebních prací. Můžeme se domnívat, že zájem o koupi RD v nově vznikajících satelitních městečkách bude stagnovat nebo přímo klesat. Ceny starších RD mohou v následujících letech mírně vzrůst. Vývoj cen bude velmi diferencovaný a odvíslý od místních podmínek.

### Trendy a příležitosti

Nadále považujeme koupi bytové nemovitosti za velice zajímavou investiční příležitost. Vzhledem k výraznému nárůstu cen v posledních dvou letech, stagnaci nebo poklesu výšky smluvních nájmů, však bude zcela nezbytné důkladně zvážit vstupní ceny, možné výnosy snížené o náklady na provoz i po zapracování případného vnitřního dluhu na technickém stavu.

Rovněž tak bude pokračovat motivace lidí vlastnit. Zastaralý bytový fond i zakonzervovaný stav regulace nájmů vede občany k zájmu o koupi nových nemovitostí, případně starších s následnou rekonstrukcí. Změny v DPH i ukončení omezení nákupu cizinců bytových realit může být za několik let novým impulsem, který nahradí současné očekávání vstupu do EU.

Kupující budou více zvažovat lokalitu, obslužnost, podmínky prodeje a kvalitu provedení u nových projektů. U starší zástavby bude spolu s atraktivitou daného předmětu prodeje posuzována úroveň fungování Společenství vlastníků. Bytové nemovitosti budou i nadále atraktivní příležitostí k investici a seriózní možností zabezpečení vlastního bydlení. Výhodnost investice a udržení nebo zhodnocení prostředků však budou více závislé na podmírkách pořízení a následného hospodaření s danou nemovitostí. Předpoklad, že investice do nemovitosti je za každých okolností výhodná, je nesprávný. Úspěšnost investorů bude mnohem více odvislá od schopnosti realizovat zajímavé projekty při optimalizaci nákladů.

Ke značnému zájmu lidí o koupi vlastního bydlení je však nutno zapracovat do budoucna i následující fakta. Ceny nemovitostí jsou dány poměrem nabídky a poptávky, případně i hodnoty výnosu z této investice. Předpoklad stále rostoucích cen u nemovitostí je spekulativní a nemůžeme jej v žádné zemi přijmout jako trvalý stav. Ceny v ČR nejsou u srovnatelných objektů v proporučení ve srovnání s okolními zeměmi, kde se v následujících letech očekává spíše pokles. Největší zájem o vlastnické bydlení v uplynulých letech přichází z věkové skupiny 25 až 30 let. V současné době je v této věkové skupině cca 934 tisíc obyvatel. Za pět let se v této tento počet sníží o 19,7% a za další

- The lowest prices for dwellings are in Most, the Ústí region, Ostrava, and Frýdek Místek.

### Family Houses

In the Czech Republic, dwelling in family houses (hereinafter also referred to as "FH") is a traditional form of use and it represents the most numerous group in the structure of the housing stock (roughly 37% of the housing stock). More than 75% of the family houses that are being built at the present time have four or more habitable rooms. The average area of newly built houses is 97 m<sup>2</sup>. The largest number of them are being built in the central Bohemian region (almost 1/3 of the 13,000 newly built houses). Other areas with a marked growth in construction are the Hradec Králové, Pardubice, Olomouc, and Liberec regions.

We can assess the current family house market on three basic levels:

- |                              |   |   |
|------------------------------|---|---|
| a) individual construction   | x | mass construction                                 |
| b) construction in Prague    | x | construction in other parts of the Czech Republic |
| c) construction of luxury FH | x | construction in the mid-range price segment       |
|                              |   | x construction in the lower price segment         |

With respect to the individual points:

- a) Most individual construction is carried out outside of the city or on the edges of cities and small towns as a non-profit activity on the part of individual investors who are arranging their own personal dwelling.

Mass construction, whereby the investor is a legal entity or physical person for the purpose of making a profit, is carried out in larger cities and suburban areas. This consists of both adding to existing housing developments and constructing satellite towns. As opposed to individual construction, where the investor is dependent upon and must rely on the existing network distribution system, mass construction also arranges both construction and investment into roads and distribution networks (sewage, water mains etc.). When the state of a network is unsatisfactory or non-existent, those involved are forced to seek an alternative solution (sometimes this is even an emergency solution).

- b) A perceptible difference prevails between localities. This stems from a comparison of price and volumetric indicators for construction in Prague and its environs and construction in the rest of the Czech Republic. Prague's social structure and the market force of its population ensures that the volume of new mass FH construction put into effect is at a maximum as is the higher price levels for the FH on offer (and in demand).

- c) From the experience of FH construction in Prague and its environs, it is possible to divide the FH market into Luxury residences

These go for prices of 10 – 25 million CZK (and higher), whereby some pre-conditions are necessary for good use on the market. First and foremost, this means they should be in an attractive, appealing and prestigious locality, which meets the higher demands of buyers with regard to the quality and utility value of the house. The construction of FH in Průhonice and areas of Prague 6, etc. could serve as an example of this.

### Construction in the Middle Price Segment

FH prices range from 4 to 8 million CZK. FH are placed in the desired locality and at the required level of quality. They are often built in the form of terraced-housing or extensive community developments in the peripheral parts of the capital city and in adjacent settlements with good accessibility by car or public transport. Disadvantages include the greater density of buildings in one place and the longer transport distance to the centre of the city. On the other hand, this is counterbalanced by the advantage of purchasing an FH at a price that is appropriate nowadays for a house at a "good address".

### Construction in the Lower Price Segment

The most important standpoint and argument for the use of these FH on the market is precisely their price accessibility (2 – 3 million CZK). This, however,

dva roky bude v tomto věku v ČR o 25% obyvatel méně než v současnosti. Z šetření Sociologického ústavu AV ČR v roce 2003 vyplýnulo, že zhruba 3% občanů v současnosti uspoří měsíčně více než 5 tisíc Kč. Fenomén vstupu do EU mizí, pomalu se budou zvyšovat náklady na úvěrování koupě nemovitostí. Nadále bude pokračovat pokles tržních nájmů s jejich neustále rostoucí nabídkou. Lidé budou více zvažovat všechny aspekty koupě, bude méně projektů s klientským úvěrováním. V letech 2004 až 2006 se výrazně zvýší nabídka nových nemovitostí na trhu, developeri se budou snažit realizovat prodeje dříve než dojde rokem 2008 k výrazným daňovým změnám, které budou mít zásadní vliv na dosahované marže.

V letech 2004 a 2005 nebude pokračovat výrazný růst cen bytů ani činžovních domů. U některých nemovitostí může dojít k poklesu až o 20%. Zájem o malé byty se bude pozvolna posouvat k jednotkám větším. Část vlastníků bytů 1+1 a 2+kk bude své byty nahrazovat vícepokojovými. Začne se znova projevovat zájem o nemovitosti v tradiční zástavbě, která oproti novým projektům nabízí lokaci ve vnitřních částech města s funkční infrastrukturou. Předpokladem zde však bude kvalitní modernizace stavu těchto objektů.

Disproporce cen nemovitostí Prahy a zbytku země se nedočká zásadních změn a zájem o větší výnosy i nadále požene většinu developerů do hlavního města. Situace bude postupně ovlivněna větší mírou nasycení trhu v Praze a výstavba se více rozvine i na méně „frekventovaných“ místech. U bytů, jejichž nájem je v současnosti v režimu tzv. regulovaného nájmu, nedojde do roku 2006 k žádné podstatné změně. V případě razantnějšího nárůstu výše těchto nájmů po parlamentních volbách 2006 můžeme očekávat další snížení výše nájmů tržních. Otázkou je, zda průvodním jevem případněho uvolnění regulace nájemného bude zvýšený zájem o vlastnické bydlení nebo naopak zvýšený zájem o nájmy nově uvolněných bytů. Z hlediska zájmu investorů ze zahraničí o nákup rezidenčních nemovitostí v ČR po vstupu do EU nemůžeme na dalších 5 let očekávat žádnou pozitivní změnu vzhledem k omezení koupě bytových nemovitostí pro zahraniční fyzické i právnické osoby (s výjimkou těch, které mají v ČR sídlo nebo organizační složku). Diskuse probíhá na téma vztahu případných změn DPH a ceny realit. Zde si však musíme uvědomit, že cena je tvorena prodávajícím tak, aby dosáhl optimálního zisku, který je schopen na trhu získat. Daňové změny proto nemají tak významný dopad na tvorbu realizovaných prodejních cen.

is linked to a poorer location for the construction locality (with minimal civic amenities), the use cheap materials, and lower demands on the quality and technical parameters of the building. Most of these developments have poor access to public transport and leave residents with a longer distance to travel to cities.

The prices of family houses will continue to evolve from the prices of plots and building work. We can assume that interest in the purchase of FH in newly emerging satellite towns will stagnate or fall outright. The prices of older FH may increase slightly in subsequent years. The development of prices will be very differentiated and dependent on local conditions.

## Trends and Opportunities

We shall continue to consider the purchase of residential real estate to be a very attractive investment opportunity. However, in view of a marked increase in prices in the last two years and the drop in the level contractual leases, it will be wholly necessary to carefully consider market-entry prices, possible yields reduced by operating expenses as well as costs following work on internal debt with regard to the technical condition of the property.

Likewise people's incentive to own residential real estate will continue. The outdated housing stock as well as the preserved state of regulated rents is encouraging people to become interested in purchasing new properties or older properties with subsequent reconstruction. Changes in VAT and the end of the restrictions on foreigners purchasing residential real estate may be a new impulse for several years, which makes up for current expectations of the EU accession.

Buyers will pay more consideration to the location, services, the terms of sale, and the quality of the implementation of new projects. With older housing developments, the level at which the owners' association operates will be considered together with the attractiveness of the given object of sale. Residential real estate will continue to be an attractive opportunity for investment and a serious option for ensuring one's own dwelling. However, the advantages of investment and the retention or appreciation of resources will be more dependent on the terms and conditions of acquisition and the subsequent management of the given property. The assumption that investment into real estate is advantageous under any circumstances is incorrect. The success of investors will be much more dependent on an ability to implement attractive projects while optimising costs.

Nevertheless, in the future it shall also be necessary to incorporate the following fact into the considerable interest among people in purchasing their own dwelling. Real estate prices are determined by the relationship between demand and supply or even the value of the proceeds from this investment. The assumption that prices for real estate are constantly rising is speculative and we cannot take it as a permanent state of affairs in any country. Prices are not in a slump in the Czech Republic as far as comparable buildings are concerned vis-à-vis neighbouring countries, where, if anything, a decline is expected in subsequent years. The greatest interest in owned housing in the years gone by has come from people aged 25 to 30 years. At present, there are about 934,000 inhabitants in this age group. In five years, this number will drop by 19.7%, and in the following two years there will be 25% less inhabitants in this age group in the Czech Republic than there are at present. A survey by the Institute of Sociology at the Czech Academy of Science in 2003 indicates that at present roughly 3% of the Czech citizens save more than 5000 CZK per month. The phenomenon of the EU accession is fading away; the costs of financing the purchase of real estate will slowly increase. With their continually increasing supply, the decline in market rents will continue in the future. People will give more consideration to all aspects of purchasing; there will be fewer projects with client lending. In the years 2004 – 2006, the supply of new real estate on the market will increase considerably. Developers will strive to execute sales before substantial tax changes occur in 2008, which will have a fundamental impact on the margin attained.

In 2004 and 2005, the marked growth in the prices of flats and apartment buildings will not continue. A drop by as much as 20% may occur with certain real estate. Interest in small apartments will gradually shift to larger units. A section of owners of 1+1 and 2+kk apartments, will swap their flats for ones with more rooms. Interest will once again begin to be expressed in real estate in traditional housing developments, which – as opposed to new projects – offer inner city locations with a functioning infrastructure. It is assumed, however, that these buildings will be modernised in a high-quality manner.

No fundamental change will be seen in the disproportion between Prague real estate prices and those in the rest of the country. Moreover, interest in greater yields will continue to propel most developers into the capital city. The situation will gradually be influenced by a greater level of market saturation in Prague, and construction will also spread out more, into less "frequented" places.

With dwellings whose lease currently comes under the so-called regulated rent system, no major change will occur until 2006. In the event of a sharp increase in the level of these rents after the parliamentary elections in 2006, we can expect a further reduction in the level of market rents. The point at issue is whether the side effect of a possible relaxation of rent control will be increased interest in owner-occupied housing or, conversely, an increased interest in the renting of newly vacant apartments.

From the point of view of foreign investors' interest in purchasing residential real estate in the Czech Republic after the EU accession, we cannot expect any positive change in regard to the restrictions on the purchase of residential real estate for foreign physical persons or legal entities for the next five years (with the exception of those that have a registered seat or subdivision in the Czech Republic). Discussion is underway regarding the subject of the possible relationship between VAT changes and the price of real property. Nevertheless, we must wake up to the fact that the price here is generated by the seller so that he makes as much profit as he is able to make on the market. Consequently, changes in taxation do not have such a significant influence on the formation of the selling prices that are realised.

### Trh s maloobchodními prostory

#### The Retail Market

**Koncentrace obchodní sítě a saturace trhu • Potenciál shopping center na okrajích měst s nákupní galerií a hypermarketem**

- Zostření konkurence = důraz na kvalitu a dostupnost poskytovaných služeb a skladbu nájemců.

#### Přehled vývoje a stavu na trhu s maloobchodními prostory

Vývoj maloobchodního trhu v letech 2001 až 2003 potvrdil směr nastolený v českém maloobchodě na přelomu tisíciletí. Organizační i prostorová struktura obchodu se dále koncentrovala, došlo k dalšímu posílení pozic nadnárodních obchodních sítí a ke vstupu nových zahraničních subjektů na český trh. Tyto trendy jsou logickým pokračováním dosavadního vývoje a zmiňované jsme je i v prvním vydání TREND REPORTU 2002.

Po prudkém rozvoji maloobchodního trhu na přelomu století, kdy docházelo především ke kvantitativnímu nárůstu ploch, se nicméně v posledním období změny projevují i co do kvalitativních aspektů. V některých segmentech trhu se tyto parametry přiblížily úrovni západoevropských zemí. Mění se i strukturní ukazatele maloobchodní sítě. Stále větší roli hrají nová nákupní centra nejrůznějších typů.

Podíl prodejních ploch na jednoho obyvatele je na podobné úrovni jako v roce 2002, tj. již  $0,9 \text{ m}^2$ , což představuje přibližně tři čtvrtiny míry dosahované ve většině západoevropských zemí. Nicméně ve většině českých měst již tento podíl překročil výši  $1 \text{ m}^2$  na 1 obyvatele. Pokud vezmeme v úvahu skutečnost, že průměrná parita kupní síly českých domácností je přibližně na 55% západoevropské úrovni, můžeme hovořit o velmi vysoké míře celkové vybavenosti trhu.

Na rychlém rozmachu obchodních ploch v ČR má největší zásluhu především ojedinělý vývoj širokosortimentních hypermarketů<sup>1)</sup>, který svou rychlosťí neměl obdobu v žádné jiné evropské zemi. K absolutně největšímu nárůstu došlo v letech 2000 a 2001, od té doby tempo růstu mírně pokleslo, nicméně i tak jsou stále ročně otevřeny téměř dvě desítky hypermarketů. V současnosti na českém trhu působí již na padesát velkých hypermarketů s prodejnou plochou 5 až 12 000  $\text{m}^2$  a další stovka menších hypermarketů velikostní kategorie 2 500 až 5 000  $\text{m}^2$ . Česká republika tak ve vybavenosti hypermarkety již předstihla většinu zemí EU.

Vývoj nabídkové strany trhu samozřejmě reflekтуje i změny nákupního chování české populace. Spotřebitel se velmi rychle přizpůsobil novým prodejním konceptům a okamžitě si je oblíbili. Každoroční výsledky výzkumu Shopping Monitor (INCOMA Praha a GfK) potvrzují naprostou dominanci hypermarketů jako hlavního nákupního místa rychloobrátkového zboží. Dle posledních údajů z přelomu let 2003 a 2004 37% českých domácností nakupuje právě v hypermarketu. Ještě před pěti lety byla jejich účast pouhých 5%. Menší prodejny postupně ztrácejí svůj tržní podíl, nicméně jejich pozice zůstává významná především při specializaci na vybrané nepotravinářské zbožní kategorie.

**Retail network concentration and saturation of the market • Potential of shopping centres with a shopping gallery and hypermarket in city outskirts • Competition strengthening = emphasis on quality and accessibility of services provided and on the structure of tenants.**

#### The Retail Market: Development and Current State Analysis

Between 2001–2003 the retail property market followed to the direction the retail sector as a whole. Both the organizational and area structures were marked by further concentration, multinational trade groups gained more dominant positions, and new foreign businesses entered the market. These trends seemed a logical part of the progress and were also discussed in issue no.1 of the TREND REPORT (2002).

Since the year 2000 the retail market has experienced rapid growth in development, primarily evident in the amount of space utilised by the sector, there have also been changes to the aspect of quality. In some market segments, the parameters have come close to the level of the Western European countries. Changes have occurred in the structure indicators of the retail network; new shopping centres of various types have been gaining more and more importance.

The ratio of retail space per inhabitant is similar to that of 2002, i.e.  $0.9 \text{ m}^2$ , which corresponds to three quarters of the volume reported in most west European countries. In most Czech towns, however, the ratio has surpassed more than  $1 \text{ m}^2$  per inhabitant. With the Czech Republic's average purchasing power parity equalling about 55% of the Western Europe, this seems a very well developed market network.

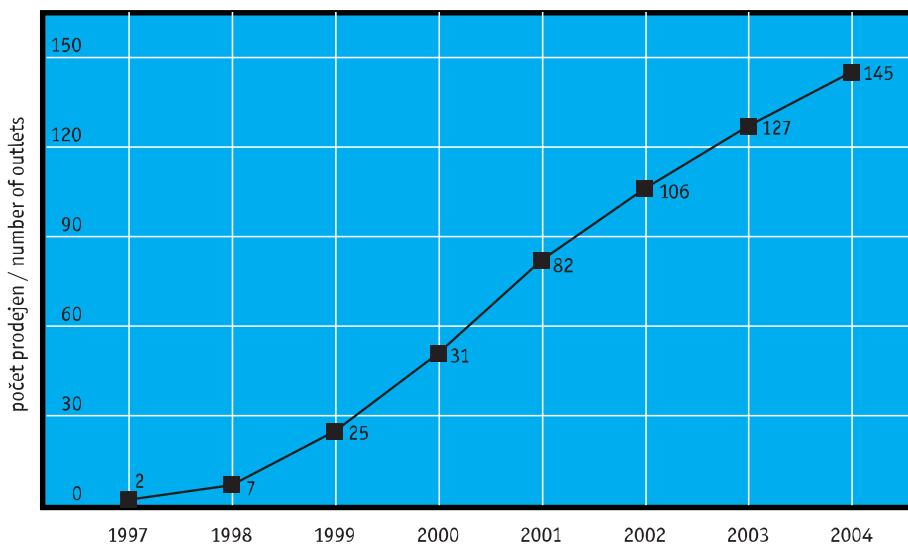
The rapid expansion of the country's retail space can be put down to the exceptional growth of hypermarkets<sup>1)</sup>, the speed of supply being unrivalled within the whole of Europe. By far the largest growth was reported in 2000 and 2001; since then, the growth rate has declined slightly, though there are still some twenty hypermarkets launched each year. Currently, the number of large-sized hypermarkets is about fifty (those with the retail space of 5 to 12 thousand  $\text{m}^2$ ), and there are about a hundred outlets of 2.5 to 5 thousand  $\text{m}^2$ . This makes the Czech Republic far beyond most EU countries regarding supermarket development.

Inevitably, the development of choice has had its impact on the approach of Czech shoppers. Consumers quickly accepted the newly established retail concepts, taking to them immediately. The annual results provided by the Shopping Monitor survey (INCOMA Research and GfK Praha) confirmed the top position that hypermarkets occupy among places selling fast-moving consumer goods. The last data for late 2003 and early 2004 reported that 37% of the Czech families do their shopping in hypermarkets. Five years ago, the figure was a mere five per cent. Small-sized shops reported a gradual decline in their market share; however, they keep a significant position in the field of certain non-food products.

1) Definice hypermarketu se v různých zemích liší, nicméně nejčastěji je hypermarket označován jako samoobslužná velkoplošná maloobchodní prodejna, která nabízí vedle potravinářského sortimentu i široký rozsah nepotravinářského zboží. Obecně nejužívanější je minimální hranice prodejní plochy 2 500  $\text{m}^2$ , přičemž od této hranice do 5 000  $\text{m}^2$  hovoříme o tzv. malých hypermarketech a u prodejen nad 5 000  $\text{m}^2$  o velkých hypermarketech.

1) Each country seems to use a different definition of what a hypermarket is, though in most cases it will be a self-service large-sized retail outlet with offers including food as well as huge amounts of non-grocery products. Normally, the minimum space is 2.500  $\text{m}^2$ , and outlets of 2.500 to 5.000  $\text{m}^2$  will be referred to as small-sized hypermarkets, and those of more than 5.000  $\text{m}^2$  will be called large-sized ones.

## Vývoj počtu hypermarketů v České republice Number of Hypermarkets in the Czech Republic



Zdroj / Source: ICOMA Research

Čeští spotřebitelé se vyznačují vysokou mobilitou a již tři pětiny jezdí za svými nákupy vlastním automobilem. Díky možnosti srovnávání a postupným získáváním zkušeností s různými obchodními koncepty rostou nároky, které český nakupující klade na formu prodeje a další služby. Současně pokračuje diferenciace nákupního chování, spotřební a nákupní preference spotřebitele. To zajisté nadále patří mezi velmi zásadní impulsy pro jasnější profilaci jednotlivých poskytovatelů služeb.

The Czech consumers have shown a considerable amount of mobility, and some three fifths of them are now using cars when shopping. As comparisons are now possible and contacts with different retail concepts are made, the Czech shoppers of today are holding increasing expectations of how sales and other services should be provided. At the same time, there is a continuous process of differentiating shopping habits, i.e. consumption and shopping preferences, which is still a very significant factor for the streamlining of the individual participants in the service market.

## Hlavní nákupní místo rychloobrátkového zboží Main Shopping Place for Fast-moving Consumer Goods



Zdroj / Source: Shopping Monitor (INCOMA+GfK)

V období 2001 až 2003 došlo v oblasti trhu s maloobchodními prostory nepo-chybně k vzestupu. Nejvýznamnější nárůst zaznamenaly velké metropole Praha, Brno a Ostrava, v přepočtu na obyvatele se vysokou mírou vybavenosti v současnosti vyznačují zejména Hradec Králové, Mladá Boleslav, Ústí nad Labem či Teplice. Vedle toho se ovšem některá menší města či obce potýkala se stagnací, ve vývoji lokálních trhů se často výrazně odrazil rozvoj velko-plošných obchodních konceptů v celém regionu.

### Nákupní centra – aktuální prodejní koncept

Boom expanze hypermarketů kulminoval v roce 2001 a nyní je již tento tržní segment v řadě míst nasycen. Prostor se naopak otevírá pro projekty nabízející širší branch mix. Nabízejí ho vedle jiných typů zejména nákupní galerie – shopping malls. Trh v České republice nicméně zatím není zcela připraven na klasické shopping mally, bez potravinového klíčového nájemce (hypermarket nebo větší supermarket), umístěné mimo centrum města. Jednou z prvních vlaštovek byla Metropole na Zličíně. Nicméně i ta byla po roce provozu nutena rozšířit plochu centra o několik desítek dalších obchodů a potravinový řetězec. Významná část české populace totiž stále preferuje nákupní centra, kde je zastoupen potravinový velkoobchod. V zahraničí, kde je kupní síla na vyšší úrovni, jsou mnohá „bezpotravinová“ nákupní centra velice úspěšná. Jejich princip vychází z toho, že zákazník, který má zájem o nákup kvalitního značkového zboží, které je zastoupeno v shopping mallech, „není rušen“ běžnými zákazníky hypermarketů a preferuje lepší prostředí, určitý komfort a značkové prodejny. Tomu samozřejmě odpovídá i nabídka obchodů v těchto centrech. Je poměrně častou realitou, že některé značkové prodejny a řetězce nevstupují do nákupních center, kde je klíčový nájemce hypermarket.

Můžeme tedy konstatovat, že v českých nákupních centrech klesá dosud dominantní podíl hypermarketových ploch ve prospěch takových kategorií, jako je móda, stravování a zábava. S příchodem nových nadnárodních maloobchodních řetězců, působících zejména v segmentu fashion (prodej značkového textilu, oděvů a obuvi), vzrostla také poptávka po plochách standardu A, zejména na frekventovaných nákupních ulicích v hlavním městě. K nárůstu ploch nicméně dochází především prostřednictvím nových nákupních center. Podle odhadů INCOMA dosáhl v závěru roku 2003 celkový rozsah čistých prodejních ploch v ČR hranice 9 milionů m<sup>2</sup>. Přibližně 1,3 mil. m<sup>2</sup> z toho je soustředěno v nákupních centrech. Jejich podíl na ploše je tedy přibližně šestinový a dále roste, jejich podíl na obratu je již samozřejmě vyšší.

Výstavba shopping center v zemích střední Evropy se svým charakterem již příliš neliší od většiny zemí EU. Nejrychleji je tento vývoj patrný v Maďarsku. Budapešťské Pólus Center představovalo v roce 1996 první vlaštovku v zemích bývalého východního bloku, následovaly další významné projekty, z nichž za zmínu stojí např. WestEnd City Center nebo centrum Mammut v centru Budapešti. Nová velkoplošná obchodní centra byla postupně otevírána také v centru největších polských měst (např. Galeria Mokotów anebo Centrum Promenada ve Varšavě), resp. Polus City Centre a AuPark v Bratislavě.

Tempo růstu nových ploch v ČR bylo řádově vyšší než v sousedním Německu, ale vyšší i než ve většině zemí EU (s výjimkou např. Portugalska). Podobnou dynamiku zaznamenávaly i ostatní státy Visegradske čtyřky – na Slovensku se o nárůst zasloužily především hypermarkety, v Polsku se nová centra začínají objevovat i v dalších metropolích mimo hlavní město, v Maďarsku zatím drtivá většina investic směřuje do Budapešti.

V letech 2002 až 2003 došlo v ČR ke zvýšení celkových kapacit o 15%. K nárůstu ploch docházelo především ve velkých městech a hlavním motorem růstu byla právě nákupní centra, jejichž plocha vzrostla o více než 20%, v Praze o více než 25%.

The years 2001 to 2003 saw a definite growth of the retail market, with major rises reported in the large cities of Prague, Brno, and Ostrava. Towns with a high ratio of retail space per capita include Hradec Králové, Mladá Boleslav, Ústí nad Labem, and Teplice, whereas other minor towns or communities were faced with stagnation as local markets heavily depended on how large-scale retail concepts of the whole region developed.

### Shopping Centres – Today's Retail Concepts

The boom in supermarket development being at its highest in 2001, this particular market segment has now been saturated, and more space is being devoted to projects featuring a wider branch mix. These may include shopping malls, although evidence suggests the Czech market is not yet ready for traditional shopping malls without a major grocery store such as a hypermarket or supermarket, located outside the city centre. One of the first projects of this kind was Metropole in Zličín. A year later, though, the centre had to accept dozens of new shops as well as a grocery store. The reason for this was that most Czech shoppers prefer shopping centres with a grocery store. Foreign countries with a higher purchasing power report many successful non-grocery shopping malls. The idea is that customers looking for top-quality branded products sold in shopping malls are "not disturbed" by normal supermarket shoppers, and tend to expect a better atmosphere, a certain amount of comfort as well as brand shops. And this is reflected by the offer such shops make if they are part of a shopping mall. In reality, quite a number of brand shops and chain stores prefer not to enter shopping malls with a hypermarket.

The conclusion then is that the Czech shopping centres now tend to include fewer hypermarkets than there used to be, and more space is devoted to segments like fashion, catering, and entertainment. New multinational retailers entering the market, especially those involved in the fashion segment (selling brand textile products, clothes, and shoes), have increased the demand for standard class A areas, particularly those on busy shopping streets in the capital. Nevertheless, the increase in retail areas is down to new shopping centres in the first place. According to estimates by INCOMA, towards the end of 2003, the total net retail space in the Czech Republic was 9 million m<sup>2</sup>. Approximately 1.3 million m<sup>2</sup> of the figure is concentrated in shopping centres which is approximately a third of the total, and is still increasing; the share of turnover is obviously higher than that.

The process of constructing new shopping centres in central European countries is not really different to that of most EU countries. The most impressive progress can be seen in Hungary. The Budapest-based Pólus Center was the first shopping centre to appear in the former Eastern block country (1996), with more remarkable projects following, e.g. WestEnd City Center, Mammut centre in the very heart of Budapest. Then, Poland also saw large-sized shopping centres gradually opened in the centre of its major cities, such as Galeria Mokotów and Centrum Promenada in Warsaw, or Polus City Centre and AuPark in the Slovak capital, Bratislava.

The process of creating new retail space in the Czech Republic was considerably faster than that of neighbouring Germany, and that of most EU countries (with the exception of Portugal etc). Such a dynamic nature of the process was reported by all the other Visegrad Four countries, in Slovakia it is mainly hypermarkets that have brought about the growth; Polish cities other than the capital are welcoming new shopping centres, too; Hungary has the majority of resources invested into Budapest in particular. Between 2002 and 2003, there was a 15% rise in the total capacity within the Czech Republic, with the most evident rise reported by large cities; the progress was fuelled by shopping centres, and their retail space rose by 20%, or 25% in Prague.

## Odhad tempa nárůstu obchodních ploch v období 2002 až 2003 (celkem dvouletý nárůst v %)

Maloobchod celkem	celá ČR	+ 12%
	mimo Prahu	+ 10%
	v Praze	+ 12%
Nákupní centra včetně hypermarketů	celá ČR	+ 22%
	mimo Prahu	+ 20%
	v Praze	+ 30%

Zdroj: ARTN

## Významné realizované projekty

V České republice (stejně jako v Maďarsku či Polsku) stále ještě dobíhá první vlna výstavby nákupních center, situovaných zejména na okrajích městských aglomerací. Nicméně po roce 2000 pozorujeme určitý posun, kdy začíná docházet k rostu podílu velkoplošných obchodních center i uvnitř měst, a to jak v rámci vnějších městských čtvrtí, tak i v těsné blízkosti městských center (Nový Smíchov, Futurum Ostrava) a samozřejmě i přímo v centrech měst. Tento trend bude patrně v budoucnu pokračovat, jak o tom svědčí plány některých developerů a hypermarketových řetězců.

Pro novou výstavbu jsou charakteristické různé typy budov. V centru Prahy se jedná zpravidla o polyfunkční objekty (rekonstrukce a novostavby), případně o monofunkční vícepodlažní objekty. Se vzdáleností od centra roste podíl monofunkčních jedno- a dvoupodlažních objektů. Obecně nicméně platí, že k výstavbě dochází v těch lokalitách, kde investoři i developeri vidí vhodné místo k podnikání.

Skutečně velkých nákupních center s rozsahem čistých prodejních ploch převyšujícím 30 tisíc m<sup>2</sup> (což odpovídá celkové hrubé využitelné ploše kolem 30 až 40 tisíc m<sup>2</sup>) je v ČR zatím jen šestnáct. Polovina z desítky nejrozsáhlejších center se nachází na území nebo v bezprostředním zázemí hlavního města Prahy. Stále více nových velkoplošných center také kombinuje maloobchod s dalšími formami využití. Dochází k realizaci tzv. „nákupně-zábavních komplexů“ (např. Nový Smíchov v Praze, Futurum Carrefour v Ostravě, Park Hostivař, rozšíření centra Černý Most). Vznikají i centra, v nichž zábavní složka hraje přinejmenším stejně důležitou roli jako maloobchod (např. brněnský Velký Špalíček, pardubické Grand Centrum, pražský Slovenský dům).

V roce 2002 byl dokončen rozsáhlý Shopping Park Ostrava, který v současné době představuje ploše největší nákupní centrum v zemi. Zprovozněno bylo také významné obchodní centrum Metropole Zličín. Jak jsme již zmínilí výše, investoři se zde pokusili o v českých podmírkách revoluční čin – realizovat nákupní galerii na okraji města bez přítomnosti hypermarketu. Nicméně se ukázalo, že tuzemské prostředí nebylo ještě na takovou variantu připraveno, a proto ve druhé etapě výstavby byl již hypermarket zakomponován.

Ve stejném roce došlo také k rozšíření velkého nákupního centra v Praze Letňanech (hlavním magnetem je hypermarket Tesco). Tím se tento komplex stal jedním z nejvýznamnějších obchodně-zábavních projektů v České republice. Dalšími velkými centry realizovanými v roce 2002 se staly např. Europark v Praze Štěrboholích nebo Centrum Haná v Olomouci.

Vedle těchto nákupních center vznikaly i tzv. retail parky. Dva z nich, vybudované společností Skanska v Průhonicích a na Černém Mostě (hlavním nájemcem prodejny ElectroWorld), se staly v roce 2003 předmětem prodeje britským investičním fondům.

Rok 2003 přinesl řadu dalších významných projektů. Hlavním reprezentantem (a držitelem řady odborných ocenění) je nákupní galerie Palác Flora v Praze na Vinohradech. Jedná se o centrum, které je plně v souladu s nejmodernějšími trendy, včetně umístění uvnitř městské zástavby, zakomponování multikina (první trojrozměrné kino IMAX v ČR). Z dalších důležitých center otevřených v roce 2003 můžeme zmínit například Centrum Carrefour Stodůlky v Praze nebo centrum Tesco v Karlových Varech.

Novým typem obchodního komplexu v ČR je první klasické „factory outlet“ centrum (Designer Outlet Centrum) Freeport, které bylo na podzim otevřeno při hraničním přechodu Hatě na Znojemsku.

## Growth Rate Estimated for 2002/2003 (percentage figures of the two-year growth)

Retail (total)	Czech Republic	+ 12%
	Outside Prague	+ 10%
	Prague	+ 12%
Shopping centres incl. hypermarkets	Czech Republic	+ 22%
	Outside Prague	+ 20%
	Prague	+ 30%

Source: ARTN

## The Most Important Projects

In the Czech Republic (like in Hungary & Poland), the first wave of building shopping centres mainly on the outskirts of cities is still under way. However, since 2000 there has been a certain shift towards more large-sized shopping centres inside cities, both in outer residential areas and in the immediate vicinity of city centres (Nový Smíchov, Futurum Ostrava), let alone in the very city centres. Judging from plans by some developers and supermarket chains, the trend is set to continue.

New construction projects tend to feature diverse types of buildings. In the centre of Prague, these will normally include multifunctional buildings (reconstructed and newly built property), or monofunctional ones with more storeys. The further from the centre, the more monofunctional buildings one or two storeys high there are. On the whole though, construction projects tend to appear wherever investors and developers find it a suitable place for setting up a business.

Currently, the Czech Republic has only 16 genuinely large-sized shopping centres with net retail space of more than 30 thousand m<sup>2</sup>, that is 30 to 40 thousand m<sup>2</sup> of total gross utilizable space. Half of the ten largest centres are located in Prague or with in the immediate vicinity.

More and more newly built large-sized centres are bringing together retail and other concepts. Thus, “Retail-Entertainment” centres are built (e.g. Prague-based Nový Smíchov, Futurum Carrefour in Ostrava, Park Hostivař, the enlarged Černý Most centre). Also, combinations are being introduced with the entertainment part of the project at least as important as the retail space (such as Brno-based Velký Špalíček, Grand Centrum in Pardubice, Slovenský dům in Prague).

The year 2002 saw the completion of the huge Shopping Park Ostrava, currently the country's largest shopping centre. In addition, the important Metropole Zličín shopping centre was opened. The investors, as has been stated above, made a revolutionary attempt to introduce a shopping mall outside the centre without a supermarket. It turned out, however, that the local shoppers were not ready for the concept, so the second phase of construction then involved the construction of a supermarket.

An enlargement of the vast shopping centre in Letňany, Prague, took place in the same year (Tesco supermarket being the biggest draw). This made the complex one of the crucial retail & leisure centres in the Czech Republic. More large centres launched in 2002 included Europark in Prague Štěrboholy, or Olomouc-based Centrum Haná.

Furthermore, projects called retail parks were built, two of which – constructed by Skanska in Průhonice and Černý Most (with company ElectroWorld as the major tenant) – were sold to British investment funds.

A number of new significant projects were realized in 2003. The major example is Palác Flora shopping gallery in Prague-Vinohrady which has also received some academic awards. The project corresponds exactly to the latest trends, including its location within a built-up area, and the presence of a multicinema (IMAX, the first 3D cinema to be opened in the country). Other important centres launched in 2003 included Centrum Carrefour Stodůlky in Prague, or Tesco centrum in Karlovy Vary.

What is brand new among Czech shopping complexes, is Freeport factory outlet centre (Designer Outlet Centre), opened at the Hatě border crossing (Znojmo district) in autumn 2003.

## Nejvýznamnější obchodní projekty realizované v období 2003 až 2003

Major retail projects carried out between 2002 and 2003

Název projektu / Name of Project	Místo / Location	Developer	Popis / Details
Nový Smíchov	Praha 5	SeGeCe / Kleppiere	shopping mall s více než 120 jednotkami, hypermarketem a multikinem / Shopping mall with more than 120 stores, supermarket and multicinema
Shopping Park Ostrava	Ostrava	Inter IKEA	plošně nejrozsáhlejší nákupní centrum v ČR (přes 40 tisíc m <sup>2</sup> čistých prodejních ploch) / The country's largest shopping centre (over 40 thousand m <sup>2</sup> of net retail space)
Obchodní centrum Letňany	Praha 9	Tesco / Spen Hill	2. fáze polyfunkčního komplexu (hypermarket + shopping mall + multikino) / 2 <sup>nd</sup> stage of a multifunctional complex (hypermarket + shopping mall + multicinema)
Palác Flora	Praha 3	Africa-Israel- Investment	shopping mall s multikinem / Shopping mall + multicinema
Metropole Zličín	Praha 5	Portland Trust	nákupně-zábavní komplex, 2. fáze jaro 2004 / Retail-Entertainment 2 <sup>nd</sup> stage spring 2004
Haná Centrum	Olomouc	TK Development	hypermarket + shopping mall / hypermarket + shopping mall
Tesco Plzeň	Plzeň	Tesco / Spen Hill	hypermarket + shopping mall / 2 <sup>nd</sup> stage spring 2004
Freeport Hatě	Hatě u Znojma	Freeport Leisure CZ	factory outlet (též Designer outlet) centrum factory outlet (also Designer outlet) centrum

Zdroj / Source: ARTN

## Subjekty působící na trhu maloobchodu

V případě vlastnictví provozovaných nemovitostí existují na trhu dvě velké skupiny provozovatelů. Řada velkých nájemců (hypermarketové sítě, některé velkoprodajny nepotravinářských sortimentů jako např. IKEA) preferuje vlastní prostory, které jsou často vlastněné spřízněnou účelovou společností. Nicméně celkově většina nájemců, zejména malých a středních, dává přednost pronajatým prostorám. Zásadní změny se v tomto směru neočekávají.

Jedním ze současných trendů na českém trhu je také probíhající koncentrace, a to i v oblasti nákupních center. Objevují se noví investoři nejen v rámci nově otevřívaných komplexů, ale méně se i vlastníci stávajících nákupních center. Začínají se vyčleňovat silné skupiny (např. EMCM či ESTATIUS / Shopping Center Management), které kontrolují větší množství center.

Často je obtížné definovat zemi původu investičního kapitálu. Přesto se můžeme právem domnítat, že většina investic do obchodních ploch a většina developerů v současnosti míří do Česka z Německa, Nizozemí a USA. Významné investice zde nicméně lokalizují i zástupci z mnoha dalších zemí (viz následující tabulka).

## Nejvýznamnější developeři a investoři do prodejních ploch podle země původu kapitálu

Pořadí v roce 2003	Prognóza 2006
1. Německo	1. Německo
2. Nizozemí	2. USA
3. USA	3. Nizozemí
4. Izrael	4. Izrael
5. Francie	5. Velká Británie
6. Dánsko	6. Francie
7. Velká Británie	7. ČR (nové fondy)
8. Irsko	Dále zmiňovány: Rusko, Francie, Rakousko, Itálie, skandinávské země, Irsko, Japonsko
9. Rakousko	
10. ČR	

Zdroj: ARTN

## Businesses Participating in the Retail Market

With regards to the ownership of the real estate, there are two major groups of operators. A number of large-sized tenants such as supermarket chains or non-grocery stores like IKEA tend to use their own space mostly owned by a specific affiliate company. On the other hand, most tenants, small-to-medium-sized in particular, will use leased space instead. No substantial change to the trend is expected.

The Current Czech market is, among other features, characterized by concentration, and this applies to shopping centres. New investors are joining in newly established complexes, and what is more, changes to the ownership of the existing centres keep occurring. Some influential groups (like EMCM or ESTATIUS / Shopping Center Management) are becoming visible, exerting control over a large section of the centres.

It is often difficult to trace the country where investment capital comes from. Yet, evidence suggests, that most investment into retail space and most developers are currently coming from Germany, the Netherlands, and the USA. However sizeable investment is made by many other countries, though (see table below).

## Major Developers and Investors into Retail Space (according to the country of origin of capital)

2003 List	Forecast 2006
1. Germany	1. Germany
2. Netherlands	2. USA
3. USA	3. Netherlands
4. Israel	4. Israel
5. France	5. Great Britain
6. Denmark	6. France
7. Great Britain	7. Czech Republic (new funds)
8. Ireland	Other countries include: Russia, France, Austria, Italy, Scandinavian countries, Ireland, Japan
9. Austria	
10. Czech Republic	

Source: ARTN

Z nových významných investorů či developerů, kteří vstoupili na český trh v období 2002 až 2003, můžeme jmenovat například GE Capital, Heitman, Europolis, Skanska, Lidl & Schwarz, Plaza Centers, Africa-Israel Investments. Přidali se tak k početné skupině významných subjektů již působících na českém trhu. Do ní můžeme zařadit takové společnosti jako TK Development, Rodamco, InterIkea, Rewe, Globus/Praha West Investment, ING Real Estate, Carrefour, Tesco/Spen Hill, Ahold, SB Plan & Bau, AM Development, Klepierre, Portland Trust, Curamed/Intercora, Saller Bau, Lettermeyer, ale také řadu investičních fondů. Developerská skupina TriGránit Development Corporation, která realizovala významné projekty WestEnd City Center a Polus v Budapešti a Polus City Center v Bratislavě, stále hledá vhodnou developerskou příležitost v Praze.

Většina nájemců v posledním období vzešla zejména z kategorie obchodních řetězců působících v módním segmentu. V absolutním rozsahu ploch obsadili celní příčku provozovatelé hypermarketů. Do budoucna můžeme očekávat další poptávku ze strany „fashion retailers“ a také rozšírování ploch pro gastronomii a aktivity spojené s využíváním volného času.

### Segmenty hlavních nájemců a provozovatelů prodejních ploch

Pořadí v roce 2003	Prognóza 2006
1. Móda	1. Móda
2. Hypermarket	2. Zábava
3. Elektro	3. Gastronomie
4. Bytové zařízení, nábytek	4. Sport + potřeby pro volný čas
5. Zábava	5. Hypermarket

Zdroj: ARTN

Mezi novými významnými novými nájemci a uživateli se objevily takové nadnárodní sítě, jako například Lidl, Dixons – ElectroWorld, Mango, Zara, H&M, JYSK nebo Promod.

Maloobchodní síť v ČR by se do roku 2006 měla rozšířit o dalších cca 800 tisíc m<sup>2</sup> prodejních ploch. K největšímu nárůstu obchodních ploch dojde opět v Praze. Mimo Prahu můžeme přirůstky očekávat zejména ve městech s více než 50 tisíci obyvateli. V ostatních lokalitách půjde spíše o menší projekty, a to jak nadnárodních sítí (např. potravinářské diskonty Lidl), tak lokálních prodejců (zejména prodejny do 200 m<sup>2</sup>).

### Odhad přírůstku prodejních ploch v období 2004 až 2006

	přírůstek (v tis. m <sup>2</sup> čisté prodejní plochy)
celá ČR	800
mimo Prahu	550
v Praze	250
Hypermarkety	190
Nákupní pasáže (Shopping Malls)	480
Obchodní plochy mimo nákupní centra	130

Zdroj : ARTN

Následující tabulka přibližuje některé projekty, které by měly obohatit český trh maloobchodních prostor v nejbližším období:

Among the major new investors or developers to enter the Czech market between 2002 and 2003 were GE Capital, Heitman, Europolis, Skanska, Lidl & Schwarz, Plaza Centers, Africa-Israel Investments, thus joining the many leading businesses that had already entered the Czech market, such as TK Development, Rodamco, InterIkea, Rewe, Globus/Praha West Investment, ING Real Estate, Carrefour, Tesco/Spen Hill, Ahold, SB Plan & Bau, AM Development, Klepierre, Portland Trust, Curamed/Intercora, Saller Bau, Lettermeyer, and also a number of investment funds. The group TriGránit Development Corporation, having carried out important projects like WestEnd City Center and Polus in Budapest, and Polus City Center in Bratislava, is still in search of a suitable development opportunity within Prague.

Recently, most tenants have originated from retail chains focusing on the fashion segment. A leading position on the list according to space occupied was taken by supermarkets. Future forecasts expect more demand by fashion retailers, as well as more space devoted to catering and free-time activities.

### Major Tenants and Users of Retail Space According to Segments

2003 List	Forecast 2006
1. Fashion	1. Fashion
2. Hypermarket	2. Entertainment
3. Electronic goods	3. Catering
4. Household equipment, furniture	4. Sport + free-time activities
5. Entertainment	5. Hypermarket

Source: ARTN

The significant new tenants and users of retail space included the multinational networks of Lidl, Dixons – ElectroWorld, Mango, Zara, H&M, JYSK & Promod.

The Czech Republic's retail network is likely to accept some 800 thousand m<sup>2</sup> of retail space by 2006 with the highest growth taking place in Prague. Outside Prague, growth is expected in towns of more than 50 thousand inhabitants. The remaining localities will tend to house minor projects of both multinational networks (Lidl grocery stores) and local sellers (stores of max. 200 m<sup>2</sup>).

### Growth of Retail Space – Forecast 2004 to 2006

	Growth (thousand m <sup>2</sup> of net retail space)
Czech Republic	800
Outside Prague	550
Prague	250
Hypermarkets	190
Shopping Malls	480
Retail space outside shopping centres	130

Source: ARTN

The table below gives some details about projects likely to enter the Czech retail market in the near future:

## Očekávané realizace projektů nákupních center v období 2004 až 2006 Shopping Centres Projects Expected to be Carried out Between 2004 and 2006

Název projektu / Name of Project	Místo / Location	Developer / Developer	Předpokládaný rok dokončení / Completion expected
Optima Butovice	Praha 5	TK Development / Estatius Ahold	2004
Olympia Plzeň	Plzeň - Černice	RDC / AM / Estatius / Ahold	2004
Olympia Olomouc	Plzeň - Černice	RDC / AM / Estatius / Ahold	2004
Centrum Eden	Praha 10	Carrefour / TK Development	2004 / 2005
IGY	Č. Budějovice	ING Real Estate	2005
Centrum Karlovy Vary	Karlovy Vary	TK Development	2005
Novo Plaza	Praha 4	Plaza Centers	2005
Vaňkovka	Brno	ECE	2005
Centrum Chodov	Praha 4 / 11	Rodamco	2006
Arkády Pankrác	Praha 4	ECE	2006
Palladium	Praha 1	EPD	2006 / 2007

Zdroj / Source: ARTN

Mezi dalšími zajímavými projekty můžeme jmenovat např. CD Palác Brno, Kaufland Zlín, Tesco Opava, Tesco Poruba, Plaza Plzeň, Plaza Brno, další projekty v Olomouci, a samozřejmě řadu projektů pražských (Spálená, Dejvice, Palmovka, letiště, oblast Holešovic, atd.).

Na český trh dále vstoupí jak nové investiční anebo developerské skupiny, tak i nové obchodní firmy, které budou samy realizovat development nebo prostřednictvím dceřiných společností (například Aldi), a také noví nájemci (Debenhams, řada „fashion retailers“). Česká republika nicméně stále čeká na příchod významných obchodních domů, jako jsou například House of Fraser, British Home Stores, John Lewis atd.

### Nájemné na trhu maloobchodních prostor

Zajistě nepřekvapuje, že lokalita stále představuje zásadní faktor ovlivňující nájemné. Jeho cena v maloobchodním segmentu se ale liší a závisí na řadě dalších činitelů – kromě konkrétní lokality je to velikost prodejny, její umístění v rámci ulice nebo shopping centra, ale i jeho okolí atd. Rozsah výše nájmů v závislosti na velikosti jednotky a typu jednotek a jejího umístění je velmi individuální.

V zásadě stále platí, že Praha se podobně jako většina evropských metropolí výrazně odlišuje od "zbytku trhu". Ekonomická síla a rozdíl v koupěschopnosti se odráží ve větší možnosti pronajímatelů požadovat vyšší tržní nájemné. Nicméně i v Praze dochází k diferenciaci jak v tradičních lokalitách, tak v nákupních centrech. Nadále trvá, že na hlavních obchodních třídách a v centru Prahy je hodnota dosahovaného nájmu mimořádná. Výše nájmů v závislosti na velikosti jednotky dosahují mnohde násobků průměru. Účastníci realitního trhu uvádějí, že nájmy za malé jednotky v Praze činí až 60 EUR / m<sup>2</sup> / měsíc. V případě nejlepších ulic a mimořádných lokalit tato suma může vzrůst až o 150%.

V mimopražských lokalitách platilo, že nájmy rychle rostly v rámci nově vznikajících nákupních centrech a naopak poklesaly nebo stagnovaly v centrech měst. Existují ovšem výjimky, a to zejména ve středně velkých městech bez moderního shopping mallu. V prosperujících centrech některých měst (jako jsou například Poděbrady) nájmy v posledním období výrazně vzrostly. Vzhledem k trvajícímu rozdílu kupní síly můžeme předpokládat, že tento trend ještě po určité době potrvá, než dojde k jeho vyrovnaní. Situace v menších městech je výrazně ovlivňována lokální ekonomickou situací. Na druhé straně platí, že požadovaná výše nájmu v ne příliš atraktivních lokalitách je mnohdy brzdou jejich rozvoje směrem k vyšší kvalitě.

Díky vzrůstající konkurenci pokračuje trend diverzifikace poptávky mezi jednotlivými nákupními centry v rámci jedné spádové oblasti nebo města. Něk-

Other remarkable projects include CD Palác Brno, Kaufland Zlín, Tesco Opava, Tesco Poruba, Plaza Plzeň, Plaza Brno, more Olomouc-based projects, and certainly a number of projects located in Prague (Spálená, Dejvice, Palmovka, Airport, Holešovice etc.)

Moreover, the Czech market will be accepting new investment or development groups, as well as new business firms intending to carry out development activities themselves or through their affiliate companies (e.g. Aldi), and new tenants (like Debenhams, plus a number of fashion retailers). Nevertheless, some critical department stores like House of Fraser, British Home Stores, John Lewis are yet to enter the Czech market.

### Rent on Retail Market

Not surprisingly, location is still a crucial factor influencing rent. The calculation of rent in the retail sector is diverse and dependent on more factors: apart from the location, it is the size of the store, its position within a street or shopping centre, or the surroundings etc. The calculation of rent according to size, type of store and location is done with a lot of diversity.

In general, it is still true of Prague – like most European capitals – that it is noticeably different from “the rest of the market”. Stronger economic and purchasing power makes leasers able to charge higher open market rent. There is, however, just as much variation in Prague's traditional localities as well as shopping centres. Exceptionally high rent has always been charged on main shopping streets, and in the city centre. In some localities, rent charged according to size can be many times higher than the average. Participants in the real estate market say monthly rent for small-sized units in Prague is up to 60 EUR per m<sup>2</sup>, with the most exclusive streets and locations possibly charging 150% more.

Outside Prague, rent grew higher in newly established shopping centres, and dropped or stagnated in city centres. There are exceptions, though, particularly in middle-sized towns with no modern shopping mall. Thriving centres in some cities (e.g. Poděbrady) have recently faced a sharp rise in rents. As the difference in purchasing power is still marked, the trend is likely to continue until the difference disappears. Minor towns have their situation heavily influenced by local economic conditions. On the other hand, the rent charged in not so attractive localities has a slow-down effect on their development towards better quality.

As competition is growing, demand is being further diversified among individual shopping centres in one catchment area or city. Some shopping centres with inadequately competitive location, traffic conditions, standard or number of stores need to attract potential tenants by providing powerful sti-

terá nákupní centra, jejichž lokalita, dopravní řešení, standard nebo počet prodejen nejsou dostatečně konkurenceschopné, jsou v zájmu pronájmu prostor nutena poskytovat výrazné pobídky (nájemní prázdniny, příspěvky na fit-out, nižší nájemné, nižší garance a jistiny, možnost výpovědi po kratší době atd.).

Nájemné za maloobchodní prostory je obvykle složeno z kombinace tzv. základního nájemného a obratového nájmu. Základní nájemné je obvykle dánno představou pronájematele o návratnosti vložených prostředků. Obratová (podílová) složka se zcela zásadně liší v závislosti na vybavení jednotky a vložených investicích ze strany nájemce, což souvisí s povahou daného sortimentu. Obvyklá výše obratového nájemného se pohybuje v rozmezí 3 až 8%, z výše uvedených důvodů může být ale nižší i výrazně vyšší. Nižší je u elektroniky, sportu a gastronomie, vyšší u módního segmentu, knih a např. farmacie. Výše obratového nájemného může také kolísat v závislosti na obchodním výsledku obchodníka a lišit se v čase ("step rent").

V zásadě můžeme konstatovat, že o co je obratová složka důležitější pro maloobchodníka, o to je pouze "doplňkovým" faktorem například při prodeji obchodního centra investorovi. To je poněkud v rozporu se zkušenostmi s vývojem obratů v těchto nákupních centrech, kde se po počátečním období nájemci většinou dostávají s výškou obratového nájemného nad úroveň základního. Tedy pokud při projednávání smluvních podmínek dobře počítal.

### Trendy ve vývoji nájemného

Nájemné v centrech měst bylo v minulosti obvykle sjednáváno v EURO, a to i přes stále pokračující zpevnování české koruny. Důvod byl jednoznačný – ve většině případů byly k nákupům a investicím používány prostředky ze zahraničí. Zpevnování má samozřejmě vliv na snižování absolutní hodnoty reálných výnosů, přes indexaci nájmu různými typy "původních" CPI.

Můžeme předpokládat další diferenciace nájmů v Praze a centrech ostatních měst. Tam očekáváme další nárůst množství kvalitních a kompaktních obchodních ploch, obvykle nákladně pořízených anebo vybudovaných a v souvislosti s tím i nárůst nájmu. Zásadní změny se ale na trhu pravděpodobně konat nebudou, i když možných vlivů bude dost. Tak například dopady DPH a jiných změn po vstupu do EU a rozkolísaná nabídka a poptávka v dalším období. Na trh vstoupí noví aktéři (např. ze segmentu módy), a to jak na straně nájemců, tak pronájematelů. Právě oni budou nositelé rostoucího zájmu o atraktivní prostory s omezenou nabídkou.

Poměry nájmů k tržbám jsou stále vyšší. Zdá se zároveň, že v některých obchodních centrech a lokalitách mnozí obchodníci (většinou z konkurenčních důvodů, někdy ale bohužel z pouhé neznalosti) stanovili nájem příliš vysoko a nyní je čeká rozhodnutí co dál. Jiná je situace s ohledem k obchodní značce, velikosti i síle obchodníka, i k místní situaci. Stabilita skladby nájemců je ale jeden z klíčů úspěchu. Proto můžeme předpokládat, že i tento jev bude v budoucnu přispívat k větší transparentnosti a selekci trhu. Kvalitní nájemníci jsou a budou prvkem zvyšujícím hodnotu lokality.

Z obdobných důvodů očekáváme nárůst cen pozemků na nejlepších lokalitách v Praze i ve většině mimopražských lokalit. Situace bude ale odlišná případ od případu, přestože již většinou bude jednat o transparentní obchody města, státu anebo soukromého vlastníka. Svoji roli budou hrát i změny zákonů jako např. DPH a očekávaná změna umožňující přímý prodej cizím subjektům. Konolidace bank a velkých maloobchodníků a centralizace správy center mohou také svým způsobem ovlivnit trh.

### Investiční příležitosti

Maloobchodní trh je nadále vnímán jako oblast poskytující značné investiční příležitosti. S tím souvisí i počet nových projektů, které přicházejí na trh. Rozvoj nových nákupních center a s tím spojený zvýšený konkurenční tlak spolu se zužováním spádovosti ("trading area") a tím i nereálnost zvyšovat

muli like rent free periods, outfit allowances, reduced rent, reduced guarantees and securities, the possibility to terminate lease after a shorter period of notice etc.

Normally, retail rent consists of base and turnover rents. Base rent will depend on the investment recovery the leaser expects. The turnover part of rent will vary considerably depending on the equipment of the store, and investments made by the tenant according to the type of goods sold. Turnover rent is usually between 3 to 8% with quite a lot of variation due to reasons given above. Stores specialising in electronic goods, sport and catering will be charged less, whereas higher fees are typical of the fashion segment, books, or pharmacy. The turnover rent may also vary depending on the seller's trading result or time (step rent).

In the main, the turnover part of rent tends to be crucial for retailers, yet it is normally just a secondary factor when a shopping centre is sold to an investor. This seems contrary to the general trends in turnover rent in such shopping centres: following the initial period of time, tenants are then normally charged higher turnover rent than the base one. But did they pay enough attention to the contract terms?

### Rent Trends

Despite the strengthening of the Czech crown, rent has been charged in the euro. The reason for this is obvious: in most cases, purchasing and investment activities involved resources from abroad. Of course, the strengthening process reduces the absolute value of real yields as various types of "original" CPIs are used for the indexation of rents.

Further differentiation is set to occur to rents in Prague and centres of other cities. These areas are expected to produce more high-quality and compact retail space with high costs of purchase or construction – all this will involve rising rent. No substantial changes to the market are expected, although a number of influential factors will exist – such as the effect of VAT and of other changes related to the country's EU accession, followed by extremely diverse supply and demand. The market will be joined by new participants (e.g. from the fashion segment) both as tenants and leasers. These are the participants increasingly interested in exclusive retail space with limited supply.

The proportion of rents to revenues is on the increase. In some shopping centres and localities, traders seem – because of competition, or, sadly, due to ignorance – to have fixed too high rents, and are now faced with deciding what to do next. The situation is different where the trademark, size and power of the trader as well as local conditions are taken into account. A stable structure of tenants is one of the keys to success. Therefore, this very phenomenon is likely to help establish a more transparent market with selected participants. Quality tenants are and will remain a factor increasing the value of a locality.

Similarly, a rise is expected in the prices of land in Prague's top localities and in most localities outside Prague. Yet, cases will vary although most of them will be transparent stores owned by cities, state, or private entities. What will also play an important role are amended acts, such as the VAT Act, and a change allowing direct sale to foreign entities. Consolidation of banks and major retailers, and the centralisation of centres' administration may also have some influence on the market.

### Investment Opportunities

The retail market is still thought to provide an abundant source of investment opportunities, thus the high number of new projects entering the market. The growth of shopping centres with more competitive pressure, narrower trading areas, and the ineffectiveness of putting up rents are some of the reasons why yields have been on the decline. This is also caused by higher prices of land and construction work – these are increasing

nájem jsou jedny z důvodů klesajících výnosů (yield). Na to má vliv i růst cen pozemků a stavebních prací, které rostou rychleji než inflace. Trend vystihuje současnou situaci na realitním trhu, i když křivka poklesu byla o něco příježší, než se všeobecně čekalo.

V minulosti bylo dosahováno míry výnosů okolo 11%, dnes se trh pohybuje v úrovni cca 9%. Často je z různých důvodů i výrazně nižší. Míra yield je očividně ovlivněna i extrémním zájmem investorů a je otázkou, kam až sahá hranice atraktivnosti. Přitažlivost východních trhů spolu se snižováním rizik bude v budoucnosti zajisté hrát významnou roli.

Doba návratnosti investic se liší v závislosti na typu provozovny a obchodního úspěchu. Podmínkou je samozřejmě dobrý koncept, lokalita, dokonalý provoz a využitá skladba investic a nákladů. V minulosti se návratnosti pohybovaly okolo 10 let, ale v mnoha případech to bylo i výrazně méně (mobilní operátoři apod.) nebo naopak více. Oprávněně se můžeme domnívat, že se návratnost bude mírně prodlužovat.

Centrální části Prahy a větších měst, často v okolí metra nebo nádraží, budou "nejjistějšími" lokalitami z hlediska nejlepší návratnosti. To je trend, který se prosazuje zvláště v západní Evropě a dá se jistě čekat i u nás. Nákupní centra v okolí Prahy a menších měst, pokud jsou umístěna, postavena a obsazena "správně" se zcela jistě vrátí. Je to dáno i současným převísem poptávky. Očekáváme větší diferenciaci nákupních center. Vedle shopping mall se budou zvláště regionálně objevovat retail parky. Podstatnou otázkou je, co se stane s ne stoprocentními centry v Praze a hlavně mimo Prahu po ochabnutí zájmu. Tam totiž můžeme předpokládat problémy s návštěvností spojenými s přesyceností trhu. V centrech měst se očekává zkvalitňování skladby nájemců a můžeme předpokládat, že ti "dobří" budou jak v centru, tak v nákupním centru a "vytlačí" horší kvalitu. Tito nájemci v souvislosti se svými obchodními úspěchy projeví zájem o zvýšení prodejní plochy, s čímž někteří pronajateli již nyní počítají. S tím souvisejí i neobsazenost prostor, která v současnosti činí okolo 10%. V Praze je toto číslo mnohem menší. Na druhou stranu ale velmi často bývá narušeno tzv. umělou obsazeností, což je jev bohužel deformatující trh nejen v centrech měst.

## Trendy a příležitosti

Nemůžeme jednoznačně říci, jakým směrem se bude místní trh ubírat. Tempo a rychlosť jeho rozvoje byly totiž mnohem vyšší. Stále nejlepší výhledky na expanzi mají větší či menší velkoplošná nákupní centra na okrajích měst. V nich budou dominovat hypermarkety, i když již ne tak výrazně jako doposud. Větší váhu v rozhodování zákazníků dostane kromě kvantity i kvalita služeb a jejich dostupnosti. Tento argument používají při prosazování svých záměrů zvláště tvůrci vnitroměstských obchodních konceptů nebo ti, kteří hodlají pro obchodní účely využívat tzv. brownfields.

Musíme nicméně zmínit zásadní trend, který bude určitě udávat směr dalšího vývoje, a tím je snaha odlišit se od konkurence, rozšířit a zpřesnit spádovou oblast zákazníků. To je možné cestou posilování prvků zábavy a trávení volného času v nově vznikajících komplexech. Záměrem obchodníků je samozřejmě zvýšit četnost jednotlivých návštěv zákazníků v nákupním zařízení, jejich důvod a délku. Bohužel, developeri i investoři často tento prvek podceňují, a to kvůli krátkodobému pohledu a z důvodů čistě finančních, jako je vysoká náročnost investice na m<sup>2</sup> a malá flexibilita využití prostoru.

Výnos minimálního nájemného z důvodu investiční i provozní náročnosti také bývá nízký. Z hlediska středně- a dlouhodobé úspěšnosti center jde ale o poměrně rozhodující argument a je otázkou, jak si s ním v budoucnu trh poradí. Budování společných podniků anebo jiná finanční a obchodní řešení mohou být do budoucna cestou k více funkčním, moderním obchodně společenským objektům.

Stejně jako v dalších západoevropských zemích bude platit, že nájem je jen jedna z důležitých položek. Vývoj cen veškerých služeb spojených s provozem jednotky může být v budoucnosti limitujícím faktorem dalšího růstu.

faster than inflation. The trend corresponds to the current conditions of the retail market, though the decline curve is steeper than generally expected.

The past years saw an 11% yield rate, the current market reports some 9% with even lower rates at times, for various reasons. The yield rate is obviously influenced by the immense interest of investors, and the question is what the limit to attractiveness is. The attractiveness of east markets with decreasing risks will undoubtedly be a decisive factor in the future.

How soon investments recover will vary depending on the type of store and trading success. Obviously, good concept, locality, perfect operation and a balanced structure of investments and costs are necessary. In the past, the recovery was about 10 years, though it could be much less than that in some cases (mobile-phone operators etc.) or much more, too. The trend seems set to go towards slightly longer periods.

Central parts of Prague and other major cities – frequently in the vicinity of metro or railway stations – will be places with the greatest potential of good recovery. This is what has been happening in the Western Europe, and can be expected in the Czech Republic, too. Shopping centres, if located, built, and rented in an effective way, are sure to bring money back. One of the reasons is that demand is currently prevailing. Further differentiation of shopping centres is expected with shopping malls, and especially retail parks cropping up in regions. The fundamental question is what will happen to not genuine shopping centres in Prague, and – more importantly – outside Prague once the interest has dropped. Such places may be faced with lack of visitors due to the saturation of the market. The quality of structure of tenants is expected to rise in city centres, so the better-quality participants will operate both in the city centres and in shopping parks, thus eliminating the low-quality ones. Being successful, these tenants will be interested in gaining more retail space, which is what some leasers are counting on already. Retail space vacancy is a related issue, currently amounting to 10 per cent, though in Prague it will be much less. On the other hand, there often exists "artificial vacancy", a phenomenon distorting the market not only in city centres.

## Trends and Opportunities

There are no straightforward conclusions about which direction the country's market will take as the rate and speed of its growth have been much higher. Major or minor large-sized shopping centres on the outskirts of towns still have the brightest prospects for expansion. Most of their space will be occupied by hypermarkets, though not as much as in the past. Apart from quantity, customers will lay more emphasis on the quality and accessibility of services. This is what is highlighted by authors of intracity shopping concepts and those planning to make use of "brownfields" in their trading activities.

What is important, however, is a trend dominating in future development: competitors attempt to be different from one another, broadening and specifying the catchment area. This can be achieved by providing more space for entertainment and free-time activities in newly established complexes. Surely, traders are determined to have customers pay frequent and long visits with definite purposes. However, developers and investors tend to underestimate this, preferring short-time point of view and merely financial reasons such as high investment requirements per m<sup>2</sup> and a low flexibility of space utilization.

Where investment and operation costs are high, the yield of minimum rent will be low. This is quite an important issue in the middle and long term success of centres, and the question is what effect this will have on the market in the future. Joint enterprises or other financial and trading solutions may lead to more functional, modern centres of trading and social life.

Like in other west European countries, rent will remain only one of the important factors. The development of prices of overall services related to the operation of stores may be a limit to further growth.

Minulé období bylo ve znamení koncentrace obchodní sítě. Tento trend přetrvává, přestože již došlo k nárůstu zájmu a k posílení pozic nadnárodních řetězců. Obchodní síť se již v mnoha segmentech přiblížila svými parametry západoevropským zemím. Existuje zde velký potenciál rozvoje pomocí franchisingu. Stále je ale zřetelný rozdíl mezi nabídkou značek v ČR a v západní Evropě. V každém případě v příštích letech dojde k dalšímu zaplnění trhu i v dříve ne zcela atraktivních lokalitách a k zosání konkurenční situace. Procento neobsazenosti prostoru je stále relativně nízké, zejména v centrech s hypermarketem. V budoucnu můžeme v tomto směru očekávat nárůst.

Podstatný vliv na celkový stav trhu měla zásadní změna nákupních zvyklostí a preferencí zákazníků. Velký rozvoj zaznamenaly hypermarkety s větší či menší obchodní galerií a nadále si udrží výsadní pozici v oblíbenosti českých spotřebitelů. Do budoucna můžeme očekávat rozvoj segmentu retail warehouse (jako např. Dixons), módy, posilování gastronomie a služeb. Změny v DPH ale mohou tempo růstu upravit.

Předpokládáme, že by i v následujícím období mělo celkově docházet k mírnému růstu segmentu maloobchodních prostor. Tempo vývoje by mělo být roz hodně intenzivnější než ve většině „tradičních“ členských zemí EU, a srovnatelné s ostatními zeměmi středoevropského regionu. Rozvoj zaznamená nepochybně Praha, zejména její dosud naprostě nedostatečně vybavený jihovýchodní sektor. Hlavním tahounem růstu by měla tedy být nová nákupní centra, zejména jejich nákupní galerie. Prostor k rozvoji bude i pro nové pasáže v centrech měst. Některá území s vyšší mírou nasycenosti ovšem budou procházet určitou stagnací. S rostoucí nasyceností trhu vzroste počet center, která budou mít problémy s návštěvností. Moderní a kvalitně připravená shopping centra ve vhodně zvolených lokalitách budou nicméně rozhodně i nadále představovat dobrou investiční příležitost.

Maloobchodní sektor je přes některé jeho aspekty možno hodnotit v celku pozitivně a vyváženě. V souvislosti se vstupem do EU očekáváme zvýšenou poptávku následovanou zvýšením kupní síly. Trend se tedy zdá být i přes možné výkyvy poměrně stálý se směrováním k západoevropským standardům.

There have been concentration tendencies in the retail network recently. The trend remains the same despite recent increase in interest and strengthening of positions held by multinational chains. In a number of segments, the retail network has come closer to the western European countries in its parameters, with bright potential for expansion through franchising. Differences remain, though, in the trademarks offered in the Czech Republic and the Western Europe. In any case, the years to come will see further occupation of the market in so far not so attractive localities, and strengthening of competition. The space vacancy rate still remains more or less low, in centres with a hypermarket in particular. Growth may be expected here in the future.

What had an enormous influence on the overall conditions of the market was the substantial change in people's shopping habits and preferences. Hypermarkets with a large or small-sized shopping gallery boomed, and are set to hold a top position in the Czech shoppers' preference. Growth is expected in the segments of retail warehouse (Dixons) and fashion; further growth is likely in catering and service industries. Modifications to the growth rate due to changes to VAT may occur, though.

The retail segment seems set to enjoy a slight growth. The rate of growth should definitely be faster than that of most "traditional" EU member states, and similar to that of the other central European countries. Prague is sure to go through positive development, particularly the extremely under equipped south-west parts of the city. Growth will be mainly stimulated by new shopping centres, especially shopping galleries. Moreover, growth is expected in new shopping arcades in city centres. Some highly-saturated areas will be faced with certain stagnation. As the market becomes saturated, there will be more and more centres challenged by low interest of visitors. On the other hand, modern well-equipped and well located shopping centres will definitely remain a good investment opportunity.

The retail sector can – despite some problematic aspects – be labelled as positive and balanced. The country having joined the EU, more demand followed by a higher purchasing power is expected. On the whole, despite some possible fluctuation, the market looks fairly stable, on its way to the west European standards.

# Trh průmyslových a skladových nemovitostí The Industrial and Storage Real Estate Market

Poptávka po distribučních prostorách nasycena • Rozvoj ve strategických lokalitách i mimo oblast Prahy • Nespekulativní výstavba • Růst trh • Stabilní nájemné a výnosnost

## Přehled vývoje a stav trhu

Trh průmyslových nemovitostí a logistických parků je v českých podmínkách poměrně silný a zaznamenává každoroční vzestup o přibližně 20%, což je výrazně tempo i v porovnání s dalšími sektory nemovitostí. Přitom ještě v 90. letech nabídka průmyslových a skladových prostor v ČR výrazně zaostávala. Byla silně omezena neuspokojivým stavem zastaralých nemovitostí, jejich nevhodným umístěním a velikostí a obsazeností starými výrobními podniky. Prostory s lepšími parametry byly po uvolnění okamžitě obsazovány a pronajímány nové příchozí distributorům a výrobcům. Již v TREND REPORTU 2002 jsme zmínilí, co na tehdejším trhu převládalo – nutnost rekonstrukce a přestavby, nepříliš aktivní zájem uživatelů i developerů o kupu a vlastnictví objektů, rychlý pronájem všech rozumně využitelných objektů, stavby na vlastní náklady v nově vznikajících soukromých komerčních zónách a za poměrně vysoké finanční prostředky.

Český trh průmyslových a skladových prostor byl skutečně nastartován až v roce 1996 uzavřením první přednájemní smlouvy na výstavbu distribuční haly poblíž Rudné u Prahy. Následoval další velký projekt u Plzně. Poptávku na nájemním trhu tvořily především logistické společnosti, které získávaly stále větší podíl na rostoucím trhu přepravy, skladování a manipulace se zbožím mezi dodavateli, výrobci a spotřebiteli. V současnosti tento trend, tj. dominance logistických a distribučních společností, nadále pokračuje.

Ještě do nedávno doby převládala velká disproportce mezi nabídkou a poptávkou po připravených průmyslových pozemcích a objektech. Na řešení této situace měl v závěru 90. let zásadní vliv systém státní podpory vzniku průmyslových zón, a to prostřednictvím aktivit státní agentury CzechInvest. Developeri neměli možnost získávat pozemky pro průmyslovou výrobu a ani neměli zájem realizovat projekty spekulativním způsobem. Aktivitu mohly převzít pouze města a obce, která vesměs byla vlastníkem vhodných pozemků. Řada průmyslových nemovitostí vznikala jako nově vybudované, tj. „Greenfields“, nicméně podstatná část objektů vzešla z rekonstrukce zastaralých nemovitostí díky zmiňované státní podpoře.

Za rok 2003 bylo pronajato téměř o 20% více prostoru než za rok 2002, na pražském trhu se jednalo o více než 140 tisíc m<sup>2</sup> lehkých průmyslových a moderních skladových prostor. Další transakce jsou ve fázi jednání a můžeme očekávat, že budou uzavřeny do konce roku 2004. Většina z těchto ploch je využívána pro logistické účely a lehkou výrobu.

Během roku 2003 se také objevila nová skutečnost, a to pokles podílu transakcí uskutečněných v Praze na 65% (z celkových 225 tisíc m<sup>2</sup>). Současně vzrostl zájem o lokalitu Brna i další části ČR. Přibližně 35% obchodů se týkalo projektů podél dálnice D1 mezi Prahou a Brnem. Více než 70 tisíc m<sup>2</sup> transakcí se uskutečnilo podél dálničního koridoru D1 na Brno a v jeho okolí. Další oblasti posilují svou atraktivitu – dálnice D5 a okolí Plzně včetně Plzně jako takové, severní Čechy podél dálnice D8, rychlostní komunikace R8 a zejména pak Liberec a Morava v části z Brna do Ostravy.

## Poptávka po průmyslových a skladových prostorách

Průmyslová aktivity v České republice v roce 2003 rostla, a to i přesto, že vyspěléjší ekonomiky EU procházely celkovým poklesem průmyslové výroby. Domácí nárůst byl tažen přílivem přímých zahraničních investic, zejména v automobilovém sektoru a sektoru elektroniky spolu s přesunem průmyslové výroby z Německa a v menší míře i z zbytku EU. Největší podíl poptávky tvořily sektory elektroniky, papírnickví, kancelářských potřeb, telekomunikace, kosmetiky, rychloobrátkového spotřebního zboží a logistické společnosti. V průběhu roku 2003 se poptávka zklidnila, nicméně širší průmyslový trh v celé Evropě byl a nadále je tažen právě sektorem logistických nemovitostí. Zmírnění poptávky bylo očekávaným vyústěním procesu, kdy většina logistických operátorů provedla racionalizaci provozu logistických prostorů.

Demand for distribution space saturated • Increase in strategic locations, incl. location outside of Prague • Non-speculative construction • Growth of the market • Steady rent and yield.

## The Industrial and Storage Real Estate Market: Development and Current State Analysis

The market of industrial real estates and logistic parks in the Czech Republic has become fairly strong, reporting an annual rise of approx. 20%, a dynamic pace compared to other sectors of the real estate market. The 1990's saw, however, a very limited offer of industrial and storage space in the Czech Republic. The factors were the unacceptable conditions of the old buildings, their inefficient location and size, as well as the fact that they were used for old manufacturers. Once unoccupied, space of better quality, was immediately leased to distributors and manufacturers just then entering the market. The TREND REPORT 2002 included some of the aspects dominating the market at that time: the need to reconstruct and refurbish, the relatively inactive interest of users and developers in buying and owning real estate, the fast process of leasing all suitable buildings, constructions in newly established private commercial zones involving huge costs funded by the companies themselves. The Czech market of industrial and store real estate was launched as late as 1996 with an agreement to make a commercial lease to build a distribution store close to Rudná u Prahy. A large project near Plzeň soon followed. The demand of the leasing market mainly consisted of logistic companies which were gaining more and more share in the growing market's of transport, storage, and moving the goods between suppliers, manufacturers and consumers. This very trend (i.e. logistic and distribution companies at the top) continues. Until recently, there was a marked disproportion between supply and demand for ready industrial land and buildings. What helped enormously solve the problem in the late nineties was a system of national support of new industrial zones through the national agency CzechInvest. Developers were not able to obtain land for manufacturing, nor were they interested in carrying out projects through speculative investments. Plans could only be taken up by towns and municipalities – largely owners of suitable land. Many industrial real estates were newly created as "Greenfields", though most buildings went through reconstruction under the above-mentioned national support.

The year 2003 saw a 20% rise in the space leased compared to 2002, with the Prague market involving over 140,000 m<sup>2</sup> of light-industry and modern storage buildings. More transactions are being negotiated and likely to be closed by the end of 2004. Most of the space is used for logistics and light manufacturing.

Furthermore, the year 2003 saw a new phenomenon appear: a decline in transactions closed in Prague to 65% (from the total 225,000 m<sup>2</sup>). The trend made Brno and other localities of the CR more attractive. Some 35 % of transactions featured projects along the D1 Prague-Brno motorway, with more than 70,000 m<sup>2</sup> of transactions covering the motorway and its vicinity. More localities are gaining attractiveness such as the D5 motorway and the Plzeň region (including the city itself), the North Bohemian regions along the D8 motorway, R8 express road and especially Liberec and Moravia (from Brno to Ostrava).

## Demand for Industrial and Storage Space

In 2003, the Czech Republic's industrial activities were on the increase despite an overall decline reported by the developed EU economies. The growth here was fuelled by the influx of foreign investments, particularly into car and electronic manufacturing; also, the shift of manufacturing from Germany and also, to a lesser degree, from the other EU countries was a factor. Sectors in prominent demand included electronic goods, stationery, telecommunication, cosmetic goods, fast-moving consumer goods, and logistics. During 2003, the demand settled down, though the general industrial market throughout Europe has been fuelled by logistic real estates. The settled demand was an expected result of most logistic operators conducting rationalisation of the way that logistic buildings function.

V poptávce již delší dobu přetrvává polarizace mezi extrémně velkými a malými jednotkami. Aktivita v oblasti pronájmu prostoru mírně poklesla, nicméně poptávka po moderních prostorech je nadále silná. Vedle poptávky po pronájmu prostoru se začíná prosazovat i poptávka po vlastnictví vhodných distribučních objektů. Nízké úroky snižují atraktivitu pronájmu v porovnání s vlastnictvím nemovitosti.

Příliv maloobchodu do střední a východní Evropy zvýšil poptávku po logistických prostorech jak ze strany zásobovacích řetězců, tak operátorů logistických služeb pro třetí strany (Third Party Logistics Operators = operátoři 3PL). Uživatelé prostoru mají zájem především o dobrě dostupné oblasti s dostatkem pracovních sil. Náklady na organizaci logistiky hrají v době zpomalení světové i evropské ekonomiky obrovskou roli. Někteří klienti 3PL operátorů právě z podobných důvodů ukončili spolupráci s těmito operátory a začali přebírat vlastní kontrolu nad distribucí.

Výše provozních nákladů a nákladů na pracovní sílu rovněž stojí za přesunem určité míry poptávky do střední Evropy, především z německého a rakouského trhu. Vzhledem k přemístění výroby ze západní Evropy do levnejších částí světa – včetně Asie – se klade narůstající důraz na efektivní distribuční systém. Vznikají tak nové trasy přepravy zboží: od výrobce ke spotřebiteli v globálním geografickém měřítku a poptávka po prostorech na nových trzích je čím dál silnější.

V souvislosti se saturací poptávky po plochách logistických center může být překvapivé, že Praha má stále velký růstový potenciál, odhadovaný na zhruba 60 tisíc m<sup>2</sup> ročně. Veškerá větší logistická centra jsou totiž soustředěna u tří dálnic. Perspektivní tah na Drážďany není nicméně ještě plně využit. Expanze se uskutečňuje zvláště na severu města, u Zdib, ve směru na Mladou Boleslav nebo i v Letňanech. Mnohé společnosti se však začínají zajímat o území dále na východ, mimo Prahu, neboť si uvědomují výrazně nižší ceny nemovitostí i pracovních sil mimo hlavní město, kde tyto rozdíly často převyšují i 30%. Nadějnými lokalitami proto jsou okolí Brna, Ostravy, ale třeba i Humpolce, ležícího u dálnice D1. Východní části republiky však už narážejí na konkurenci Bratislavu a dalších slovenských měst. Tento trend posilily mimo jiné i nedávné investice do slovenského automobilového průmyslu.

## Nabídka průmyslových a skladovacích prostor

Nabídka nových objektů je v porovnání s ostatními sektory trhu s nemovitostmi méně spekulativní. Díky konkurenci jiného využití pozemků a v souvislosti se zkušenostmi s nadměrnou nabídkou v 90. letech došlo v celé Evropě k ústupu od spekulativního rozvoje distribučních objektů. Obdobné trendy můžeme sledovat i v České republice. Většina nových projektů se staví nebo připravuje na základě smluv o budoucích smlouvách nájemních, které jsou uzavírány ještě před zahájením výstavby. Nabídka je tedy přímo vyvolávaná poptávkou. Vzhledem k poměrně krátké době realizace stavby na připravených pozemcích (v porovnání s rozvojem jiných typů nemovitostí) je možné systémem poptávka-návrh-smlouva o budoucí nájemní smlouvě-stavba vyhovět většině poptávky.

Velká očekávání v souvislosti s předpokládaným vývojem logistiky v České republice povzbudila v minulé dekádě řadu soukromých podnikatelů i měst a obcí k často živelné a nepromyšlené investiční aktivitě. Logistické parky vyrrostly rychlým tempem a dnes se zdá, že jejich kapacita přesahuje možnosti trhu. Řada průmyslových a skladových budov byla nicméně považována za nevyhovující požadavkům uživatelů moderních skladových prostor. Množství využívaných nemovitostí je umístěno v místech s nedostatečnou dostupností z hlavních dopravních tepen a zahrnuje prostory s nevhodnou velikostí, nepostačující světlou výškou, nedostatečnými komunikačními a manipulačními plochami, atd.

Většina velkých logistických center vyrostla na zelené louce. Trh se do značné míry nasytíl a dnes můžeme konstatovat, že iniciativa přechází od developerů k nájemcům, kteří modifikují vnitřní strukturu a řešení jednotlivých zastavěných ploch a přizpůsobují je velmi rychle se měnícím požadavkům logistických řetězců. Díky tlaku konkurence jsou nové projekty a jejich výstavba přizpůsobeny specifickým potřebám klienta, minimalizuje se podla-

Included in the demand, there has long been polarization between extremely big and small units. Lease activities have slightly dropped, though the demand for modern space is still strong. Apart from the demand for leased space, there is more and more demand for the ownership of suitable distribution space. Low interest rates make leasing less attractive than ownership.

The influx of retail into the Central and Eastern Europe has increased the demand for logistic space both by supply chains and third party logistics operators ("3PL operators"). Potential users are mainly looking for easily accessible areas with enough labour force. Under both the slower European & World economies, logistic costs are mattering a great deal. Some clients of the third party logistic operators have withdrawn cooperation with these operators on similar grounds, taking control of distribution themselves.

Operation and labour costs are also reasons why demand has moved to the Central Europe to some extent, from Germany and Austria in particular. As manufacturing has been shifted from the Western Europe to cheaper parts of the world – including Asia – more and more emphasis is being placed on an efficient system of distribution. Thus, new routes of transporting goods from manufacturers to consumers are globally springing up, with the demand for space on new markets on the increase.

As for the saturation of the demand for logistic space, it may be surprising that Prague still has a huge growth potential, some 60,000 m<sup>2</sup> per year. All major logistic centres are concentrated along three motorways. However, the motorway to Dresden with good potential has not yet been fully utilised. Expansion is mainly evident on the northern outskirts of Prague, such as in Zdiby (direction Mladá Boleslav) or Letňany. A number of companies have shown interest in land east of Prague as they realize the distinctly lower real estate prices and labour costs outside the capital, with the difference frequently going above 30%. Therefore, potential localities include the surroundings of cities Brno, Ostrava, or Humpolec (on the D1 motorway). Eastern parts of the country, though, have to face the competition of Bratislava and other Slovak cities. The trend has recently been fuelled by investments into the Slovak car manufacturing.

## Supply of Industrial and Storage Space

The offer of new buildings is less speculative in comparison with other sectors of the market. As there was competition from other ways to use land, and because of the excessive supply in the 90's, the whole of Europe experienced a decline in speculative development of distribution buildings. Similar trends have also been reported in the Czech Republic.. Mostly, new projects are carried out or planned under agreements to make a lease contract which are closed before the construction works are launched. In this way, supply is directly stimulated by demand. As the construction works tend to be relatively short on the ready land – compared to the trends in other types of real estate – the system "supply – plan - agreement to make a lease contract - construction" is able to cover much of the demand.

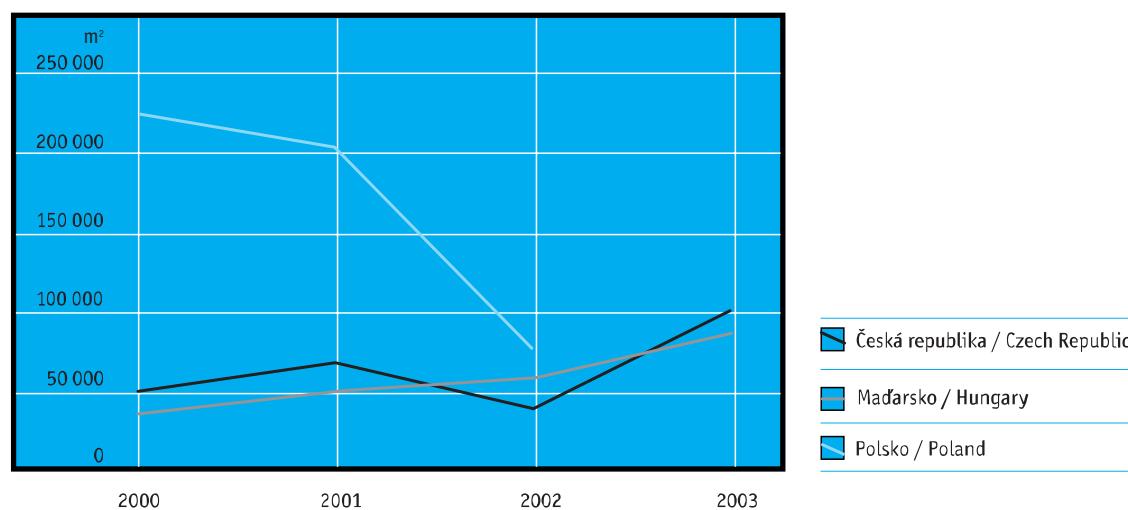
There were some great expectations linked to the growth of logistics in the Czech Republic, and these made a number of private businesses and municipalities take up hassled uncoordinated investments. So, logistic parks cropped up very fast, and now they seem to have more capacity than what the market can handle. Some industrial and storage buildings, however, were thought inappropriate to what users of modern storage space were looking for. Buildings are often located in places inadequately accessible from major roads, and consist of space of an unfit size and insufficient ceiling height, with a lack of communication and manipulation space, etc.

Most logistic centres have been built on greenfield sites. The market has been saturated to a large degree, and the initiative is currently being taken by tenants rather than developers, with tenants modifying the inner structure and plans of each built-up area and making them more suitable for the changing demand of logistic chains. Because of competition pressures, new projects and their construction are being carried out according to clients' specific needs, with floor space being minimized while the use of inner space is

rová plocha a maximalizuje se efektivita užití vnitřních prostor. Míra neobsazenosti prostoru se vystupňovala před třemi lety, což poněkud utlumilo růst cen, a nabídka se stabilizovala. Výrazně se začalo investovat do elektronické ochrany budov, kombinované se službami profesionální ostrahy. Tlak na náklady se projevuje i v omezeném umělého osvětlení použitím prosklených stropů skladů.

Obecně tedy můžeme konstatovat, že potencionální nabídka mírně roste. Je však soustředěna do omezeného počtu strategických lokalit, a ukazuje se, že je nedostatečná. Nadále přetrvává nedostatek vhodných pozemků k logistickým účelům, na druhé straně méně atraktivní lokality trpí nedostatkem zájmu.

### Vývoj nabídky Development of Supply



Zdroj / Source: C&WH&B

### Hlavní logistické parky ČR Major logistic parks, Czech Republic

Název / Name	Lokalita / Location	Stávající podlahová plocha / Existing Floor Area m²	Plánované rozšíření / Proposed Expansion m²
DI Logistic Park	Modletice/Jažlovice	105 000	17 000
Logistikpark Rudná	Rudná u Prahy	106 000	23 000
ALP	Kneževes	52 000	-
Tulipán Park Logistic Centre	Hostivice	23 000	60 000
CTB Brno	Brno	33 800	115 000

Zdroj / Source: ARTN

### Průmyslové a distribuční zóny v jednotlivých lokalitách

V České republice, zejména pak v pražském regionu, docházelo během posledních pěti let k významnému nárůstu pronajatých ploch. Nejaktivnějšími subjekty v tomto sektoru byly logistické a distribuční společnosti a operátory ze sektoru potravin a maloobchodu. Nabídka logistických ploch byla zaměřena převážně na Prahu a Brno. Nejpopulárnější logistické lokality jsou situovány západně a jižovýchodně od Prahy (Rudná, D1 Logistics Park). V současnosti se poptávka stále více zajímá i o další lokality, zejména o Brno, částečně také o Plzeň a Ostravu. Na konci roku 2003 trh moderních skladových prostor činil přibližně 790 tisíc m² ploch ve srovnání s 650 tisíci m² v roce 2002 a 600 tisíc m² ke konci 2001.

being made as efficient as possible. Space was least demanded and occupied three years ago, which had a rather limiting effect on the price growth, with supply becoming stable. Massive investments were made into the electronic protection of buildings combined with professional guards. The pressure on costs has also made businesses reduce artificial light by providing storage space with glass ceilings.

In the main, the potential supply is reporting a slight increase. However, it is centred on a limited number of strategic localities, and it is now being thought insufficient. There is still a lack of suitable land for logistic purposes, as opposed to less attractive localities which are suffering from a lack of interest.

### Industrial and Distribution Zones in Individual Localities

The Czech Republic, and Prague especially, has seen a remarkable rise in space leased in the past five years, logistic and distribution companies and operators of grocery and retail sectors being the most active participants. The offer of logistic space has been concentrated mainly in Prague and Brno with the most popular logistic localities situated west and south-east of Prague (Rudná, D1 Logistics Park). Currently, supply is covering more localities, notably Brno, partly Plzeň and Ostrava. Towards the end of 2003 the modern storage space market was about 790,000 m² compared to 650,000 m² in 2002 and 600,000 m² in 2001.

## Praha

Na pražském trhu se z celkových více než 140 tisíc m<sup>2</sup> pronajalo zhruba 10% ve starších rekonstruovaných projektech třídy B a dalších jen asi 13% prostor bylo pronajato v již postavených objektech třídy A. Zbývajících více než 80% se pronajalo v prostorech, které byly postaveny na zakázku na principu budoucí nájemní smlouvy. V Praze vznikají dva nové průmyslové parky, které v blízké budoucnosti výrazně obohatí nabídku nových prostor. První z nich realizuje investiční skupina Europa Fund na dosud neobsazené dálnici D8 na Drážďany a Berlín s názvem D8 Distribution Park. Zahájila výstavbu technické infrastruktury pro první budovu o velikosti 14 tisíc m<sup>2</sup>. Celý průmyslový park nabídne celkem přibližně 130 tisíc m<sup>2</sup> na dálnici D8 severně od Prahy. Developerská společnost Portland Trust dokončila další výstavbu výrobních prostor v průmyslovém parku Karlovarská Business Park.

Právě na západní části pražského okruhu dálnice D5 došlo k významným investičním transakcím. Tou vůbec největší byl nákup dosud nejrozsáhlejšího průmyslového a distribučního areálu Rudná Logistic Park s pronajatými plochami o celkové rozloze 115 tisíc m<sup>2</sup> skupinou Heitman. Dále stojí za zmínu několik dalších uskutečněných transakcí. Například v projektu Airport Logistic Park (ALP) developerem Raiffeisen Property Invest, který leží na silnici R7 v blízkosti letiště, byly pronajaty poslední prostory, které byly k dispozici od roku 1998 o velikosti cca 20 tisíc m<sup>2</sup>. Investiční skupina Europa Fund zrekonstruovala a pronajala 11 tisíc m<sup>2</sup> ve svém projektu Westpoint Distribution Park. V roce 2003 také koupila další pozemky u sjezdu Stráncice (15 km od dálnice D1 směrem na Brno) a v současnosti pracuje na jejich přípravě k výstavě více než 170 tisíc m<sup>2</sup> průmyslových ploch označované jako Prague Transport Logistic Park. Objem pronajatých ploch v této lokalitě činil přibližně 30% pražského trhu.

Podobně se rozšiřují další stávající parky – Tulipán Park a Rudná Lofistic Park. Nizozemská investiční společnost Redevco koupila budovu z Tulipán Park. Lokalita D1 Logistics Park byla prodána společnosti Prologis a bylo zde vybudováno a pronajato 44 tisíc m<sup>2</sup>. Investiční skupina Mayfield koupila starší areál třídy B v Říčanech známý jako Sanitas nedaleko plánovaného křížení s východním úsekem uvažovaného pražského silničního okruhu a zahájila jeho rekonstrukci. Celý areál je v současnosti pronajatý skladovým uživatelům. Další transakce jsou ve fázi přípravy.

## Přehled logistických a průmyslových center v Praze

Současné	Budoucí
FM Logistics	Utility Park West
Airport Logistics Park	Kbely Automotive Center
Westpoint Distribution Park	Prague Transport Logistics Park
Karlovarská Business Park	
Tulipán Park Logistics Centre	
Zličín Business Park	
Viterra Logistik Park	
D8 Zduby	
Šterboholy Industrial Area	
Sanmina Říčany	
ProLogis Park East and West	

Zdroj: CB Richard Ellis

## Mimopražské lokality

Většina zbývajících aktivit se rozvíjí v koridoru dálnice D1 mezi Prahou a Brnem, včetně města Brno. Velký potenciál má celý prostor mezi Brnem a Ostravou. Úsek mezi Prostějovem a Olomoucí je obecně považován za strategický v souvislosti s blízkostí velké koncentrace průmyslu i obyvatel v Polsku. Další prostory jsou pak kolem dálnice D5 a Plzně, rychlostní komunikace R48 do Ostravy. Výrazným developerem je společnost CTP Project Management. Nejbližší prostory pro průmyslové a distribuční využití jsou v Divišově, Humpolci, v Brně - Modřicích na dálnici směrem do Vídni. CTP Project Management figuruje i v dalších lokalitách – Brno-Černovice, Ostrava, Plzeň-Ejpovice.

## Prague

In the Prague market, from the total over 140,000 m<sup>2</sup> of leased space about 10% was in older reconstructed class B projects, another 13% was in already existing class A buildings. The remaining 80% was made-to-order constructions under agreements to make a lease contract. There are two new industrial parks being constructed in Prague which will soon enrich the supply of new space. One of the projects is being conducted by the investment group Europa Fund along the yet unoccupied D8 motorway to Dresden and Berlin ("D8 Distribution Park"). Technical infrastructure is presently being constructed for a first building of 14,000 m<sup>2</sup>. The entire industrial park is going to offer about 130,000 m<sup>2</sup> of total space on the D8 motorway north of Prague. The developers Portland Trust has completed another block of construction works on manufacturing space in the industrial park Karlovarská Business Park.

It is this western part of the Prague by-pass of the D5 motorway that has seen some very important investments made. The biggest of all was the group Heitman purchasing the so far, largest industrial and distribution area Rudná Logistic Park with leased space totalling 115,000 m<sup>2</sup>. Other remarkable transactions include Airport Logistic Park (ALP), a project by the developer Raiffeisen Property Invest located on the R7 road close to the airport: the last unoccupied space of about 20,000 m<sup>2</sup> available from 1998 has now been leased. Next, the investment group Europa Fund reconstructed and leased 11,000 m<sup>2</sup> under its project Westpoint Distribution Park. In 2003, it bought more land at the Stráncice exit (15 km from the D1 motorway to Brno), and is currently preparing construction of more than 170,000 m<sup>2</sup> of industrial space called Prague Transport Logistic Park. The share of leased space in this locality was about 30 per cent of the Prague market.

Similar expansion is being conducted in other existing parks – Tulipán Park and Rudná Logistic Park. The Dutch investor Redevco has bought a building in Tulipán Park. The D1 Logistics Park locality was sold to company Prologis with 44,000 m<sup>2</sup> constructed and leased there. The investment group Mayfield has bought an older class B block of land in Říčany known as Sanitas not far from the planned crossing with an eastern section of the future Prague bypass, and the company has started reconstructing it. At present, the entire area is leased to storage users. More transactions are being prepared.

## Prague's logistic and industrial centres

Current	Future
FM Logistics	Utility Park West
Airport Logistics Park	Kbely Automotive Center
Westpoint Distribution Park	Prague Transport Logistics Park
Karlovarská Business Park	
Tulipán Park Logistics Centre	
Zličín Business Park	
Viterra Logistik Park	
D8 Zduby	
Šterboholy Industrial Area	
Sanmina Říčany	
ProLogis Park East and West	

Source: CB Richard Ellis

## Out-of-Prague Localities

Most remaining activities are being conducted along the Prague-Brno D1 motorway, including the city of Brno itself. The area between Brno and Ostrava has enormous potential. The area between the cities Prostějov and Olomouc is thought of as a strategic location because of the neighbouring concentration of industry and population within Poland. More space is found along the D5 motorway and city Plzeň, and the R48 express road to Ostrava. Company CTP Project Management is a key developer. The nearest space for industrial and distribution purposes is located in Divišov, Humpolec, Brno-

Nemovitosti užívané majiteli byly spojeny téměř výhradně s přímými zahraničními investicemi uskutečněnými prostřednictvím české státní agentury CzechInvest. Téměř 50% těchto investic přicházelo ze sektoru automobilového průmyslu. Mezi největší obchody patřily (seřazeno dle velikosti) koupě 250 hektarů pozemku společností PSA Peugeot/Toyota v Kolíně, 3,2 hektarů pozemku společnosti Continental AG v Otrokovicích, pozemek pro Toyoda Gosei v Klášterci nad Ohří a 10 ha společnosti Toyoda Machine Works v Pardubicích. Většina dalších transakcí se uskutečnila v sektoru elektronický průmysl a patří sem například nová továrna společnosti Laird Group v Liberci.

### Nájemné na trhu průmyslových a skladových prostor

V průběhu posledních několika let vykazoval sektor trhu s logistickými prostorem mírný pokles hladin nájmů, v průměru přibližně 1,5% ročně. Pokles nájmů na konci minulého desetiletí se omezil pouze na střední a východní Evropu, zatímco většina západní Evropy zaznamenala pozitivní růst. Nicméně nedávné pohyby nájmů směrovaly na většině západních trhů k poklesu.

Nájemné za skladové prostory třídy A se pohybuje od 4,90 do 5,25 EUR / m<sup>2</sup> / měsíc a za prostory budované na základě předpronájemních smluv jsou nájmy mezi 4,25 až 4,75 EUR / m<sup>2</sup> / měsíc. Prostory třídy B v Praze se v poslední době drží v rozmezí od 3,80 do 4,50 EUR / m<sup>2</sup> / měsíc a mají tendenci mírně klesat. Nájem za prostory třídy A na sekundárním trhu včetně koridoru D1 v Divišově, Humpolci a Brně se pohybuje v rozmezí 4,00 až 4,25 EUR / m<sup>2</sup> / měsíc; za prostory budované na základě předpronájemních smluv kolem 3,60 až 4,00 EUR / m<sup>2</sup> / měsíc.

Požadované nájemné nezahrnuje provozní náklady, jako například servisní poplatky. Běžně dochází k tomu, že developeri nebo vlastníci budov platí za interní vybavení, jako například regály, které jsou poté amortizovány prostřednictvím plateb nájemného. Provozní náklady jsou v rozmezí 1 až 1,50 EUR / m<sup>2</sup> / měsíc.

Průměrná velikost pronájmu byla v rozmezí 4 000 m<sup>2</sup> až 5 000 m<sup>2</sup>. Největší pronájem skladových prostor v roce 2003 byl uskutečněn v D1 Logistics Parku na jihovýchodní části Prahy, kde si britský řetězec Tesco pronajal 26 000 m<sup>2</sup> prostoru v části D1 East na nájemné ve výši 5,19 EUR / m<sup>2</sup> / měsíc za nové účelově vybudované prostory. Mezi další významné transakce v roce 2003 patří dva pronájmy v Tulipan Park Logistics Centru – prvním byl pronájem 4 984 m<sup>2</sup> společnosti Otec v květnu 2003 za nájemné ve výši 5,40 EUR / m<sup>2</sup> / měsíc; druhou byl pronájem společnosti Valeo v červnu 2003, která si pronajala 5 000 m<sup>2</sup> za nájemné 5,55 EUR / m<sup>2</sup> / měsíc. Fritz si pronajali 7 820 m<sup>2</sup> skladových prostor ve Westpoint Distribution Parku v květnu 2003 za 3,00 EUR / m<sup>2</sup> / měsíc.

### Průměrné nájemné za například min. 2 500 m<sup>2</sup> moderních skladovacích prostor

Rents – Average Rents for Say Minimum 2,500 m<sup>2</sup> of Modern Warehouse Space

	EUR / m <sup>2</sup> / měsíčně / month
Česká republika / Czech Republic	
Širší okruh Prahy / Greater Prague location	4,6 – 5,6
Ostatní lokality / Other locations	3,6 – 5,1
Maďarsko / Hungary	
Širší okruh Budapešti / Greater Budapest location	5
Ostatní lokality / Other locations	4
Polsko / Poland	
Širší okruh Varšavy / Greater Warsaw location	5
Ostatní lokality / Other locations	3,5 – 4,0

Zdroj / Source: C&WH&B

### Podpora státu

Oblast podnikatelských nemovitostí určených pro průmysl a služby s ním související je vedle rezidenčního trhu jedinou, v níž mohou podnikatelé počítat se systematickou podporou ze strany státu. Vládní investiční pobídky se týkají poměrně atraktivních příspěvků proplácených investoro-

Modřice on the motorway to Vienna. The company CTP Project Management is involved in other localities, too: Brno - Černovice, Ostrava, Plzeň – Ejpovice. The Real estate used by the owners was almost always linked to direct foreign investments made through the Czech state agency CzechInvest. Almost half of these investments came from car manufacturing. The biggest deals included (according to size) the purchase of 250 ha of land by company PSA Peugeot/Toyota in Kolín, 3.2 ha of land by company Continental AG in Otrokovice, land for Toyoda Gosei in Klášterec nad Ohří, and 10 ha by company Toyoda Machine Works in Průhonice. Most other transactions were made in the electronic industry, e.g. a new manufacturing plant of company Laird Group in Liberec.

### Rent on the Market of Industrial and Storage Space

The recent years have seen a slight decrease in rent in the logistic space sector of the market, on average 1.5% a year. The decline of the late 1990's was restricted to Central and Eastern Europe only, while most west European countries reported positive growth. Yet, some recent shifts of rent turned most west European markets into decline.

The monthly rent for storage class A space is between 4.90 and 5.25 Euro per m<sup>2</sup>, with space constructed under agreements to make a lease contract, the rent is between 4.25 and 4.75 Euro per m<sup>2</sup>. Rent for class B space in Prague has been between 3.80 and 4.50 Euro per m<sup>2</sup> recently, with a slightly decreasing tendency. For Class A space on the secondary market including the D1 motorway area in Divišov, Humpolec, and Brno the levels are 4.00 to 4.25 Euro per m<sup>2</sup>, with space constructed under agreements to make a lease contract the levels are 3.60 to 4.00 Euro per m<sup>2</sup>.

The rent charged does not include operation costs such as service charges. Developers or the owners of buildings often pay for interior furnishing (e.g. racks), and this is then redeemed through payments of rent. Operation costs are between 1 to 1.50 Euro per m<sup>2</sup> per month.

The average size of leased space was 4 to 5 thousand m<sup>2</sup>. The biggest lease of storage space in 2003 took place at the D1 Logistics Park in south-east of Prague with British chain Tesco renting 26,000 m<sup>2</sup> of space in the D1 East section for 5.19 Euro per m<sup>2</sup> per month for new made-to-order space. The other major transactions of 2003 included two lease contracts at the Tulipan Park Logistics Centre: first, company Otec rented 4,984 m<sup>2</sup> in May 2003 for a monthly rent of 5.40 Euro per m<sup>2</sup>; second, company Valeo rented 5,000 m<sup>2</sup> in June 2003 for a rent of 5.55 Euro per m<sup>2</sup>. Fritz rented 7,820 m<sup>2</sup> of storage space at the Westpoint Distribution Park in May 2003 for a monthly rent of 3,00 Euro per m<sup>2</sup>.

### State Support

The business real estate sector for industry and related services is – together with the residential market – the only field where businesses can count on systematic state support. Government investment incentives include some fairly attractive grants paid to investors for every newly created job vacancy

vi za každé nově vytvořené pracovní místo (odvozeno dle míry nezaměstnanosti v dané oblasti), jednak daňových prázdnin. Investiční pobídky samozřejmě směřují k investorům, kteří vybudované objekty následně sami využívají k vlastní výrobní činnosti. Jejich vliv na trh nemovitostí tak můžeme chápat spíše jako zprostředkování. Přesto a také navzdory kritice málo razantního přístupu vlády se vliv investičních podmínek projevuje jako pozitivní.

V roce 1998 zahájilo Ministerstvo průmyslu a obchodu ČR ve spolupráci se státní agenturou CzechInvest a místními municipalitami systém veřejné podpory na trhu nemovitostí „Program podpory rozvoje průmyslových zón“, který měl za cíl stimulovat růst průmyslových měst po celé ČR.

Hlavním smyslem podpory vzniku a rozvoje průmyslových zón je vybudovat vhodné nemovitosti, schopné přilákat kvalitní investory, kteří významně přispějí k růstu HDP, exportu a zavádění moderních technologií a svou investicí vytvoří nová pracovní místa pro obyvatele regionů. Novým investorům jsou tedy nabízeny připravené pozemky a objekty spolu s dalšími potřebnými informacemi (technická infrastruktura, disponibilita pracovních sil, apod.). Na těchto investičně připravených územích je možné prakticky okamžitě zahájit výstavbu nového závodu. Tento mechanismus má přispět k vyrovnávání ekonomických rozdílů v jednotlivých regionech. Kromě přímých dopadů na hospodářství mají průmyslové zóny další významné efekty – zlepšení dopravní obslužnosti celého území, stavu a hustoty technické infrastruktury, transfer nových technologií a inovací, možné zvýšení celkové prestiže města, což celkově může pozitivně ovlivnit i další růst podnikatelského prostředí. Příchod mezinárodních firem aktivuje širokou skupinu jejich potenciálních subdodavatelů.

Vláda na tento Program vyčlenila v letech 1998 až 2003 finanční prostředky v celkovém objemu téměř 3,2 mld. Kč. Pro rok 2003 dosáhl rozpočet na přípravu průmyslových zón výši 1,1 mld. Kč. Celkem bylo investičně připraveno 79 zón s územím o celkové výměře přibližně 1 580 hektarů. Z toho více než 1 000 hektarů bylo převedeno na investory. Tím bylo dosud vytvořeno téměř 23 tisíc nových pracovních míst s předpokladem až na téměř 50 tisíc pracovních míst do roku 2006. V současnosti je obsazeno již více než 66% těchto investičně připravených území.

Podpora se poskytuje ve výši nákladové mezery nebo dotace úroků z úvěru na inženýrské sítě. Od roku 2001 se Program skládá ze čtyř podprogramů, rozdělených podle předmětu podpory – „Příprava průmyslových zón“, „Regenerace průmyslových zón“, „Výstavba a rekonstrukce nájemních objektů“ (tj. výrobních hal a objektů pro strategické služby a technologická centra) a „Akreditace průmyslových zón“.

V současnosti probíhá realizace „Programu podpory rozvoje průmyslových zón 2001–2006“, kterou má v agentuře CzechInvest na starosti Divize podnikatelských nemovitostí a regionů (PNR). Od roku 2004 CzechInvest realizuje plán vybudování a zprovoznění sítě regionálních kanceláří v krajských městech. Cílem je maximálně zjednodušit a zpřístupnit poskytování podpory pro malé a střední podnikatele ve zpracovatelském průmyslu přímo v jednotlivých krajích ČR.

V rámci podprogramu „Příprava průmyslových zón“ získaly v roce 2003 dotaci:

- 3 strategické průmyslové zóny (Brno – Černovická terasa, Kolín – Ovčáry a Žatec – Triangle),
- 6 průmyslových zón s konkrétním investorem, který požádal o investiční pobídky (Blansko, Český Těšín, Frýdek Místek, Pardubice, Písek a Chomutov)
- 2 rozvojové zóny (Třebíč a Rumburk).

Dle hodnocení agentury CzechInvest měla realizace Programu celkově pozitivní vliv na posílení konkurenční schopnosti ČR na trhu přímých zahraničních investic, a tím významně ovlivnila počet úspěšně dokončených projektů CzechInvestu.

(according to unemployment rates of regions), or tax holiday. Investment incentives are investor-focused, of course, with investors using the constructed buildings for their own manufacturing. Therefore, the effect they have on the real estate market is more like that of an intermediary. Yet, despite the criticism of the government's insufficiently strong approach, the influence of investment conditions has been positive.

In 1998, the Czech Ministry of Industry and Trade, assisted by the state agency CzechInvest and local municipalities, launched a system of state support for the real estate market called "Industrial Zone Development Support Programme" which was meant to stimulate the growth of industrial sites throughout the Czech Republic.

The main objective of supporting the creation and development of industrial zones is creating suitable real estates able to attract leading investors who then make a substantial contribution to the growth of GDP, export and the implementation of new technologies, at the same time creating job vacancies for local population. New investors are offered ready land and buildings as well as other necessary details (technical infrastructure, the availability of labour force etc.). The construction of a new plant can be virtually immediately launched on this ready land. This is the way to help balance economic differences between regions. Apart from direct effects on the economy, industrial zones have more important effects – improving the area's transport accessibility, conditions and density of technical infrastructure, transferring new technologies and innovations, possibly improving the place's prestige, which can then have a positive effect on further growth of business conditions. The entry of international companies triggers off activities by a number of their potential sub-suppliers.

Between 1998 and 2003, the government allocated resources of almost 3.2 billion crowns for the Programme. In 2003, the budget for the preparation of industrial zones reached 1.1 billion CZK. In total, investment preparation covered 79 zones of a total of 1,580 ha. Out of the total, over 1,000 ha was transferred to investors. Thus, nearly 23 thousand job vacancies have so far been created, with the figure likely to reach 50 thousand by 2006. Currently, more than 66% of the prepared land has been occupied.

The support granted equals cost gaps or interest on credit for engineering networks. Since 2001, the Programme has consisted of four sub-programmes, according to the object of support – "Preparation of industrial zones", "Regeneration of industrial zones", "Construction and reconstruction of buildings for rent" (i.e. manufacturing halls and buildings for strategic services and technology centres) and "Industrial Zones Accreditation Programme".

Currently, the "Industrial Zone Development Support Programme 2001–2006" is under way, with CzechInvest's Division of Business Properties and Regions in charge. In 2004, CzechInvest launched a plan to construct and implement a network of regional offices in regional capitals. The goal is to provide the easiest possible and most accessible support for small-to-middle-sized processing businesses in each of the Czech Republic's regions.

Under the sub-programme "Preparation of industrial zones" grants in 2003 went to:

- 3 strategic industrial zones (Brno – Černovická terasa, Kolín – Ovčáry and Žatec – Triangle),
- 6 industrial zones with a concrete investor who applied for investment incentives (Blansko, Český Těšín, Frýdek Místek, Pardubice, Písek and Chomutov)
- 2 developing zones (Třebíč and Rumburk).

According to CzechInvest's evaluation, the fulfilment of the Programme had a positive effect creating higher competitiveness of the Czech Republic on the direct foreign investments market, which significantly influenced the number of successfully completed projects by CzechInvest.

CzechInvest také spravuje rozsáhlou databázi podnikatelských nemovitostí, prostřednictvím které mohou podnikatelské subjekty nabízet či poptávat vhodné pozemky, haly, kanceláře, skladovací atd. pro podnikání v celé České republice. Databáze v současné době obsahuje více než 200 průmyslových zón a pozemků a přes 70 výrobních objektů areálů vhodných pro podnikání a její část je také dostupná na webových stránkách.

### Podpora ze strukturálních fondů EU

Od poloviny roku 2004 je možné finančovat vybrané projekty výstavby průmyslových nemovitostí nejen ze státního rozpočtu, ale nově ze strukturálních fondů EU. Zahraniční investoři a developeri začínají zaměřovat svoji pozornost právě tímto směrem. Jedním z programů, které souhrnně spadají do Operačního programu průmyslu a podnikání (OPPP), je také program s názvem „Reality“ zaměřený na rozvoj podnikatelské infrastruktury. Tento program byl vyhlášen Ministerstvem průmyslu a obchodu a žádosti je možné předkládat v regionálních kancelářích agentury CzechInvest. Pro období 2004 až 2006 bylo v programu Reality vyčleněno 80 milionů EUR.

Příjemcem podpory podle tohoto programu mohou být developerské společnosti, které na území ČR podnikají v oblasti rozvoje a pronájmu podnikatelských nemovitostí. Podporu mohou využít také všechny malé a střední podniky působící v oboru zpracovatelského průmyslu nebo strategických služeb (jako např. call centra, centra sdílených služeb) či technologických center (vývojová, řešitelská centra). Další skupinou příjemců jsou města, svazky měst a kraje.

Peníze je možné získat na realizaci projektů výstavby, rozvoje či regenerace průmyslových a podnikatelských zón a podnikatelských objektů (výrobních hal, objektů pro strategické služby), včetně související dopravní a technické infrastruktury.

Samostatným dotačním titulem je podpora projektové dokumentace. Dokončená projektová příprava nových podnikatelských zón a objektů je totiž základním předpokladem pro úspěšné nabízení takového projektu výrobním investorům a konec končů i velmi dobrým východiskem pro získání případné další podpory v rámci tohoto anebo jiného programu.

Specialitou programu je podpora určená pro developerzy tzv. spekulativních nájemních objektů. Kromě úhrady části uznatelných nákladů na jejich výstavbu lze získat podporu ve formě dotace na tržní nájemné po dobu tří let na neobsazené plochy nájemního objektu (výrobní haly, prostory pro strategické služby).

### Regenerace průmyslových zón – brownfields

Prakticky v každé obci a městě ČR se vyskytuje řada území, která byla anebo nadále jsou zastavěná, ale nejsou dosudatečně využívána. Jedná se o bývalé průmyslové areály, zemědělská družstva nebo oblasti postižené těžbou nerostných surovin, skladováním odpadů nebo využíváním pro vojenské účely. V souvislosti se strukturálními fondy EU jsou tato území dálé vymezena jako jasně stanovené rozlohy minimálně dvou hektarů. Budování průmyslové zóny na těchto nevyužívaných, zpravidla zastavěných průmyslových území – tzv. „brownfields“ – vede díky jejich nutné revitalizaci k odstranění často závažných ekologických zátěží, včetně skladů škodlivých odpadů, čímž dochází k významnému zlepšování životního prostředí celé oblasti a úsporám budoucích nákladů. Takto revitalizované objekty mají další pozitivní sociální dopady na danou oblast.

Přesný počet takových objektů můžeme jen těžko odhadnout, neboť jde o nedokončený proces, kdy neustále vznikají nové brownfieldy. Nejvíce se jich vzhledem k průmyslové historii nachází v Ústeckém a Moravskoslezském kraji.

Na trhu začínají přibývat areály, které jsou využitelné i pro zahraniční investory, a řada z nich je naopak vyhledává. Zájem investorů i developerů roste i díky přístupu k podrobným informacím v souvislosti s celosvěto-

CzechInvest also controls an extensive database of business properties which enables businesses to offer or demand suitable land, halls, offices, storage space etc. for business activities throughout the country. The database now comprises over 200 industrial zones and lots, plus more than 70 manufacturing buildings fit for business activities, with a part of the database also available on their websites.

### The EU Structural Funds Support

Since mid 2004 it has been possible to fund selected projects of constructing industrial properties not only through the state budget, but also via EU structural funds. Foreign investors and developers are now focusing on this possibility. One of the programmes jointly controlled by the "Industry and Business Operation Programme" is a scheme called "Real estates" supporting the growth of business infrastructure. The scheme was opened by the Ministry of Industry and Trade, and applications can be submitted at regional offices of the agency CzechInvest. The period 2004 to 2006 under the scheme Real estates will involve 80m Euro.

The support under the programme will be granted to developers doing business in the Czech Republic in the field of developing and leasing out real estates. Equally, the grant can be exploited by all small-to-middle-sized businesses in the processing industry or strategic services (call centres, shared services centres) or technological centres (development, solution centres). Other potential grantees include cities, groups of towns, and regions.

Resources can cover the implementation of projects of construction, development or revival of industrial and business zones and business buildings (manufacturing halls, buildings for strategic services), including related transport and technical infrastructure.

A separate grant item is the support of project documentation. Completed preparation works for projects of new business zones and buildings is absolutely crucial to successfully promoting these projects among manufacturing investors as well as a good starting point for obtaining further support under this programme or similar ones.

What is unique about the programme is the support for developers of "speculative buildings for lease". Apart from refunding some of the construction costs, the programme may provide grants for rent fees for up to three years for unoccupied space of the buildings for rent (manufacturing halls, space for strategic services).

### Industrial Zones Revitalisation – Brownfields

Virtually every municipality and town within the Czech Republic has got some land which has been built-up, though not much use is being made of it. This applies to former industrial plants, agricultural cooperatives, or areas affected by extraction of raw materials, storage of waste or military use. Under the EU structural funds, the areas eligible for such grants have been defined at the minimum of two hectares in size. Constructing industrial zones at these unused, usually built-up sites (brownfields) must involve revitalization through the disposal of some very serious ecological burdens like harmful waste sites, which all leads to a fundamental improvement of the entire region's environment and can also help reduce potential costs. Such revitalized sites will then have a further positive social effect on the region in question.

The number of such sites can only be estimated since the process is still under way with new brownfields continually occurring. Due to the historical background of industries, most of the sites are found in the regions Ústecký and Moravia-Silesia.

The market is now including more and more sites which can be used by foreign investors, and some of them are genuinely demanded by those. The interest of investors and developers is on the rise due to the accessibility of detailed information following worldwide and Europe-wide marketing. So, some

vým i celoevropským marketingem. Řada developerů tedy kupuje levné starší skladové haly a po jejich rekonstrukci je schopna nabídnout standard nových prostor za výhodnějších podmínek a za takové ceny, které jsou obvyklé právě ve starších prostorách. Výrazným stimulem jsou i strukturální fondy (konkrétně program „Reality“), které mohou velmi rychle vykompenzovat náklady na regeneraci. Úspěšně dokončených projektů revitalizace zatím není mnoho, v prostoru malých regionálních trhů ale probíhá poměrně čílý obchod s brownfieldy, a to i bez zprostředkování ze strany státu, resp. agentury CzechInvest. Značný zájem o investice do brownfieldů i o jejich další obsazování projevují také české společnosti a podnikatelé. V současné době je jich dokonce daleko vyšší počet než těch zahraničních.

Klíčovým projektem nejen svou velikostí a zahraničními investicemi, ale i svým propojením s městem je areál Škoda v Plzni. Úspěch tohoto projektu souvisí s otevřením areálu lidem a ústupem od těžké výroby. V Praze zatím projekty takového rozsahu nejsou. Můžeme zmínit lokalitu bývalého cukrovaru v Modřanech, nebo Kolbenovu ulici v Praze 9, která má velký význam pro další rozvoj brownfieldů v Praze. Areál společnosti Svit sice není tak rozsáhlý, ale jeho význam spočívá v tom, že je historickou součástí města.

Pro pružnější využití potenciálu brownfieldů nadále chybí na státní úrovni komplexnější strategie dalšího postupu a zejména pak instituce, která by ji implementovala do praxe a měla dostatečné pravomoce. Státní agentura CzechInvest se zabývá pouze částí možných využití těchto objektů a tou je opětovně upotřebení zregenerovaných brownfieldů pro průmyslovou výrobu. Chybějí však oblasti bydlení, obchodu a služeb, aktivity pro volný čas a podobně.

## Investiční příležitosti

V sektoru logistických nemovitostí vznikají nové možnosti pro dobré investiční příležitosti, zejména díky stabilitě a míře výnosů této oblasti. Velké nemovitostní fondy často zakládají specializované fondy, které se soustředují na investice do logistických objektů, jejichž prostřednictvím chtějí vstoupit na tento sektor trhu. Zájem investorů je zaměřen na klíčové trhy západní Evropy a také čím dál více na rozvíjející se trhy střední a východní Evropy. Investoři kladou důraz na lokalitu a kvalitu nájemních smluv. Na trhu působí omezený počet developerů, kteří mají navíc stále těžší situaci s hledáním vhodných pozemků, zejména v oblastech blízko centra Prahy. Do sektoru vstupují i další investoři a zároveň sílí aktivity vlastníků a uživatelů nemovitostí. V této souvislosti musíme zdůraznit, že tím sílí boj o produkt.

Model vztahu jednotlivých operátorů vůči vlastnictví nemovitostí se v jednotlivých zemích zatím liší. Existuje řada operátorů – vlastníků logistických nemovitostí, především velkých jednotek, které byly postaveny na míru. V současné době je možno zmapovat relativně vysoký zájem o koupi průmyslových prostor. Zároveň ale sílí i nájemní trh, zvláště ve vyspělejších zemích Evropy. Tento trend ovlivňuje operátoři 3PL, kteří s ohledem na vývoj situace mají větší zájem o kratší „pružné“ pronájmy, odpovídající jejich konkrétním smlouvám na zajištění logistických služeb. Rovněž se můžeme setkat s modelem, kdy společnosti, které outsourcingují logistické provozy, si sami pronajmou prostory, do nichž pak umístí svého vybraného operátora 3PL.

developers purchase cheap older storage halls, and once their reconstruction is completed, space with the quality of a brand new building is available under more favourable conditions, and for prices typical of older buildings. Plenty of stimulation is provided by the structural funds (“the real estate” programme in particular) able to bring quick compensation for revitalization costs. There have not been many successfully completed projects of revitalization so far, though small regional markets have seen some really dynamic business activities involving brownfields, even without intermediaries like the state or agency CzechInvest. There has been keen interest in investing into brownfields and further occupying them by the Czech companies and businesses also. The current number is even higher than that of foreign participants.

Being of a considerable size and involving huge foreign investments while having a good interaction with the city, Škoda Plzeň is the key project. What made the enterprise successful was that the plant has been opened to the public, and heavy manufacturing has been abandoned. Prague has no projects of this size, though the former sugar refinery in Modřany or the Prague 9-based Kolbenova Street with its important role in the further development of brownfields in Prague can be similar examples. The site of company Svit is not relatively large, yet its historical value for the city is of much importance.

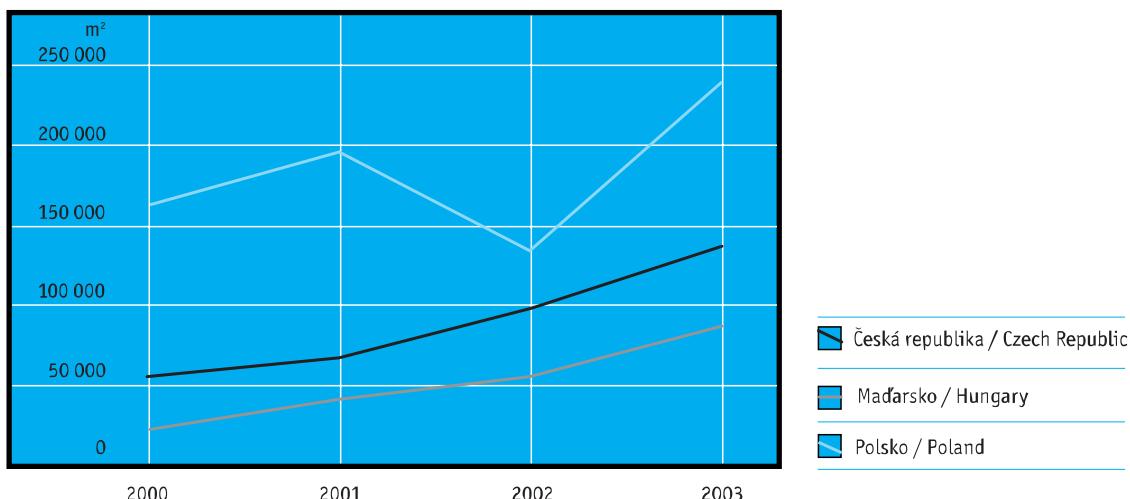
More flexible use of brownfields still cannot be achieved due to a lack of complex nation-level policies towards further development; neither is there any institution able to implement the policies, supported by enough powers. The state agency CzechInvest deals with only a part of how such buildings can potentially be used, showing how to make further use of revitalized brownfield sites for industrial purposes. What remains out of its powers is the sectors of housing, trade and service, free-time activities etc.

## Investment Opportunities

The sector of logistic properties has seen some new possibilities of good investment opportunities, largely due to the stability and high rate of yields in this sector. Huge real estate funds often set up specialist funds which focus on investing into logistic buildings, which enables them to enter this sector of the market. Investors are mainly interested in the key markets of western Europe, though increasing interest has been reported in the developing markets of Central and Eastern Europe. Investors lay great emphasis on the locality, and the quality of lease contracts. There are now a limited number of developers on the market, who are finding it more and more difficult to find suitable land, especially in localities close to the centre of Prague. More investors are entering the sector, and the owners and users of real estates are becoming more active. This is remarkably important for the fight for products.

The ways individual operators are related to the ownership of real estates vary in different countries. There are a number of operators – owners of logistic real estates, mainly of huge made-to-order sites. Currently, there is a lot of interest in purchasing industrial space. Simultaneously, the lease market is on the increase, especially in Europe's more developed countries. The trend is fuelled by 3PL operators who – observing the tendencies – are more interested in short-term flexible lease contracts which correspond to their individual contracts for the provision of logistic services. What also exists is that companies outsourcing their logistic services rent their own space in which they locate their own 3PL operator.

## Vývoj trhu Development of Market



Zdroj / Source: C&WH&B

Jak jsme uvedli již dříve, v roce 2003 bylo pronajato celkem přes 225 tisíc m<sup>2</sup> skladových a lehkých výrobních prostor. Kromě výše uvedených transakcí bylo uskutečněno dalších dvanáct pronájmů jednotek o velikosti 3 tisíc až 5 tisíc m<sup>2</sup> a dva uživatelé si pronajali jednotky o velikosti 1 tisíc až 3 tisíce m<sup>2</sup>. Ve srovnání s předchozím rokem, kterému dominovaly logistické firmy, nejvíce transakcí uskutečnili výrobci a koneční uživatelé. Zájem investorů rostl v reakci na zvýšenou poptávku uživatelů.

Míra neobsazenosti u moderních skladových prostor kulminovala v roce 2001, a to výši 12%. V roce 2002 dosahovala 7%. V současnosti je míra neobsazenosti poměrně nízká a pohybuje se na hranici 2%. V některých lokalitách dosáhla v průběhu posledních pěti let pouze 1%, u objektů třídy A se bliží až k nule. Naopak u nemovitostí skupiny B a u sekundárních prostor dosahuje 10% a někde dokonce 40%. Sledování sekundárního trhu je celkově komplikovanější, a to z důvodu nedostatečné transparence a neorganizovanosti majitelů objektů.

Investiční výnosy vázající se na logistické prostory jsou ve srovnání s ostatními realitními sektory nadále relativně vysoké, během posledních dvou let se v Evropě stabilizovaly v průměru na 9,7%. Výnos pro nejatraktivnější produkty v oblasti logistiky se v Německu anebo Británii pohybuje mezi 6,5 % a 7,5 %, zatímco na středoevropských trzích, tj. v Praze, Budapešti a Varšavě se výnosy pohybují okolo 10%.

Na investice do trhu průmyslových a logistických parků výrazně působí i souvislosti daňových změn, přesněji potom daně z přidané hodnoty, kdy přesouvání do základní skupiny mohlo mít vliv na výši nájmů. Stále neoptimálně řešené je rovněž technické zhodnocování nemovitostí, kdy dochází k nerovnému postavení pronájemce, nájemce a případné podnájemce.

Do rozvoje investic v ČR výrazně zasahuje i agentura CzechInvest. Například jen v prvních dvou čtvrtletích 2003 podpořila implementaci 24 investičních projektů v průmyslovém sektoru v celkové hodnotě převyšující 280 milionů EUR. Nájemníci směřovali svůj zájem na západní a jihovýchodní stranu Prahy, a to vzhledem ke geografické poloze ČR i Slovenska. Na tom se projevila i skutečnost, že východní část objezdu Prahy je dokončena, zatímco západní část nikoliv. Tím je zajištěna příznivější dostupnost na sever a jih.

Ve střednědobém horizontu můžeme očekávat, že český průmyslový trh bude růst, nájemná a výnosnost zůstanou stabilní. Poptávka bude stálá, zvláště jak kvalita a dosažitelnost skladů vzroste. Pražský trh dosahuje stupně nasycení, proto uživatelé budou nuteni hledat v jiných lokalitách, což povede k růstu v dalších městech.

As stated above, during 2003 there was a total of more than 225,000 m<sup>2</sup> of storage and light manufacturing space. Apart from the transactions above, a further 12 lease contracts were made involving sites of 3 to 5 thousand m<sup>2</sup>, two more users renting sites of 1 to 3 thousand m<sup>2</sup>. Compared to the year before which had seen logistic companies dominate, in 2003 most transactions were made by manufacturers and end-users. The interest of investors increased in reaction to the higher demand by users.

The non-occupancy rate within modern storage space reached its climax of 12% in 2001. In 2002 it was 7%. Currently, the rate is quite low, at around 2%. In some localities it has reached as little as 1% in the past five years, with class A buildings even nearing zero percent vacancy level. On the other hand, class B buildings and secondary sites are reaching 10%, with some areas as high as 40%. On the whole, it is more complicated to monitor the secondary market as there is lack of transparency and organization among the owners.

Investment yields linked to logistic space are still relatively high compared to the other real estate sectors with rates stabilizing at 9.7% in Europe in the past two years. Germany or Britain's yields from the most principal logistic products are between 6.5 and 7.5%, while the Central European markets, i.e. Prague, Budapest, Warsaw are reporting 10%.

What also has an important effect on investments into industrial and logistic parks is changes in taxation, especially VAT: its reclassification into the basic class may have influenced rental levels. An insufficient approach is still present in the technical assessment of real estates with unequal positions of the lessor, lessee or sublessee.

Equally, the agency CzechInvest plays an important role in the development of investments of the Czech Republic. For example, in the first and second quarters of 2003 it backed the implementation of 24 investment projects in the industrial sector totalling over 280 million Euro. Tenants focused on the Western and South-Eastern Prague because of the geographical position of both the Czech Republic and Slovakia. Also the fact that the eastern section of the Prague by-pass has been more sufficiently developed than the Western side making the area more accessible from the South and North.

From the long-term point of view, the Czech industrial market is expected to grow, while rental levels and yields will remain stable. The demand will be stable, and both the quality and accessibility of storage space will increase. The Prague market is being almost saturated, and so users will have to look for other localities, which will result in growth in other cities.

## Největší transakce na trhu The Market's Largest Transactions

Firma / Company	Oblast podnikání / Industry	Typ / Type	Projekt / Project	Plocha / Size (m <sup>2</sup> )
Tesco	Maloobchod / Retail	pronájem / lease	Prologis D1 Park	27,000
Honeywell	Výroba / Manufacturing	pronájem / lease	Flextronics Park Brno	27,000
Lindab	Výroba / Manufacturing	předprodej / forward sale	Karlovarská BusinessPark	27,000
His Jeans	Distribuce / Distribution	prodej / sale	D8 Distribution Park	14,000
UTC	Distribuce / Distribution	pronájem / lease	Prologis D1 Park	13,000
Quanta	Výroba / Manufacturing	pronájem / lease	Rudna Logistic Park	11,000
Bertelsmann	Média / Media	pronájem / lease	Airport Logistic Park	9,200
Andrew	Výroba / Manufacturing	pronájem / lease	CTP Brno Modřice	9,000
UPS Fritz	Logistika / Logistics	pronájem / lease	Westpoint Distribution Park	8,000

Zdroj / Source: Colliers International, Industrial Report, 3Q 2003

## Trendy a příležitosti v oblasti průmyslových a skladových nemovitostí

Přední poradenské společnosti, sledující trh realit a potenciální možnosti jejich využití, řadí Českou republiku na jedno z nejvyšších míst v Evropě, zejména ve srovnání s novými členy EU. Oceňuje se především skvělá tranzitní poloha, ceny nemovitostí – a to logistických parků i ploch, které by mohly být takto v budoucnu využívány – zkušenosti podnikatelů se specifiky pronikání směrem na Balkán a do zemí bývalého SSSR, jakož i mzdrová náklady.

Nadále zde však existují určitá omezení. Ryze česká a na logistiku zaměřené společnosti totiž nemají proti vlivným multinacionálním korporacím mnoho šancí. Velikost společnosti je totiž ve velmi úzké vazbě na její důvěryhodnost u klientů. Ačkoliv většina výrobců a distributorů obvykle nesvěruje celý objem logistických zakázek jednomu partnerovi, přece jen výrazně roste hodnota nabídky komplexních služeb. Společnosti musejí přicházet s řešeními šitými na míru a s osobním přístupem. Osvědčují se menší prostory, volnější smluvní podmínky, minimalizace rizik. Právě osobní vazby a těsný kontakt se zákazníky byly v nedávné době ze strany řady velkých logistických společností zásadně podceňovány. Současně musíme připustit, že logistickým a průmyslovým parkům není věnována taková pozornost, jakou si zasluhují, a to právě ve srovnání s kancelářemi nebo byty. Přitom skýtají zajímavé možnosti v souvislosti s daněmi, ekologií, územním plánováním nebo možnostmi využívat strukturální fondy EU.

V nadcházejícím období očekáváme zvýšení poptávky po skladových prostorách ze sektorů, které procházejí rozvojem – například elektronika, výroba spotřebního zboží, automobilový průmysl. Podstatná část poptávky bude opět tvořena logistickými společnostmi, které budou takto reagovat na zvýšenou poptávku po outsourcingu ve skladování a tlaku na efektivní využití kapitálu v podnikání ze strany uživatelů. Můžeme také očekávat jejich další konsolidaci vlivem pokračujícího outsourcingu skladových služeb v nových segmentech, která vyvolá další postupný růst současných velkých společností, stejně jako nástup firem střední velikosti anebo společností nově vstupujících do ČR.

V oblasti podnikatelských nemovitostí očekáváme růst nájemních objektů pro průmysl. Ten bude podmíněn zejména tendencemi klesajících nájmů a současnou možností získání prostředků ze strukturálních fondů EU, které tento typ projektů podporují.

Nadále bude pokračovat počet nových, developersky budovaných projektů v ostatních lokalitách ČR. Ač se to může zdát překvapivé, největšími přírůstky v této oblasti budou v nejbližší době projekty v regionu hlavního města. Poptávka po nových a rekonstruovaných nemovitostech v Praze a Brně dále poroste. Zejména v Brně můžeme očekávat podstatný růst poptávky od distribučních firem, a to díky koncentraci distribuce pro region střední Evropy. Můžeme opět konstatovat, že developeri nebudu mít zájem stavět spekulativně, a tak bude rozvoj lokalit záviset na velkých uživatelích, kteří budou ochotni podepsat přednájemní smlouvy, popřípadě budou preferovat lokalizaci mimo zavedené parky z důvodu možností k získání výhodnějších podmínek.

## Trends and Opportunities in Industrial and Storage Real Estate

Leading counsellors monitoring the real estate market and the possible ways to use it have placed the Czech Republic at one of the top positions for Europe, especially compared to the other new EU member states. In particular, credit has been given to the excellent transit location, prices of real estates – both of logistic parks and space possibly used in this way in the future – businesses' experience with the specific nature of expansion towards the Balkan and former Soviet Union countries, as well as salary costs.

There are still a number of restrictions, though. Genuinely the Czech logistic-oriented companies find it really difficult to face the competition of influential multinational corporations. The reason is that the size of a company is closely related to its credibility among its clients. Although most manufacturers and distributors do not normally outsource all its logistic orders to a single partner, there is a tendency towards more complex orders. Companies are forced to come up with made-to-measure solutions backed by personal approach. What is becoming more suitable is smaller space, more flexible terms of contract, minimum risks. And it has been the personal relations and close contact with customers that have recently been neglected by a number of major logistic companies. At the same time though, logistic and industrial parks are not getting the attention they deserve, in comparison with offices or flats. Yet they provide some interesting possibilities in terms of taxation, ecology, area planning or potential funding from the EU structural funds.

In the foreseeable future, a rise is expected in the demand for storage space in sectors which are now being developed, such as electronic goods, consumer goods or car manufacture. Most of the demand will again consist of logistic companies reacting to a higher demand for outsourcing in the sector of storage, and to pressures for users' effective use of capital in their businesses. Further consolidation of them can be also expected due to further outsourcing of storage services in new segments – it will then lead to further gradual growth of the currently huge companies, as well as the entry of middle-sized firms or companies new to the country.

As for business properties, growth is expected in industrial buildings for rent. The growth will be stimulated by the decreasing rental levels and the possibility to obtain resources from the EU structural funds which these projects are eligible for.

New projects by developers will appear throughout the Czech Republic. Though it may be surprising, the major projects of the short term future will take place in Prague. The demand for newly-built and reconstructed real estates in Prague and Brno will be on the rise. Especially Brno expects a substantial rise in demand by distribution companies, due to the concentrated distribution for the Central European region.

We may say once again that developers will not be interested in building on a speculative basis, so the development of localities will depend on major users willing to sign agreements to make a lease contract, or will prefer localities outside the traditional parks under more favourable conditions.

### Hotelnictví a turismus Hotels and Tourism

**Stagnace sektoru • Praha i nadále dominantní destinací**  
**Nedostatky infrastruktury a malý počet silných domácích hotelových operátorů • Negativní dopad změny sazeb DPH za ubytovací a stravovací služby**

#### Přehled vývoje a stav trhu hotelnictví a turismu

Průmysl hotelnictví a cestovního ruchu v současné době prochází určitou recesí, přesto nadále patří k nejvýznamnějším odvětvím a generuje přibližně 12% celosvětového hospodářského produktu. Můžeme očekávat jeho opětovný rozvoj, který souvisí jak s růstem příjmů obyvatel ekonomicky vyspělých zemí, tak s jejich rostoucími časovými možnostmi a hledání příležitostí k trávení volného času.

Česká republika se na produkci odvětví podílí zejména prostřednictvím poměrně rozsáhlého potenciálu pro rozvoj určitých segmentů cestovního ruchu (např. lázeňství, kulturní turistika, kongresová turistika apod.). Nicméně musíme konstatovat, že od vydání TREND REPORTU 2002 tento sektor v ČR nezaznamenal výraznější změny. Samozřejmě to souvisí s provázaností se situací na globálních trzích, tj. výše zmíněnou recesí, resp. stagnací odvětví. Na tvorbě národního HDP se nadále podílí cca 5% a je zřejmé, že v rámci České republiky je prostor pro další rozvoj stále otevřený.

Podstatná část, tj. přes 60% hotelových kapacit v České republice (zejména v Praze), je v současnosti vlastněna nebo kontrolovaná zahraničním kapitálem. Na českém hotelovém trhu již operuje řada nejvýznamnějších světových hotelových společností a řetězců a další firmy svůj vstup plánují. Přitomný jsou například společnosti Best Western, Four Seasons, řetězce Accor (které zejména v Praze velmi dynamicky expandují), Hilton, Six Continents (Bass), InterContinental, Marriott, Relais et Chateaux, SAS Radisson, Holiday Inn, Mövenpick a regionální evropské řetězce jako Vienna International, Austrotel. Z dosud chybějících světových řetězců v poslední době projevuje intenzivní zájem o provozování hotelu v Praze zejména řetězec Sheraton. Nadále zde ještě chybí řetězce jako Hyatt a Meridien a kategorie pětihvězdičkového hotelu jako Sofitel ze skupiny Accor a Ritz Carlton ze skupiny Marriott. Nesporně zajímavým přírůstkem do hotelů střední kategorie s novou kvalitou ubytování bude Courtyard by Marriott, který má zahájit provoz v roce 2005.

Musíme však konstatovat, že existující kvalita nabídky, zejména mimo Prahu a v Praze pak především v segmentu nižších kategorií hotelů, stále ještě zaostává za mezinárodním pojetím standardu. Do určité míry je to důsledkem jednak nezávazného charakteru vzniklé kategorizační směrnice, jednak časťné absence zejména "soft" kritérií vyšších standardů v jejich ustanoveních. Jen připomeňme, že oficiální jednotná klasifikace ubytovacích zařízení ČR vznikla ve spolupráci sdružení HO.RE.KA, Národní federace hotelů a restaurací ČR, Ministerstva pro místní rozvoj ČR a agentury CzechTourism (kategorie hotel, hotel garni, penzion a motel).

Rozvoj sektoru cestovního ruchu a zejména ubytovacích služeb v zemích středoevropského regionu nadále zaostává za dalšími zeměmi EU. Můžeme to odvodit z podílu sektoru ubytovacích a stravovacích službách jak na tvorbě HDP, tak na tvorbě pracovních míst.

#### Podíl sektoru hotelnictví a cestovního ruchu na HDP

#### Share of the Hotels and Tourism Sector on GDP

Podíl sektoru na HDP / Sector's Share of GDP	1997	1998	1999	2000	2001	2002
HDP (mld. Kč) / GDP (bil. CZK)	1679,9	1839,1	1902,3	1984,8	2175,2	2275,6
Devizové příjmy (mld. USD) / Foreign-exchange earnings (bil. USD)	3,6	3,9	3,2	3,0	3,1	2,9
Devizové výdaje (mld. USD) / Foreign-exchange spending (bil. USD)	2,4	1,9	1,5	1,3	1,4	1,6
Podíl devizových příjmů na HDP % / Share of for.-exchange earnings of GDP %	6,9	6,8	5,7	5,8	5,4	4,2
Podíl devizových příjmů na příjmech ze služeb celkem % / Share of for.-exchange earnings of total service revenues %	50,9	50,6	44,8	43,5	43,8	41,7

Zdroj / Source: Český statistický úřad / The Czech Statistical Office

**Stagnation of the sector • Prague continues as dominant destination**  
**• Shortcomings of infrastructure and a low number of strong Czech hotel operators** • Negative impact of VAT changes for accomodation and catering services

#### Hotels and Tourism: Development and Current State Analysis

The hotel and tourism industry is currently going through recession, yet it still remains one of the crucial sectors, generating approximately 12 % of the gross world product. Growth is expected again as the population of economically developed countries are receiving more and more income and free-time, and so they are looking for ways to spend it.

The Czech Republic's share in the production of the sector includes mainly fairly bright potential for the expansion of some segments of tourism (e.g. spa services, cultural tourism, congress tourism). Since the publication of TREND REPORT 2002, however, there has been no substantial change to the sector in the Czech Republic. This is certainly linked to the dependence on the worldwide conditions of the sector, i.e. the recession or stagnation mentioned above. The sector takes up 5% of the GDP, and is sure to enjoy further development in the Czech Republic.

Most hotels (over 60%) in the Czech Republic – in Prague especially – are currently owned or controlled by foreign capital. The Czech hotel market has already accepted some leading hotel companies and chains of the world, with more firms intending to enter. Among those operating here already are Best Western, Four Seasons, chains Accor (booming in Prague in particular), Hilton, Six Continents (Bass), InterContinental, Marriott, Relais et Chateaux, SAS Radisson, Holiday Inn, Mövenpick, and the regional European chains including Vienna International, Austrotel. Among the representatives of worldwide chains (still missing in the country), it is especially Sheraton that has showed keen interest to run a hotel in Prague. Also, what is still missing, are chains like Hyatt and Meridien, plus five star hotels, e.g. Sofitel belonging to Accor group, or Ritz Carlton of Marriott group. Interestingly, there will be a new middle-category hotel with new quality of accommodation: Courtyard by Marriott which is to open in 2005.

However, the current quality of out-of-Prague hotels and that of Prague's low-category hotels especially still lags behind the international standard. To some extent, this may be caused by the somewhat unbinding nature of the new classification system, with soft criteria for high-level standards partly missing. To make it clear, the Hotel Classification of the Czech Republic was carried out jointly by the association HO.RE.KA, The National Federation of Hotels and Restaurants of the CR, the Ministry for Regional Development, and agency CzechTourism (categories hotel, hotel garni, pension, motel).

The development of tourism and especially hotel industry of the Central European countries still lags behind the rest of the EU. This can be found in the figures below: the share of hotel and catering industry in the production of GDP, as well as in job creation.

Statistické údaje dokazují na jedné straně relativně nízkou úroveň stimulace poptávky po využití hotelových a ostatních ubytovacích kapacit, resp. o výrazném potenciálu jejího rozvoje. Na straně druhé vyšší procento využití těchto kapacit, než jakého je dosahováno v podmírkách EU. Z příkladu srovnatelných zemí EU (Německo, Rakousko) můžeme soudit, že souhrnný potenciál cestovního ruchu v ČR má reálnou šanci přivést do země podstatně vyšší počty návštěvníků než stávající, pokud jím ovšem bude zpřístupněna vhodnými a rozsáhlými investičními opatřeními do rozvoje infrastruktury.

Obsazenost ubytovacích kapacit v ČR i průměrný výnos na jeden pokoj jsou stále mírně nad průměrem EU. To platí jak při porovnání na úrovni států, tak metropolí. V tomto směru výrazněji vynikají opět pouze některé destinace a lokality. Například na konci roku 2003 některé hotely v Praze dosahovaly obsazenosti až cca 80% a celoroční průměr se stále pohybuje nad úrovní obvyklou v dalších evropských zemích. To je důvodem, proč zájem o výstavbu dalších hotelů v těchto lokalitách doposud nepolevil, přestože ubytovací kapacita, kterou nabízí, v uplynulých letech velmi podstatně narostla.

On the one hand, the statistics show a rather low level of stimulation of the demand for hotel and other accommodation facilities, or a considerable potential of its growth; on the other hand, a higher percentage of the use of these facilities than the usual EU figures. Judging from the data on the comparable EU countries like Germany or Austria, the total potential of the Czech Republic's tourism industry is very likely to attract many more tourists than now if the country is made accessible to them through suitable and massive infrastructure investments.

Occupancy and the average return per room rates still remain slightly above the EU average. This is true when both countries, and capitals are compared. There is a limited number of destinations and localities with remarkably high figures. To give one example, some hotels in Prague reached an occupancy rate of 80% in late 2003, and the all-year average is still above that of the other European countries. This is the reason why developers still take such a keen interest in constructing more hotels in these localities, even though the accommodation capacity available has increased considerably in the past years.

### Hospodářské výsledky hlavního hotelového trhu v Evropě v roce 2002

#### Economic Results of Europe's Major Hotel Market in 2002

Stát / Country	Obsazenost k červnu 2002	Změna ukazatele červen 2002 / 2001	Průměrná sazba za pokoj červen 2002	Změna ARR červen 2002 / 2001	Výnos na pokoj červen RevPAR červen 2002	Změna ukazatele červen 2002 / 2001
	Occupancy Jun 2002	Change of Indicator June 2002 / 2001	Average Room Rate June 2002	Change of ARR Jun 2002 / 2001	Return per Room June 2002	Change of RpR June 2002 / 2001
Německo / Germany	56,5%	-3,3 %	86,8	1,3%	49,0	-4,2%
Rakousko / Austria	60,9%	-0,8%	90,9	-2,6%	55,4	-3,9%
Belgie / Belgium	64,9%	-3,1 %	94,1	-3,4%	61,1	-7,8%
Španělsko / Spain	68,7%	-4,5 %	102,7	1,4%	70,5	-4,8%
Francie / France	67,5%	-2,3 %	70,4	0,0%	47,5	-3,2%
V. Británie / Great Britain	71,3%	-1,2 %	132,0	-6,9%	94,2	-8,5%
Itálie / Italy	66,1%	-4,4 %	109,2	2,0%	72,2	-4,3%
Holandsko / The Netherlands	71,3%	-0,7 %	111,1	-5,0%	79,2	-5,9%
Portugalsko / Portugal	63,6%	-6,0 %	68,9	4,9%	43,8	-4,2%
Průměr EU / The EU average	65,7%	-2,9 %	97,6	-0,9%	64,1	-5,1%

Zdroj / Source: Deloitte&Touche LLP 2003 – Hotel Benchmark Survey / Deloitte&Touche LLP 2003 – Hotel Benchmark Survey

### Srovnání výkonnosti ubytovacích kapacit evropských metropolí

#### Comparison of Productivity of Accommodation Capacities in European Cities

Město / City	Obsazenost / Occupancy (%)		Průměrná cena / Average Room Rate (EUR)		Výnos na pokoj / Return per room (EUR)		Počet pokojů / Rooms Available	
	2003	2002	2003	2002	2003	2002	2003	2002
Praha / Prague	68,3	66	96	108	66	70	5 946	5 686
Vídeň / Vienna	71,5	67,1	89	87	64	58	7 444	7 992
Budapešť / Budapest	58	60,5	81	94	47	57	5 369	4 854
Brusel / Brussels	64,2	64,8	94	97	60	63	7 840	7 345
Kodaň / Copenhagen	63,3	67	94	100	59	67	4 496	4 267
Paříž / Paris	65,7	72	178	187	117	135	11 673	11 289
Berlín / Berlin	64,4	63,3	86	95	56	60	11 348	11 238
Rím / Rome	66,2	67,7	167	172	111	117	6 057	5 830
Amsterdam / Amsterdam	73,7	78	129	140	95	109	7 774	7 536
Varšava / Warsaw	51,5	48,8	102	131	53	64	2 256	1 918
Moskva / Moscow	67,1	65,1	124	127	83	82	2 737	2 493
Madrid / Madrid	66,8	68,7	139	145	93	100	4 978	4 952
Stockholm / Stockholm	63,5	68,4	117	124	74	85	6 898	6 479
Ženeva / Geneva	62,4	68,4	238	280	148	192	2 410	2 433
Londýn / London	73,6	74,9	137	155	101	116	37 746	37 420
EVROPA / EUROPE	63,9	64,6	100	107	64	69	508 817	502 034

Zdroj / Source: Deloitte&Touche LLP 2003 – Hotel Benchmark Survey / Deloitte&Touche LLP 2003 – Hotel Benchmark Survey

Podmínky a samotný vývoj středoevropských ekonomik v posledních deseti letech (především ČR, Polska a Maďarska) jsou i přes některé rozdíly srovnatelné. Polská ekonomika se odlišuje velikostí svého trhu a jeho orientací na tranzit zboží a služeb. Česká republika a Maďarsko patří více mezi cílové země. Podle stupně rozvoje hotelových kapacit v hlavních městech zemí středoevropského regionu, vyjádřeného počtem pokojů mezinárodního standardu, následuje Praha se svými téměř 6 tisíci lůžek (dle metodiky Deloitte&Touche) v roce 2003 za Vídní (7 444) a zařadila se před Budapešť (5 369 lůžek). Varšava stále výrazně zaostává, a to jak z hlediska dostupných ubytovacích kapacit, tak i z hlediska dosahovaných ukazatelů výkonnosti.

### **Segmentace turistické klientely**

Obecně můžeme zopakovat, že rozvoj jednotlivých segmentů hotelového a turistického trhu závisí na podpoře investic do širší turistické infrastruktury ze strany institucí veřejného sektoru. Je potěšitelné, že význam cestovního ruchu jako takového a jeho vliv na ekonomický rozvoj jednotlivých regionů a obcí již byl doceněn. V současnosti probíhají sektorové rozvojové strategie, implementace opatření pro destinacní management a snaha subjektů veřejného sektoru navazovat intenzivnější spolupráci se sektorem soukromým i neziskovým. K té pak může docházet nejenom v úrovni přípravy strategických dokumentů a koncepcí, ale zejména při přípravě a realizaci jednotlivých projektů, které se v dané lokalitě uskuteční.

Obchodní turistika představuje část trhu, která má růstový potenciál fakticky v celosvětovém měřítku. Její atraktivita spočívá zejména v tom, že využívá služby a produkty vyšší kvality a s vyšší přidanou hodnotou, je poměrně odolná proti politickým výkyvům i proti sezonním výkyvům. V ČR se u obchodní klientely, podobně jako u kongresové turistiky, projevují regionální rozdíly: výsadní postavení si nadále drží Praha a připadá na ni výrazně nadpoloviční podíl z celého objemu příjmů z této cílové skupiny. Kongresová turistika rovněž generuje významné příjmy a využívá poměrně široké spektrum služeb a produktů ve vyšší kvalitě, je podstatně méně ostře vymezena a zároveň delší než standardní turistická sezóna. Nicméně musíme zmínit zásadní nedostatek v tomto segmentu, kterým je stále neexistující jasná státní a regionální koncepce rozvoje kongresové turistiky (dále též „MICE“ – Meeting, Incentive, Congress, Exhibition). Snad není nutné dokazovat, jaký vliv může mít rozvoj tohoto lukrativního segmentu cestovního ruchu na celkový ekonomický rozvoj dané lokality, regionu anebo celého státu, a kvantifikovat jednotlivé přínosy. Vzhledem k nutnosti podpory projektů v tomto segmentu ze strany veřejného sektoru nemůžeme očekávat, že soukromý sektor bude ochoten vhodné záměry sám o sobě realizovat a převzít veškerá rizika s ním související.

Soukromá (individuální) turistika se týká spotřeby produktů a služeb v celém rozsahu, tedy od základní po luxusní třídy. V ČR je v porovnání skupinové turistiky relativně slabší. Předpokládáme však, že její význam dále poroste, a to i v souvislosti se členstvím ČR v EU. Zájem obyvatel EU a snadná dostupnost našeho státu individuální dopravou vedou k růstu tohoto segmentu. Zájitzková a rekreativní turistika patří v podmírkách ČR i středoevropského regionu k nejvýznamnějším. Česká republika může stavět na kvalitním lázeňství s navazujícími hotelovými a dalšími turistickými kapacitami. Na českém trhu již působí i "design" a "boutique" hotely a předpokládáme, že poptávka po nich bude dále růst.

### **Délka pobytu v 1. až 2. čtvrtletí 2003**

#### **Length of Stay in 1<sup>st</sup> to 2<sup>nd</sup> Quarter of 2003**

	Prům. počet přenocování / Average number of Nights		Průměrná doba pobytu / Average Length of Stay	
	Celkem Total	Cizinců Foreigners	Celkem Total	Cizinců Foreigners
Hromadná ubytovací zařízení Mass Accommodation Establishments	3,4	3,3	4,4	4,3

Zdroj / Source: Český statistický úřad / The Czech Statistical Office

Despite some differences, the conditions and the economic development itself in the countries of the Central Europe (especially the Czech Republic, Poland, and Hungary) are comparable. What makes Polish economy different is the size of the market and its focus on the transit of goods and services. The Czech Republic and Hungary belong more to the destination countries. The level of how developed hotel capacities are in the capitals of the Central Europe, which is shown in the number of beds of international standard hotels, makes Prague (6 thousand beds in 2003 according to DeloitteTouche methodology) occupy a position behind Vienna (7,444 beds), and in front of Budapest (5,369 beds). Warsaw still lags badly behind, both in the number of hotel capacities available, and in the indicators of productivity reached.

### **Czech Republic's Segmentation of Tourism Clientele**

In general, the growth of individual segments of the hotel and tourism market depends on investments into the overall tourism infrastructure by public institutions. Fortunately, the importance of tourism as such and the influence it has on the economic growth of individual regions and communities has already been recognized. Currently, the policies of sector growth are being carried out, measures for destination management are being implemented, and public institutions are seeking greater cooperation with the private and non-profit sectors. The cooperation can then be promoted in the preparation of strategic documents and concepts, as well as the preparation and implementation of individual projects to be realized in the particular locality.

Business tourism is a market sector with growth potential virtually all over the world. The main attractive points of it are the use of services and products of better quality as well as higher added value, and its fairly high resistance to political as well as seasonal fluctuation. There are regional differences within business as well as congress clientele: Prague still holds the leading position, generating far more than half the total earnings in this target group.

Congress tourism is an important generator of earnings, too, making use of a remarkably wide spectrum of high-quality services and products; it is far less defined and longer than the normal tourism seasons. The major flaw in this segment, however, is the absence of clear national and regional policy of congress tourism support ("MICE" – Meeting, Incentive, Congress, Exhibition). It is needless to test the influence that the growth of this profitable sector of tourism can have on the overall economic growth of the particular locality, region, or country as a whole, nor is it necessary to calculate all the benefits it can bring. As projects in this sector must inevitably be backed by the public sector, there is no hope of the private sector undertaking by itself any initiative to carry out the projects and take over all risks involved.

Private tourism covers the entire range of products and services, that is from basic to luxury categories. In the Czech Republic, the sector seems weaker compared to group tourism, though the importance is likely to rise, partly due to the country's EU membership. What helps the sector's growth is the interest of people from the EU countries, and the easy accessibility of the country by individual transport.

Recreational tourism belongs to the leading sectors in the Czech Republic and the Central Europe. What can serve as a good basis in the CR is its top-quality spa industry with related accommodation facilities. Operation has been launched in "design" and "boutique" hotels, with increasing demand for them expected.

Ačkoli údaje uvedené v tabulce vyjadřují v porovnání s výsledky téhož období roku 2002 pokles, podle sdělení představitelů agentury CzechTourism se průměrná doba pobytu zahraničních návštěvníků v České republice prodlužuje. Průměrný počet přenocování zahraničních turistů činil v roce 2002 3,2 noci, ke konci roku 2003 se tento údaj zvýšil, byť zanedbatelnou měrou.

### Struktura nemovitostí a formy jejich vlastnictví

Většina hotelů i dalších ubytovacích zařízení v ČR byla nově vybudována anebo zásadně rekonstruována. Jejich standard však zejména v oblastech mimo Prahu a další turistická centra často není srovnatelný se západoevropskou úrovni. Nevhodně pojatý koncept, sporný design, nedostatečné finanční možnosti investora, omezení lokality – to jsou časté důvody, proč taková zařízení mají omezenou funkčnost i ekonomickou efektivitu provozu. Nově jsou obvykle budovány kapacity vyšší kategorie hotelů a penzionů.

Skladba nemovitostí v tomto sektoru je různorodá a za poslední dva roky se víceméně nezměnila – hotelové objekty dle základní klasifikace, garni hotely, penziony, turistické ubytovny, horské hotely, boudy a chaty, hotely "extended stay", ubytování sezónního typu (chatové osady a kempy). Vesměs u všech typů ubytovacích zařízení můžeme rozlišit kategorie \* až \*\*\*\*. Své místo si drží i nabídka individuálního ubytování, nabízející samostatné pokoje (např. typu bed & breakfast, komfortní chaty a chalupy) anebo celé byty. Zájem o ně jeví především návštěvníci z Německa, Nizozemí a Polska. Specifickým typem nemovitosti v českém prostředí jsou historické objekty, bývalá i současná sídla šlechty, městské paláce a měšťanské domy. Využití těchto stavebně- a umělecko-historických nemovitostí pro účely ubytování je vhodné a ekonomicky atraktivní. Nicméně nadále přetrávají prekážky na cestě revitalizace těchto objektů: přísné požadavky státní památkové péče, náklady na rekonstrukci a adaptaci a zejména absence navazující infrastruktury a vhodných konceptů trávení volného času.

### Regionální aspekty

Opět musíme konstatovat, že v regionálním rozložení cílů turistiky i obchodních aktivit nedošlo k žádnému převratnému vývoji. Vedoucí postavení stále drží hlavní město Praha, která v současné době zaujímá podle údajů Českého statistického úřadu cca 14% ubytovací kapacity, avšak podíl na počtu návštěvníků se blíží téměř třetině. Další lokality, v nichž lze hovořit o dostatečné úrovni rozvoje infrastruktury pro cestovní ruch, jsou pak zejména západoceské lázně (Karlovy Vary, Mariánské Lázně, Františkovy Lázně) a některé horské oblasti, které zažívají poměrně intenzivní stavební aktivity (Krkonoše – Špindlerův Mlýn, Harrachov, Pec pod Sněžkou), a další centra zimních sportů regionálního významu.

Rozvoj nabídky turistických atrakcí probíhá i v dalších regionech, které tak mohou přitáhnout pozornost zahraničních i tuzemských návštěvníků. Emancipace regionů a konkrétních měst je založena na pochopení vlastního potenciálu rozvoje cestovního ruchu a jeho využití. Můžeme uvést například region jižních Čech (Český Krumlov, Hluboká nad Vltavou, Budějovice, Rožmberk, atd.), další české a moravské hory či vodní plochy a toky v tradičně rekreačních regionech jižních Čech a Moravy. Současně roste i význam některých regionů jako ekonomických cílů (například středočeský a východočeský region, Plzeň, Liberec, České Budějovice, Ostrava, Brno).

### Podmínky pro investování

Česká republika ještě stále plně nevyužívá potenciál rozvoje cestovního ruchu. Důvody jsme zmíňovali již několikrát a stále jsou na pořadu dne – nedostatek navazující infrastruktury, možnosti dalšího rekreačního, sportovního a kulturního využití a trávení volného času, zapojení veřejných prostředků, a tím nutnost využívat pouze soukromé zdroje v kombinaci s externím financováním (bankovní úvěry). Samozřejmě můžeme zmínit i pozitivní příklady – například rozvoj spolupráce mezi nemocenskými pojišťovnami a cestovními kancelářemi v oblasti lázeňství, přeshraniční spolupráce v oblasti marketingu a poskytování služeb, anebo spolupráce s místními autoritami a lokálními spolkovými organizacemi při pořádání kulturních, společenských a sportovních akcí na místní úrovni.

Although the figures above show a decline since 2002, representatives of the agency CzechTourism say the average length of stay of foreign visitors to the Czech Republic is actually on the rise. It was 3.2 nights in 2002, and rose slightly towards the end of 2003.

### Real Estates: Structure and Forms of Ownership

Most hotels and other types of accommodation in the Czech Republic have been newly built or fundamentally reconstructed. Yet, the quality they offer – especially those outside Prague and in other centres of tourism – does not live up to the Western European standards. Ambiguous plans, doubtful designs, limited investment resources, unfavourable local conditions – all frequent reasons for low quality and limited operation and economic effectiveness of these facilities. New constructions now include capacities of higher categories of hotels and pensions in particular.

The structure of real estates in this sector is diverse, and there have been no real changes to it for the past two years: accommodation according to the basic classification system, garni hotels, pensions, tourist hostels, mountain hotels, chalets, cottages, "extended stay" hotels, seasonal accommodation (hut colonies, campsites). Normally, all types of accommodation involve star categories 1 to 4. Individual accommodation is still offered, covering separate rooms (bed & breakfast, comfortable chalets and cottages) or apartments as a whole. These are mainly popular with visitors coming from Germany, the Netherlands, and Poland. As for real estates of a very specific nature, these include historical buildings, former or current seats of nobility, town palaces, and burgher houses. The use of these architecturally specific real estates for accommodation purposes is both acceptable and profitable. Nevertheless, obstacles to the reconstruction of these houses still exist, e.g. strict requirements of the national preservation agencies, reconstruction and refurbishment costs, and especially the absence of infrastructure and acceptable venues for free-time activities.

### Some Regional Aspects

Sadly, there has been no fundamental change to the regional structure of destinations for tourism and business activities. Prague is still the leading place, currently accounting for about 14% of the accommodation capacity, as the Czech Statistical Office says, though the number of visitors to Prague makes up almost a third of the country's total figure. Other localities with a sufficient amount of tourism infrastructure include the western spa towns of Karlovy Vary, Mariánské Lázně, Františkovy Lázně, and some mountain regions currently enjoying a fairly intensive period of construction works (e.g. the Krkonoše Mountains – Špindlerův Mlýn, Harrachov, Pec pod Sněžkou), and some more regional centres of winter sports.

Equally, the range of tourist attractions is enjoying growth elsewhere, and such places can thus draw the attention of both foreign and the Czech visitors. Regions and individual towns allow for their positive development by understanding and using their potential for tourism growth. These regions would be instances like South Bohemia (Český Krumlov, Hluboká nad Vltavou, České Budějovice, Rožmberk etc.), other Czech and Moravian mountain ranges, water areas, waterways in the traditional holiday regions of the South Bohemia and the South Moravia. Some regions are also gaining importance as economic destinations (e.g. the Central Bohemia, the Eastern Bohemia, Plzeň, Liberec, České Budějovice, Ostrava, Brno).

### Investment Conditions

The Czech Republic is not yet using tourism to its full potential. The reasons for this have been discussed several times, and are still on the agenda: the absence of aspects such as related infrastructure, a missing choice of further holiday, sport, cultural and free-time activities, involvement of public resources, thus the necessity to make use of private resources only (supported by external funding like bank loans). On the other hand, positive aspects exist, too: increasing cooperation of health insurance companies and travel agencies on spa services, cross-border cooperation on marketing and service management, or cooperation with local authorities and amateur groups on organizing cultural, social and sports events at the local level.

## Ubytovací kapacity v krajích (k 31. 7. 2002)

### Accommodation Capacities in Regions (as of 31<sup>st</sup> July 2002)

Kraj / Region	Počet / Number	Pokojů / Rooms	Lůžek / Beds	% lůžkové kapacity / Percent of Bed Capacity
Hl. m. Praha / Prague	598	31 575	73 464	14
Středočeský / Central Bohemia	750	13 640	41 373	8
Jihočeský / South Bohemia	1 041	17 060	55 221	10
Plzeňský / Plzeň Region	544	8 926	26 984	5
Karlovarský / Karlovy Vary Region	512	13 783	32 095	6
Ústecký / Ústí Region	513	8 871	25 620	5
Liberecký / Liberec Region	1 095	15 664	50 864	10
Královéhradecký / Hradec Králové Region	1 178	18 017	54 768	10
Pardubický / Pardubice Region	379	6 087	19 205	4
Vysočina / Vysočina Region	433	7 280	24 665	5
Jihomoravský / South Moravia	597	12 925	36 679	7
Olomoucký / Olomouc Region	390	7 381	22 065	4
Zlínský / Zlín Region	448	9 028	26 435	5
Moravskoslezský / Moravia-Silesian Region	620	11 738	35 376	7
Celkem/ Total	9 098	181 975	524 814	100

Zdroj / Source: Český statistický úřad / The Czech Statistical Office

## Výkony za rok 2002 podle krajů (předběžné údaje)

### Guests at Collective Accommodation Establishments in 2002 – by Regions

Hosté v hromadných ubytovacích zařízeních v roce 2002 – dle krajů

Guests at Collective Accommodation Establishments in 2002 – by Regions

Kraj / Region	Příjezdy hostů / Guest Arrivals		Přenocování hostů / Guest Overnight Stay		Průměrná doba pobytu / Average Length of Stay (Celkem / cizinci) (Total / foreigners)
	Celkem / Total	Cizinců / Foreigners	Celkem / Total	Cizinců / Foreigners	
Hl. m. Praha / Prague	2 534 421	2 231 760	7 025 955	6 291 670	3,8 / 3,8
Středočeský / Central Bohemia	674 396	217 810	2 251 301	676 068	4,3 / 4,1
Jihočeský / South Bohemia	795 555	245 605	2 861 071	701 220	4,6 / 3,9
Plzeňský / Pilsen Region	443 177	155 312	1 509 401	493 231	4,4 / 4,2
Karlovarský / Karlovy Vary Region	615 038	398 435	4 007 266	2 499 026	7,5 / 7,3
Ústecký / Ústí Region	445 871	173 441	1 604 236	634 452	4,6 / 4,7
Liberecký / Liberec Region	871 609	281 290	3 183 907	1 080 968	4,7 / 4,8
Královéhradecký / Hradec Králové Region	1 002 624	265 738	3 936 269	1 055 442	4,9 / 5,0
Pardubický / Pardubice Region	284 105	61 308	1 092 723	189 157	4,8 / 4,1
Vysočina / Vysočina Region	383 724	67 826	1 264 991	201 964	4,3 / 4,0
Jihomoravský / South Moravia	806 581	314 208	2 001 664	652 519	3,5 / 3,1
Olomoucký / Olomouc Region	415 640	106 364	1 856 880	359 177	5,5 / 4,4
Zlínský / Zlín Region	471 204	84 427	1 934 285	321 970	5,1 / 4,8
Moravskoslezský / Moravia-Silesian Region	671 310	139 249	2 579 886	412 292	4,8 / 4,0
CELKEM / TOTAL	10 415 255	4 742 773	37 109 835	15 569 156	4,6 / 4,3

Zdroj / Source: Český statistický úřad / The Czech Statistical Office

Ještě stále přetrhává nedostatek nezávislých a přiměřeně kapitálově vybavených hotelových operátorů, zejména z domácího podnikatelského prostředí. Tím je limitován především rozvoj projektů malé a střední velikosti, které bez kapitálově silného a renomovaného operátora a jeho finanční účasti nemohou získat další cizí zdroje. Svou roli v minulosti zaujmaly i finanční instituce, které nebyly schopny dostatečně fundovaně zhodnotit předkládané projekty, a tudíž jim neposkytly potřebnou finanční podporu.

Ubytovací zařízení nižších kategorií patří nadále mezi rizikovější segmenty. Naopak ubytovací kapacity vyšší kategorie jsou schopny určitě výkyvy v poptávce operativně řešit (například snížením cen, a tím přilákáním klientů ze zařízení nižší kategorie).

There is still lack of independent and acceptably capitalized hotel operators, especially the Czech businesses. This puts a limit to the growth of small-to-middle-sized projects, as they are unable to draw further external resources without a well-capitalized and renowned operator participating in them. In the past, problems were caused by financial institutions not making an appropriate assessment of the projects proposed, thus depriving them of the essential funding.

Accommodation facilities of lower categories still belong to segments with certain risks. On the other hand, those of higher categories are able to respond flexibly to fluctuations in demand through reductions of prices, for instance, thus attracting clients normally using lower-category facilities.

Dosud byla výnosnost hotelových investic v ČR poměrně nadprůměrná – 16 až 22% dosahují například investice do hotelů vyšší kategorie v centru Prahy a v dalších turisticky atraktivních lokalitách. Návratnost v méně atraktivních lokalitách a do objektů nižší kategorie se pohybuje od 12 do 18%, což stále představuje cca 1,5 až dvojnásobek průměrného výnosu jiných druhů komerčních nemovitostí. Uvedená čísla jsou nadprůměrná i ve srovnání s výsledky investic tohoto druhu v zahraničí.

Komparativní a pouze dočasné výhodou ČR je stále relativně nízká úroveň mzdových a dalších provozních nákladů. Zatím tedy zůstává jedním z rozdružících faktorů, které ovlivňují vysokou míru provozních zisků hotelnictví, která se v pražských hotelích mezinárodního standardu pohybuje v rozmezí cca 40 až 60% celkových tržeb.

Akvizice hotelů dosud nejsou v rámci České republiky příliš časté. Přestože od počátku 90. let došlo k řadě transakcí, z nichž řada byla spojena s privatizací státního majetku. Standardní operace spojené s kultivací investičního portfolia nemovitostních fondů a jím podobných investorských subjektů, jsou stále spíše výjimečné. V posledních letech tak proběhla akvizice společnosti Léčebné lázně Mariánské Lázně disponující ubytovací kapacitou 1 200 pokojů hotelovou společností Danubius (2000). Velmi nedávnou operací je pak změna vlastnických poměrů dvou pražských hotelů Ibis Karlín a Hilton Atrium, kdy oba přešly pod investora Quinn Group (2003).

Investoři do nemovitostí a stavebně rozvojových projektů v ČR profitují rovněž z nižších cen jak stavebních prací, tak vhodných pozemků. Cenová hladina představuje v úhrnu cca 70 až 80% průměru EU při kvalitě, která je v posledních letech většinou již plně srovnatelná. Na českém trhu je také možné plně využívat dostupné služby místních odborníků, kteří jsou schopni zpracovat či nezávisle posoudit obchodní plán a marketingovou strategii projektu na světové úrovni a s prvotřídní znalostí místního trhu. Jejich odbornost odpovídá mezinárodním standardům, zatímco ceny jejich služeb se stále pohybují na úrovni 30 až 60% cen běžných na světových trzích.

So far, the rate of return of hotel investments in the Czech Republic has been well above the average, e.g. investments into high-category hotels in the centre of Prague and other localities attractive for tourists reach between 16 to 22%. In less attractive localities and in facilities of lower categories, the rate is 12 to 18% which is still about 1.5 to 2 times the average rate of return of other types of commercial real estates. The figures are also above the average rate of return of such investments in foreign countries.

A comparative and time-limited advantage of the Czech Republic is its relatively low staff and operational costs, still remaining one of the crucial factors bringing about the high rate of return in the hotel industry – in Prague's international hotels it will be about 40 to 60% of total revenues.

Acquisitions of hotels have not been very frequent in the Czech Republic so far, though there have been a number of transactions since the early 1990's, some of which involved the privatization of state property. Standard operations of cultivating investment portfolios of real estate funds and similar investors are still rare. The operations of the recent years have included the acquisition of spa company Léčebné lázně Mariánské Lázně with a room capacity of 1,200 by the hotel company Danubius (2000); very recently, changes to the ownership were carried out in two Prague hotels Ibis Karlín and Hilton Atrium, both taken over by the investor Quinn Group (2003).

Investors into the country's real estates and projects of potential constructions also benefit from low prices of construction works as well as land. Prices reach approximately 70 to 80% of the EU average whereas the quality has gradually reached a comparable level. The Czech market allows making full use of the available service of local specialists: they are able to give an independent assessment of or carry out business plans and marketing policies of projects with a first class quality, building on unrivalled knowledge of the local market. Their qualifications are in harmony with international standards, with fees charged still between 30 to 60% of those typical of world markets.

## Dopad změny DPH na ubytovací a stravovací služby

Květen 2004 byl významný nejen vstupem ČR do EU, ale i zásadními změnami v dani z přidané hodnoty. Služby v oblasti ubytovacích i stravovacích služeb dosud v ČR spadaly do skupiny služeb se sníženou 5-ti procentní sazbou DPH. Zřejmě poněkud nepřesná představa o lukrativnosti tohoto odvětví vedla státní úředníky k rozhodnutí o převedení do skupiny sazby základní, která je v úrovni 22% (se záměrem snížit ji o 3%, tedy na 19%). Výsledný rozdíl tedy činí 14 procent. Na služby stravovací se tyto změny vztahují od 1. května 2004, zatímco služby ubytovací, s ohledem na již uzavřené smlouvy s cestovními kancelářemi apod., až od 1. ledna 2005.

Podnikatelé však nebyli připraveni tento rozdíl hradit na úkor svých zisků. Nejedná se totiž o prostředky, které by využívali pouze pro zvýšení svého životního standardu, ale daleko častěji o zdroje na investice do nemovitého i movitého majetku, mzdy a s nimi související náklady, nákup zboží a služeb nebo vzdělávání zaměstnanců.

Zvýšení DPH přitom není podloženo nestrannou ekonomickou analýzou objektivně hodnotící všechny její dopady. Představa, že tím státní pokladna získá ideální výši vybraných prostředků, je mylná, neboť nikdy se daří nedářit vybírat v plném rozsahu. A především: zvýšené DPH má vliv nejen na segment stravovacích a ubytovacích služeb, ale na celou národní ekonomiku, zejména díky podstatnému podílu sektoru na tvorbě HDP. Českou republiku bylo donečkováno možné zařadit k zemím s relativně vysokým podílem cestovního ruchu na HDP a relativně nízkou daní z přidané hodnoty, přičemž potenciál rozvoje sektoru cestovního ruchu je rovněž vysoký. Zvýšení DPH pak nutně dopadá nejenom na samotné odvětví, ale prostřednictvím podílu na národní ekonomice ovlivní i její celkové výsledky.

Pro posouzení ekonomických implikací změny DPH se můžeme opřít o nezávislou studii, kterou pro maďarskou vládu zpracovala poradenská společnost KPMG. Pro provedení analýzy byly stanoveny některé předpoklady, týkající se například struktury průměrného vydání návštěvníka na různé druhy služeb, očekávaný růst poptávky po ubytovacích službách v uvedených letech, vývoj poptávky po zvýšení cen za ubytovací služby, vliv ceny na poptávku apod. Pro stanovení makroekonomických vlivů zvýšení DPH na ubytovací služby byly v rámci studie zkoumány tři možné scénáře:

- Ponechání sazby DPH na úrovni 12%,
- zvýšení DPH na 15%,
- snížení DPH na úroveň 5%.

Jako počáteční rok analýzy byl zvolen rok 2003, přičemž potenciální dopady byly zkoumány v časové řadě až do roku 2010.

Studie došla k závěrům, které jasně hovoří proti zavedení vyšší DPH na ubytovací služby. Zásadní argumenty jsou následující:

- zvýšení DPH povede k úbytku pracovních míst, což ovlivní míru nezaměstnanosti a s ní související výdaje – výplaty podpor, sociálních dávek, nákladů na rekvizifikaci apod. Tj. státní rozpočet bude vynakládat více, než získá,
- zvýšení DPH teoreticky zvýší motivaci pro daňové úniky a dále se zvýší podíl šedé ekonomiky,
- zvýšení DPH bude mít negativní vliv na individuální subjekty poskytující veřejné ubytování, to může mít podstatný vliv na jejich schopnost dostát jejich finančním závazkům (např. splácení úvěrů),
- se snížením ziskové marže se sníží ochota provozovatelů nebo majitelů, ubytovacích zařízení investovat do jejich údržby a oprav,
- jako odvětví založené na intenzivním využití pracovní síly jsou jednou z podstatných nákladových položek mzdrové náklady. Jejich snížení v důsledku snížení ziskové marže provozovatelů ubytovacích zařízení povede zřejmě k redukcí tohoto druhu nákladů, a to se projeví v kvalitě poskytovaných služeb. To je jedním z hlavních rizik, která mohou vést k poškození image a vnímání daného státu z pozice jeho návštěvníků.

Další implikace můžeme sledovat rovněž v oblasti investování do zařízení cestovního ruchu. Nejenže stávající podnikatelé nebudou ochotni investovat do oprav, údržby nebo zdokonalení technologického vybavení v takové míře jako před zvýšením DPH, ale bude to odrazovat i investory zvažující vstup na

## Effects of VAT Modifications on the Hotel and Catering Industries

What made May 2004 important was not only the Czech Republic joining the EU but also key modifications made to the VAT structure. Previously, services provided by hotel and catering industries were liable to VAT at 5%. As authorities may have been misled to hold the sector for an extremely profitable, they put it into the class of services liable to basic VAT, that is 22 per cent (later to be reduced to 19 per cent). The final difference then is 14 per cent. The change comes into effect on 1 May 2004 for catering whereas it will be on 1 January 2005 for the hotel industry because of the considerable number of contracts already concluded with travel agencies.

Yet businesses were not ready to cover the difference by reducing their profits as these are resources used not only for improving one's living standard, but more likely potential investments into real and personal property, salaries and related costs, the purchase of goods and services, or enhancing the staff's qualifications.

The increase in VAT was actually based on no impartial economic analysis giving an objective assessment of all effects involved. The idea that the state treasury is going to receive an ideal amount of money is not correct as the amount of taxes levied will never be full. Moreover, the higher VAT affects not only the hotel and catering segment but also the overall economy of the country, especially as the sector generates a substantial part of GDP. Until recently, the Czech Republic ranked among the leading countries as for the contribution of tourism to GDP, relatively low VAT, and a very bright potential for the growth of tourism. The increase in VAT then inevitably affects the sector itself but, through its contribution to the national economy, the country's overall results as well.

To assess the economic effects of the modifications to VAT, an independent analysis may be used which was carried out by the counsellors KPMG for the Hungarian government. The analysis was based on a set of assumptions, e.g. about the structure of average money spent by visitors on various services, the expected rise of demand for accommodation in the years in question, the development of the demand for higher prices for accommodation, the influence of prices on the demand etc. To find out the macroeconomic effects of a higher VAT on accommodation, three possible scenarios were analysed:

- VAT will remain at 12%
- VAT will rise to 15%
- VAT will drop to 5%

The analysis started in 2003, with the potential effects analysed up to 2010. The analysis concluded that VAT on accommodation should not be increased. These are the key arguments:

- An increase in VAT will lead to fewer jobs, which will affect the unemployment rate and related costs like unemployment benefits, allowances, retraining costs. In other words, the state will be giving out more than it will be receiving.
- In theory, increased VAT will strengthen motivation for tax evasion, with grey economy thriving.
- Increased VAT will affect the individual providers of accommodation, possibly causing difficulties in meeting their financial obligations (e.g. credit reimbursement).
- Lower profit margin will make providers and owners of accommodation less willing to invest into the maintenance and repair works.
- A sector based on the extensive use of labour force, the hotel industry pays particular attention to salaries. As profit margin drops, salaries will fall as well, affecting the amount of such costs, and consequently the quality of services. This is one of the serious risks which could possibly impair the image of the country and the way it is thought of by its visitors.

Further effects may concern investments into tourist facilities. Firstly, the current businesses will be unwilling to invest into the maintenance, repairs, or improvement of the technological facilities as much as they did before the rise in VAT, but also, this will discourage investors planning to enter the market, and investments into the acquisition or building of hotels. Increased VAT

trh a investice právě do akvizice nebo budování ubytovacích zařízení. S vyšší DPH se návratnost jejich investice prodlouží a jejich zájem se pak může napřít jiným směrem – kupříkladu na Slovensko, které spěje k daňovému prostředí podstatně přívětivějšímu než Česká republika.

## Strukturální fondy EU

V souvislosti se vstupem a členstvím ČR v EU se českému prostředí pro finančního rozvoje otevírají možnosti využívání prostředků ze strukturálních fondů Evropské unie, resp. možnosti kofinancování projektů v oblasti cestovního ruchu. Částka, kterou bude pro projekty v oblasti rozvoje cestovního ruchu čerpat, činí 108,069 milionu EUR, přičemž z této sumy by na zlepšení infrastruktury mělo být vynaloženo 72,049 milionu EUR a zbyvající část, tj. 36,020 milionu EUR, by mělo být možno využít na zlepšení služeb v oblasti cestovního ruchu. Poměrně složitá metodika posuzování, potřeba detailního zpracování jednotlivých projektů nejenom v hledisku projektové dokumentace, ale rovněž v hledisku ekonomického a finančního, zajištění vlastního financování či zapojení úvěrových zdrojů pro předfinancování (prostředky EU budou poskytovány ex-post) projektu představují pouze některé z překážek, které bude muset žadatel o tyto prostředky překonávat. Je zřejmé, že finanční injekce v tomto objemu by umožnila rychle provést kroky, na něž jinak bude třeba hledat zdroje veřejného nebo soukromého sektoru. Nemůžeme však slepě spoléhat pouze na tento zdroj. Nositelé projektů musejí být připraveni jít i alternativními cestami realizace projektu, neboť tento zdroj financování nelze považovat s ohledem na výše uvedené skutečnosti za jednoznačně jistý a předem potvrzený. Zkušenosti ze sousedního Rakouska ukazují, že ani dobré připravená administrativní struktura není zárukou, že se podaří čerpat prostředky v původní, nasmlouváné výši. V případě Rakouska se hovoří o objemu, který nedosahuje ani poloviny z původně dojednané částky.

## Společný regionální operační program

Na národní úrovni jsou finanční prostředky ze strukturálních fondů přerozdělovány prostřednictvím tzv. operačních programů, které řeší problémy konkrétních zemí a regionů. Jedním z nich je i Společný regionální operační program (SROP), vyhlášený a řízený Ministerstvem pro místní rozvoj. V rámci tohoto programu budou poskytovány prostředky z Evropského fondu pro regionální rozvoj a rovněž prostředky z Evropského sociálního fondu. SROP podporuje především aktivity, které spadají do působnosti obcí nebo krajů. Strategie SROP zohledňuje pět základních principů – udržitelný rozvoj, rovné příležitosti, sociální integraci a zaměstnanost a využití rozvoj regionů. Z uvedených základních principů vychází i priority v rámci SROP:

1. Regionální podpora podnikání,
2. regionální rozvoj infrastruktury,
3. rozvoj lidských zdrojů v regionech,
4. rozvoj cestovního ruchu.

Každá priorita SROP je konkretizována do jednotlivých opatření. V rámci podpory cestovního ruchu se jedná o následující základní opatření:

- Rozvoj služeb pro cestovní ruch,
- rozvoj infrastruktury pro cestovní ruch.

V rámci opatření „Rozvoj služeb pro cestovní ruch“ budou podporovány subjekty, které rozvíjejí především následující služby cestovního ruchu, resp. reálněji takto zaměřené projekty:

- Vytváření partnerství veřejného a soukromého sektoru (poradenské a informační činnosti),
- zabezpečení výměny a šíření jednotných informací prostřednictvím moderních technologií,
- podpora marketingových studií a koncepcí v hledisku podpory ČR jako turistické a lázeňské destinace,
- podpora účasti na veletrzích a workshopech cestovního ruchu,
- podpora tvorby propagačních materiálů,
- tvorba kvalitních standardů pro cestovní ruch,
- zavádění jednotného systému značení aktivit v cestovním ruchu.

will make the recoverability of investments longer, with businesses possibly focusing on other destinations, such as Slovakia which is providing more and more favourable tax conditions than the Czech Republic.

## EU Structural Funds

As the Czech Republic joins the EU, a new possible source of funding the country's development may be that of the EU structural funds, for instance, potential co-funding of the growth of tourism. The total amount available for projects helping the growth of tourism is 108,069 million EUR, with 72,049 million EUR to be used for better infrastructure, and the remaining 36,020 m EUR could help improve services in the tourism industry.

Some of the obstacles in the way of gaining these resources include fairly complicated methods of assessment, the need to provide a detailed analysis of each project involving both the project documentation and economic and financial matters, the preparation of independent funding or applying for credit (as the EU resources are granted only after the completion). Obviously, a financial boost of this extent would help take actions now that would otherwise need funding by the public or private sector. Yet, we may not rely solely on this source. Project participants have to be ready to take alternative directions of carrying out their projects as the reasons above do not make this type of funding absolutely definite and certain. What neighbouring Austria experienced, is that even well organized administration need not necessarily lead to resources being granted in their originally negotiated and promised amount. In the end, Austria reported it received not even half of the originally negotiated amount.

## Joint Regional Operational Programme

At the level of nations, financial resources from the Structural Funds are distributed via "operational programmes" which aim to tackle problems arising in each country or region. One of the programmes is called the Joint Regional Operational Programme (JROP), established and controlled by the Ministry for Regional Development. The programme will involve resources from the European Regional Development Fund, and the European Social Fund. What the JROP supports in particular is projects at the level of communities or regions. The JROP strategy pursues five basic principles: sustainable development, equal opportunities, social integration and employment, and balanced growth in regions. The principles serve as a basis for the priorities of the JROP strategy:

1. Regional Development of Business Activities,
2. Regional Development of Infrastructure,
3. Regional Development of Human Resources,
4. Tourism Development.

Each JROP's priority is then reflected by individual measures. Measures implemented so that support is given for the growth of tourism are:

- Development of Tourist Services,
- Development of Tourist Infrastructure.

According to measures "Development of Tourist Services", priority will be given to participants centring on the following tourist services, or implementing projects oriented this way:

- Establishing partnership between the public and private sectors (counselling and information),
- making sure that the same facts are exchanged and spread via up-to-date technologies,
- supporting marketing analyses and projects which aim to promote the Czech Republic as a tourist and spa destination,
- supporting frequent participation in world trade fairs and tourism workshops,
- supporting the creation of promoting materials,
- creating top-quality standard in tourism,
- establishing a single system of marking tourism activities.

Podpora bude poskytována jednak formou individuálních projektů předkládaných státem zřízenými organizacemi, nestátními neziskovými organizacemi, případně krajem a svazky obcí (u projektů na nadregionální úrovni), jednak formou tzv. grantových schémat zahrnujících nákup služeb veřejnými subjekty, neziskovými organizacemi a malými a středními podnikateli (projekty na regionální a místní úrovni). Podporovanými subjekty se tedy v případě tohoto opatření mohou stát jak veřejné a neziskové organizace, tak malé a střední podniky. Definice „malého a středního podniku“ je přitom jednak obsažena v zákoně č. 47/2002 Sb., o podpoře malého a středního podnikání, a dále pak i v nařízení Komise (ES) č. 70/2001.

V rámci opatření „Rozvoj infrastruktury pro cestovní ruch“ budou podporovány investiční projekty zaměřené na rozvoj infrastruktury pro cestovní ruch, zejména:

- Projekty kongresového, lázeňského, kulturního cestovního ruchu a turismu,
- vybudování celostátního informačního systému cestovního ruchu,
- zabezpečení výměny a šíření jednotných informací prostřednictvím moderních technologií,
- revitalizace kulturních, technických a průmyslových památek a kulturního dědictví,
- rozvoj místních či regionálních informačních systémů cestovního ruchu,
- rozvoj kapacit podniků v odvětví cestovního ruchu (ubytovací kapacity, obslužná infrastruktura),
- výstavba či obnova vybavenosti v oblasti sportu, rekreace a lázeňství,
- obnova a rozvoj turistických stezek, rekreační plavby, cyklostezek a cyklotras.

Podpora bude opět poskytována formou individuálních projektů, resp. formou grantových schémat. U vybraných projektů i pro firmy, které překračují definici malého a středního podniku.

V souvislosti se Strukturálními fondy se bude zřejmě prosazovat i model společného financování, tzv. public private partnership, který nabízí celou řadu možností, jak spojit zdroje veřejného a soukromého sektoru jak při realizaci projektů, tak při jejich provozování. Skutečnost, že tento způsob doposud nebyl v ČR aplikován, a o jeho využití se doposud pouze spekuluje, navštěduje tomu, že Česká republika není teoretičky ani fakticky doposud připravena této cesty financování projektů využít. Zároveň je však jisté, že z důvodů rozpočtové restriktce je spojení veřejného a soukromého sektoru nevyhnutelné a pro další rozvoj určitých odvětví blahodárné.

*Pozn. Kapitola o strukturálních fondech EU zpracována společností Rödl & Partner.*

## Trendy a příležitosti

Řada očekávaných příležitostí a trendů se od vydání TREND REPORTU 2002 nezměnila, ale nadále je aktuální. Střední Evropu, resp. Českou republiku můžeme stále považovat za stabilní a relativně bezpečnou destinaci s turisticky atraktivní nabídkou a s rozsáhlým potenciálem rozvoje hotelnictví, lázeňství a cestovního ruchu. Na další posílení přílivu zahraničního kapitálu a investic se pozitivně podílí i nastoupený ekonomický i politický vývoj ČR, oživení české ekonomiky a vstup do EU. Možnost využití finančních prostředků ze strukturálních fondů EU, jež bude možno čerpat pro projekty soukromého i veřejného sektoru, povede ve svém výsledku k tvorbě a následně i k efektivnímu využívání zdrojů na státní i regionální úrovni. Zlepší se situace dosud nedostatečné komunikační a technické infrastruktury, jakož i špatný stav a přístupnost zajímavých ubytovacích objektů. Tyto skutečnosti podporují naše očekávání zásadního růstu výkonnosti odvětví a přílivu přímých investic, směrovaných do rozvoje nemovitostí a jejich vybavení.

Negativní vliv však můžeme očekávat v důsledku zavedení vyšší daně z přidané hodnoty a spotřebních daní jak pro některé dílčí vstupy, bez nichž se odvětví cestovního ruchu neobejde, tak pro samotné služby a produkty, které toto odvětví nabízí. Oprávněn se obáváme, že převedení ubytovacích služeb ze skupiny snížené DPH 5% do základní skupiny 19% od 1. ledna 2005 bude mít neblahý dopad na konkurenční schopnost českých hotelů a tím i na dopo-

The ways to grant support will include individual projects proposed by state organizations, non-state non-profit organizations, or regions and groups of municipalities (with projects at the interregional level); secondly, "grant schemes" with services being purchased by public bodies, non-profit organizations and small-to-middle-sized businesses (with projects at the regional or municipality level). Therefore, the participants granted support under this measure may include both state, non-profit organizations, and small-to-middle-sized businesses with the definition of "small-to-middle-sized businesses" included in Act No 47/2002 Coll. on the support of small and middle-sized businesses, as well as in Commission Regulation (EC) No 70/2001.

According to measures "Development of Tourist Infrastructure", priority will be given to investment projects centring on developing tourism infrastructure, notably:

- Projects in congress, spa, culture, and private tourism,
- establishing a national tourism information system,
- making sure that the same facts are exchanged and spread via up-to-date technologies,
- reviving cultural, technical, and industrial heritage,
- developing local or regional tourism information systems,
- promoting capacities of businesses active in the tourism industry (accommodation capacities, related infrastructure),
- constructing or reconstructing sporting, holiday, and spa equipment,
- reconstructing and developing tourist paths, holiday boat trips, bicycle tracks and paths.

Similarly, support will be granted by means of individual projects, or grant schemes with some projects possibly featuring even companies outside the definition of small and middle-sized businesses.

The structural funds are likely to bring along the model of co-financing called "public private partnership" which provides a number of ways to bring together resources from both public and private sectors into the implementation of plans and the operation of the completed projects. The fact that the model has not yet been applied to the Czech Republic, and its possible use has been subject to speculations only, suggests that the CR is – both in theory and in reality – not yet ready to make use of this type of funding its projects. What is obvious, at the same time, is the inevitability to bring together the public and private sectors due to budget restrictions, and also the profitability of this for the future growth of some sectors.

*Chapter on the EU Structural Funds elaborated by the Rödl & Partner.*

## Trends and Opportunities

Some of the opportunities and trends expected have remained the same, that is up-to-date, since TREND REPORT 2002 was published. The Central Europe, or the Czech Republic more specifically, can still be thought a stable and relatively safe destination, attractive for tourists, showing enormous potential for the growth of hotel, spa, and tourism industries. Further rises in foreign capital and investments flowing into the country have been put down to the newly adopted economic and political development of the Czech Republic, the country's enlivened economy, and the EU entry. The possibility to draw on resources from the EU's structural funds for the promotion of both private and public projects will bring about the creation and effective use of resources both regionally and on the state level. Improvements will be made to the currently insufficient communication and technical infrastructures, and the poor conditions and accessibility of some remarkable accommodation facilities. In the light of these facts, a substantial growth may be expected in the sector's productivity and in the influx of investments channelled into the promotion of real estates and their equipment.

However, what is likely to have a negative effect, is the increased VAT and consumption tax on some of the inputs inevitable in the tourism sector, as well as on the services and products provided here. We fear, with reason, that the transfer of the sector from the VAT 5% class into the basic 19% one effec-

sud solidní (a v rámci středoevropského regionu skutečně výjimečné) výsledky jejich činnosti. Následně se pak tento krok projeví ve výkonnosti celého odvětví a dále i v zájmu o umísťování investic do něj. Tento problém nebude možná tak citlivý v Praze, ale mimopražské regiony, kde rozvoj cestovního ruchu teprve čeká na své zásadní impulsy, budou touto skutečností zcela jistě postiženy.

Přiblížení se evropským podmínkám a vstup republiky do struktury Evropské unie bude mít vliv i na oblasti, které doposud znamenaly komparativní výhody české ekonomiky. Zejména se to týká růstu cen služeb a zboží, předpokládaného zvýšení inflace (která v roce 2003 setrvala na zanedbatelné úrovni), spotřebních daní a daně z přidané hodnoty i mzdrových nákladů. Dosavadní příznivé předpoklady (přírodní zdroje, historické dědictví, kultura a bezpečnost) naopak mohou být při odpovědném přístupu veřejné správy i privátního sektoru zachovány a dále rozvíjeny.

Projevovat se bude rovněž vliv rozvoje low-cost leteckých společností, které z letecké dopravy učinily obecně dostupný dopravní prostředek, a budou schopny doprovádat návštěvníky republiky i ze vzdálenějších destinací.

Konkurence zahraničních podnikatelských subjektů povede k růstu nároků na místní podnikatelské prostředí a domácí kapitál, působící především v malých a středních společnostech. Absence investic do obecné i turistické infrastruktury na lokální úrovni je nicméně brzdou pro vstup takových operátorů, kteří budou akceptovatelní pro lokální developery a investory a zároveň budou představovat dostatečnou záruku pro lokálně financující banky. Tlak konkurence rovněž povede ke zvýšené snaze využívat veškeré dostupné cesty pro prodej jednotlivých produktů cestovního ruchu i „balíčků“, které jednotlivé destinace budou schopny nabízet. Rostoucí podíl individuální turistiky se tak projeví v častějším využívání možností on-line rezervace, internet bude jednou z velmi efektivních (a finančně relativně málo nákladných) možností, jak řešit otázku adekvátní propagace určité turistické destinace.

Přehodnocení starého pojetí nabídky a nalezení nových příležitostí v oblasti cestovního ruchu a rekreace je zásadním předpokladem k obnovení konkurenčeschopnosti českých měst a středisek cestovního ruchu. V tomto směru se naskytá velký prostor v oblasti sportovního vyžití a rozvoje sportovně rekreační infrastruktury. Atraktivitu dané destinace může pozitivně ovlivnit například výstavba golfového hřiště a v pojetí golfu jako klíčové nabídky, na něž navazují další produkty a služby, ať ubytovací, stravovací, wellness, zábavné apod. Klimatické ani geografické danosti ČR přitom ještě dlouho nebudou omezovat rozvoj turistické infrastruktury – překážky je třeba nalézat a odstraňovat především v oblasti tvorby a realizace vhodných a invenčních podnikatelských konceptů v celé ČR, tj. i v malých venkovských sídlech, mikroregionech apod.

Určitým způsobem se bude vyvijet počet zahraničních návštěvníků, obchodní klientely a z hlediska segmentů cestovního ruchu také kongresové turistiky. Nemůžeme však očekávat, že se díky vstupu České republiky do Evropské unie znásobí počty návštěvníků nebo že nastanou okamžité zásadní změny v oblasti cestovního ruchu. Nadále bude záležet na vlastní podnikatelské aktivitě, s jakou se bude ať v úrovni subjektů veřejného nebo soukromého sektoru, přistupovat k rozvoji nabídky služeb a produktů cestovního ruchu a její propagaci. Bude pokračovat pozitivní vývoj podílu výdajů občanů ČR na služby cestovního ruchu, a to především v návaznosti na vývoj výkonnosti české ekonomiky. Týká se to nejenom výjezdové turistiky, ale i domácí turistiky, která si u občanů získává stále větší oblibu. Struktura služeb a produktů využívaných občany ČR nicméně je a nadále zůstane odlišná od struktury produktů a služeb optávaných zahraničními návštěvníky.

tive 1 January 2005 will affect the competitiveness of the Czech hotels, and thus the results achieved (which have been exceptional compared to the rest of the Central Europe). Further effects will be visible in the productivity of the entire sector and in the interest in investing into it. Perhaps Prague will not suffer so much from this, but other regions – with strong impulses towards improving tourism still to come – will suffer harshly.

As the country gets closer to the European standards and joins the EU, changes will occur to regions which have been the Czech economy's comparative advantages up to now. In particular, prices of services and products will rise, inflation is likely to rise (the year 2003 saw virtually no rise), VAT, consumption taxes, and staff costs will all rise. The positive aspects like natural resources, historical heritage, culture, and safety can – if both public authorities and the private sector adopt a cautious approach – be sustained and enjoy further growth.

Moreover, an important role will be played by growing low-cost air carriers which have made travelling by air widely accessible and will be able to carry travellers from more distant countries, too.

As foreign competitors will enter the market, requirements will rise for local businesses and capital involved especially in small-to-middle-sized companies. The absence of investments into the overall and tourism infrastructures regionally will put the brakes on the entrance of participants acceptable for local developers and investors who at the same time will be secure enough for the local banks providing the funding. Stronger competition will also lead to a more effective use of all ways available to sell the individual tourism products and "packages" offered by each destination. Growing private tourism will thus lead to more frequent use of on-line reservation; the internet will become a very effective (and relatively low-cost) way to provide a particular tourist destination with adequate promotion.

Reassessing the current system of offer, and finding new opportunities in the tourism and holiday industries is absolutely crucial to making the Czech towns and tourist centres competitive again. Much can be achieved in the sector of sporting activities and the development of sporting and holiday infrastructures. Particular destinations may become more attractive through the construction of golf courses, with golf as the key element of offer, that is the kind of thing which requires more products and services (accommodation, catering, wellness, entertainment etc.). The climatic and geographical conditions of the Czech Republic will long be no obstacle to the growth of tourist infrastructure – on the contrary, flaws need to be looked for and dealt with especially in the creation and implementation of suitable and inventive business concepts throughout the Czech Republic, i.e. in small countryside places, microregions etc.

Specific development is expected in the number of foreign visitors, business clientele, and congress tourists. We cannot expect, however, that the country's EU membership will bring about an immediate sharp rise in the number of visitors, or fundamental changes to the tourism industry. Much will still depend on the country's own active approach adopted - by means of both the public and private sectors – in order to provide a wider range of tourist services and products, while they are promoted at the same time. Positive development will continue in the Czech people's financial contributions to tourism as the Czech economy becomes more productive. This is true of both tourism abroad, and especially tourism in the CR itself which is becoming more and more popular with the Czech people. Yet, the structure of services and products demanded by the Czech people is and will remain different from those that foreign visitors look for.

# Financování nemovitostí a investice do nemovitostí Real Estate Financing and Investment in Real Estate

**Specializace bank, komplexnost služeb a jejich role při využívání prostředků ze strukturálních fondů • Hypoteční úvěry jako standardní nástroj financování nemovitostí • Zrušení státní podpory stavebnímu spoření • Změna daňových a odpisových podmínek • Příliv nadnárodních developerů a institucionálních investorů.**

## Financování nemovitostí

### Přehled vývoje a stav v oblasti financování

Český trh má v současné době k dispozici všechny produkty, které jsou k financování nemovitostí běžně v jiných rozvinutých ekonomikách, a to jak pro fyzické, tak pro právnické osoby. Jak již bylo uvedeno v TREND REPORTU 2002, počátek bankovních aktivit v oblasti financování nemovitostí můžeme datovat do poloviny 90. let, kdy se objevily jak specializované produkty pro realitní developery a investory, tak privátní hypoteční úvěry i úvěry ze stavebního spoření. Po krátké době recese trhu a omezení úvěrování na konci devadesátých let se banky na přelomu tisíciletí vrátily k širšímu financování developerských projektů, i když za přísnějších podmínek. Trh s privátními úvěry začal v posledních letech dokonce prudce růst. Bankovní sektor se stabilizoval, došlo ke standardizaci produktů a procesů, k restrukturalizaci jednotlivých bank novými vlastníky, k vymezení jednotlivých subjektů na trhu financování nemovitostí a k zesílení i větší profilaci konkurence.

Nadále pokračuje specializace bank na určitý typ produktů. V oblasti privátního financování si pozici velké trojky nadále drží (v abecedním pořadí) Česká spořitelna, Českomoravská hypoteční banka (ČMHB) ze skupiny ČSOB a Komerční banka. Podobně je tomu i u stavebních spořitelek, kde jsou dceřiné společnosti těchto tří bank největšími stavebními spořitelnami na trhu. Mezi nejvýznamnější subjekty zaměřené na financování developerských projektů a investic se nadále řadí (abecedně) Česká spořitelna a HVB Bank, stále aktivnější je Eurohypo.

Souhrnné přehledy všech poskytnutých hypotečních úvěrů (fyzickým osobám, právnickým osobám i municipalitám) uvádějí následující tabulky. (Na následující straně.)

Kromě hypotečních úvěrů a úvěrů ze stavebního spoření bylo fyzickým osobám poskytnuto dalších přibližně 6 až 8 miliard Kč úvěrů na investice do nemovitostí. U právnických osob (developerů a investorů) a municipalit tvoří hypoteční úvěry asi dvě třetiny všech poskytnutých úvěrů na financování nemovitosti. Oficiální údaj o celkovém objemu financování pro trh nemovitostí neexistuje, protože statisticky jsou sledovány pouze hypoteční úvěry a úvěry ze stavebního spoření. Tím například dochází k situaci, kdy již zmíněná banka Eurohypo nefiguruje v oficiálních statistikách, jelikož neměla českou hypoteční licenci a úvěry poskytuje ze zahraničí. Podobně na českém trhu působí několik dalších bank, jejichž počet se neustále rozšiřuje a stejně tak objem jimi poskytnutých úvěrů. Na základě hrubých odhadů tedy mohlo být na investice do nemovitostí poskytnuto celkově přibližně 320 miliard Kč úvěrů ke konci roku 2003, což je více než 80% nárůst od analýzy předchozího vydání TREND REPORTU 2002 a stavu ke konci roku 2001.

## Financování fyzických osob

### Hypoteční úvěry

Roky 2002, 2003 a doposud i 2004 byly v hypotečním bankovnictví obdobím rychlého růstu počtu a objemu retailových hypotečních úvěrů i počtu hypotečních bank. Hypoteční úvěr se stal jedním z nosných produktů bank, které na jeho rozvoj vynakládají značné úsilí. Banky si stále více uvědomují, že se jedná o efektivní nástroj dlouhodobého „ukotvení“ klienta a prostředek nabídky dalších služeb a produktů. Hlavním rysem předchozích let byly snížující se úrokové sazby. Tento trend se však již během letošního roku ubírá jiným směrem. Nicméně případný nárůst sazeb není a nebude výrazný (předpoklad okolo 1%) a hypoteční trh by neměl zásadně ovlivnit.

**Specialization of banks, complexity of services and the role of banks in structural fund resources utilization • Mortgage loans as standard tools of real estate financing • State support of building savings cancelled • Taxation and depreciation system changes • Influx of multinational developers and institutional investors**

## Real Estate Financing

### Financing: Development and Current State Analysis

The Czech market currently offers all real estate financing products commonly available in other developed economies, for both individuals and legal entities. As already stated in the 2002 TREND REPORT, the beginning of banking activities in real estate financing can be traced to mid-1990s, when both specialized products for real estate developers and investors and private mortgages and building savings mortgages appeared. After a short period of market recession and limited providing of mortgages in the late 1990s, the turn of the millennium saw banks return to a broader real estate development projects financing, albeit under stricter conditions. In recent years, the private mortgage market has even begun to grow rapidly. The banking sector has stabilized, products and procedures have been standardized, individual banks have been restructured by their new owners, the characteristics of individual entities on real estate financing market have been specified and competition has increased as well as become more differentiated.

Individual banks continue to specialize in specific products. In private financing, the "big three" continues to constitute (in alphabetical order) Česká spořitelna, Českomoravská hypoteční banka (ČMHB) from the ČSOB group and Komerční banka. A similar situation is found at building savings banks where the daughter companies of the three aforesaid banks represent the three largest building savings banks on the market. The most important entities focusing on real estate developer projects and investments continue to include (in alphabetical order) Česká spořitelna and HVB Bank, with Eurohypo becoming increasingly active.

See the following table for summaries of all mortgages provided (to individuals, legal entities and municipalities). (See next page)

Apart from mortgage loans and building savings mortgages, individuals were provided a further 6 to 8 billion Czech crowns of loans for real estate investment. In the case of legal entities (developers and investors) and municipalities mortgage loans make up approx. two thirds of all loans provided for real estate financing. As statistics keep track of mortgage loans and building savings loans only, an official figure stating the total volume of real estate market financing is not available. This is why, for example, the aforementioned Eurohypo bank does not appear in official statistics, as the bank was not the Czech mortgage license holder and provides its loans from abroad. Likewise, there are several other banks participating in the Czech market, the number of which has been rising and the volume of loans provided by them has been increasing. Based on rough estimates, an approximate total of CZK 320 billion might have been provided for real estate financing by the end of 2003, which is an increase of more than 80% since the previous, 2002 TREND REPORT analysis and since the end of 2001.

## Private Financing

### Mortgages

The years 2002, 2003 and so far also 2004 have been a period of rapid growth in the number and volume of retail mortgages as well as the number of mortgage banks. Mortgages have become one of the fundamental products of the banks, who furthermore put forth considerable effort. More and more banks realize that the product represents an effective tool of long-term "anchoring" of a client as well as a means to offer further services and products. The main feature of previous years was decreasing interest rates. This tendency, however, has

## Přehled poskytnutých hypotečních úvěrů

### Summary of Mortgages Provided

Rok / Year	Hypoteční úvěry celkem / Mortgages total				Z toho hypoteční úvěry na bydlení / Mortgages for housing			
	Koncem roku / At year end		Přírůstek / Increase		Koncem roku / At year end		Přírůstek / Increase	
	Počet ks / Number	Objem v mil. Kč / Vol. (mil. CZK)	Počet ks / Number	Objem v mil. Kč / Vol. (mil. CZK)	Počet ks / Number	Objem v mil. Kč / Vol. (mil. CZK)	Počet ks / Number	Objem v mil. Kč / Vol. (mil. CZK)
1995	1 260	1 250	x	x	1 190	1 175	x	x
1996	6 188	9 088	4 928	7 938	5 552	5 521	4 362	4 346
1997	10 280	18 335	4 092	9 247	9 007	10 638	3 455	5 117
1998	15 268	29 322	4 988	10 987	14 108	18 397	5 101	7 759
1999	21 682	40 244	6 414	10 922	20 360	25 989	6 252	7 592
2000	31 910	58 424	10 228	18 180	28 106	32 727	7 746	6 738
2001	46 747	83 234	14 837	24 810	41 563	48 885	13 457	16 155
2002	68 292	113 545	21 545	30 310	61 155	71 533	19 592	22 650
2003	100 457	161 142	32 165	47 597	90 425	109 811	29 270	38 278
30. 6. 2004	121 519	195 666	21 062	34 525	109 785	135 375	19 360	25 564

Zdroj / Source: Ministerstvo pro místní rozvoj ČR / Ministry for Regional Development of the CR

## Vývoj poskytování hypotečních úvěrů pro fyzické a právnické osoby

### Development of Mortgages Provided to Individuals and Legal Entities

Rok / Year	Hypoteční úvěry fyzické osoby / Mortgages Individuals				Z toho hypoteční úvěry právnické osoby / Mortgages – Legal Entities			
	Koncem roku / At year end		Přírůstek / Increase		Koncem roku / At year end		Přírůstek / Increase	
	Počet ks / Number	Objem v mil. Kč / Vol. (mil. CZK)	Počet ks / Number	Objem v mil. Kč / Vol. (mil. CZK)	Počet ks / Number	Objem v mil. Kč / Vol. (mil. CZK)	Počet ks / Number	Objem v mil. Kč / Vol. (mil. CZK)
1995	X	x	x	x	x	x	x	x
1996	5 676	4 422	5 676	4 422				
1997	9 038	8 044	3 362	3 622				
1998	13 677	12 923	4 639	4 879				
1999	19 780	18 580	6 103	5 657				
2000	29 560	28 923	9 780	10 343				
2001	43 810	43 691	14 250	14 728	2 435	35 253	457	8 922
2002	64 812	66 224	21 002	22 532	2 865	41 796	430	6 543
2003	96 290	102 436	31 478	36 212	3 491	52 377	626	10 581
30. 6. 2004	116 989	128 062	20 699	25 626	3 817	60 766	326	8 389

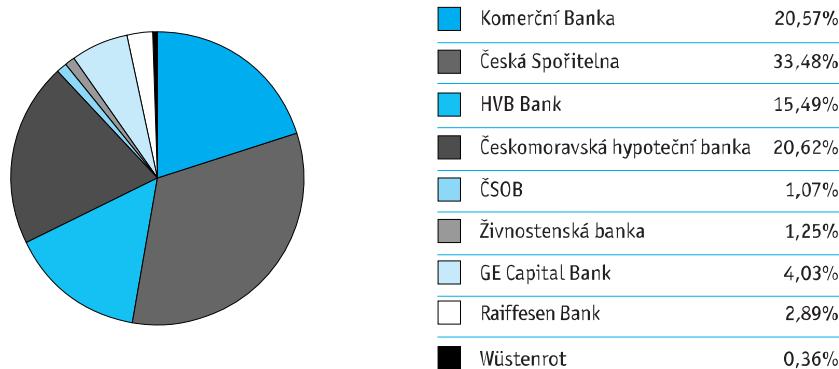
Zdroj / Source: Ministerstvo pro místní rozvoj ČR / Ministry for Regional Development of the CR

Poznámka: Municipální hypoteční úvěry tvoří cca 4% z celkového objemu hypotečních úvěrů uvedených v první tabulce a vzhledem k jejich marginálnímu podílu nejsou uvedeny v tabulce druhé.

NB: Municipal mortgages make up approx. 4% of the total volume of mortgages listed in the first table and due to their marginal proportion are not listed in the latter table.

## Podíly bank v ČR dle objemu všech poskytnutých hypoték – stav k 30. 6. 2004

### Share of the Banks in the CR Accordin to the Volume of Mortgages Provided – as of June 30, 2004



Zdroj / Source: Ministerstvo pro místní rozvoj ČR / Ministry for Regional Development of the CR

Poznámka: Údaje jsou za celý trh, jedná se o podíl na objemu veškerých hypotečních úvěrů pro občany, podnikatelské subjekty a municipality poskytnutých v ČR od počátku hypotečního bankovnictví k 30. 6. 2004.

NB: The data cover all of the market, the table shows the proportion of all mortgage loans provided to citizens in the Czech republic from the beginning of mortgage loan banking to 30 June 2004

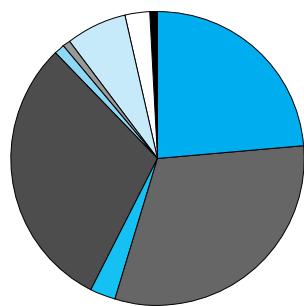
Do 30. 4. 2004 byla na poskytování hypotečních úvěrů, resp. přesněji na vydávání hypotečních zástavních listů potřebná licence ČNB, kterou získalo deset bank. Již zavedenými bankami na trhu hypotečních úvěrů jsou (abecedně): Česká spořitelna, Českomoravská hypoteční banka, ČSOB, GE Capital Bank, HVB Bank Czech Republic, Komerční banka, Raiffeisenbank a Živnostenská banka. Novými aktery se staly Wüstenrot hypoteční banka a eBanka. Nyní připravují poskytování hypotečních úvěrů Volksbank a ING Bank, které již hypoteční licenci nepotřebují. Největšími poskytovateli hypotečních úvěrů jsou (řazeno podle počtu poskytnutých hypotečních úvěrů pro občany) Česká spořitelna, Českomoravská hypoteční banka a Komerční banka.

taken a different direction this year. A potential increase in rates is nevertheless not and will not be marked (expected approx. 1%) and should not in any considerable way influence the mortgage market.

Until 30 April 2004, it was necessary to hold ČNB license in order to provide mortgage loans, more precisely to issue mortgage bonds. The license was acquired by ten banks. Banks already established in mortgage loan market are (in alphabetical order): Česká spořitelna, Českomoravská hypoteční banka, ČSOB, GE Capital Bank, HVB Bank Czech Republic, Komerční banka, Raiffeisenbank and Živnostenská banka. New participants are Wüstenrot hypoteční banka and eBanka. At the moment mortgage loan providing services are being prepared by Volksbank and ING Bank, who no longer need the mortgage license. Largest mortgage loans providers are (ordered according to number of mortgage loans provided to citizens) Česká spořitelna, Českomoravská hypoteční banka and Komerční banka.

#### **Podíly bank v ČR dle počtu poskytnutých hypoték pro občany – stav k 30. 6. 2004**

**Proportion of Banks in the Czech Republic According to Number of Mortgages Provided to Citizens (as of June 30, 2004)**



Komerční Banka	23,63%
Česká Spořitelna	31,05%
HVB	2,90%
Českomoravská hypoteční banka	30,22%
ČSOB	1,01%
Živnostenská banka	0,80%
GE Capital Bank	6,58%
Raiffesen Bank	2,88%
Wüstenrot	0,65%

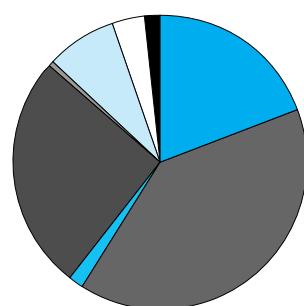
Zdroj / Source: Ministerstvo pro místní rozvoj ČR / Ministry for Regional Development of the CR

Pozn.: Údaje jsou za celý trh, jedná se o podíl na veškerých hypotečních úvěrech pro občany poskytnutých v ČR od počátku hypotečního bankovnictví k 30. 6. 2004.

NB: The data cover all of the market, the table shows the proportion of all mortgage loans provided to citizens in the Czech republic from the beginning of mortgage loan banking to June 30, 2004.

#### **Podíly bank v ČR dle počtu nově poskytnutých hypoték pro občany – v první polovině roku 2004**

**Proportion of Banks in the Czech Republic According to Number of Mortgages Provided to Citizens (in the first half of 2004)**



Komerční Banka	19,06%
Česká Spořitelna	39,04%
HVB	1,75%
Českomoravská hypoteční banka	25,45%
ČSOB	0,00%
Živnostenská banka	0,48%
GE Capital Bank	7,51%
Raiffesen Bank	3,54%
Wüstenrot	1,63%

Zdroj / Source: Ministerstvo pro místní rozvoj ČR / Ministry for Regional Development of the CR

Pozn.: Údaje jsou za celý trh, jedná se o podíl na veškerých nových hypotečních úvěrech pro občany poskytnutých v ČR mezi 1. 1.–30. 6. 2004.

NB: The data cover all of the market, the table shows the proportion of all new mortgage loans provided to citizens in the Czech republic between January 1, 2004 and June 30, 2004.

V následujících letech nemůžeme vyloučit příchod dalších hypotečních bank, a to především z řad bank působících v ČR. Jejich nové aktivity by neměly způsobit velké změny na hypotečním trhu, mohou však vést k zostření mezi-bankovní konkurence a vytvářet tlak na snižování marží a poplatků a také zkvalitnění nabízených služeb.

Ke konci roku 2003 bylo v České republice schváleno celkem 96 290 hypotečních úvěrů občanům v celkovém objemu 102,4 mld. Kč. V roce 2003 byl dosažen rekordní meziroční nárůst 50% v počtu a 61% v objemu úvěrů (oproti 47% v počtu a 53% v objemu úvěrů v roce 2002). Průměrná výše hypotečního úvěru pro občany činila v roce 2003 1,15 mil. Kč a stále roste.

K 30. 6. 2004 bylo schváleno celkem 116 989 hypotečních úvěrů občanům v celkovém objemu 128,1 mld. Kč, meziroční nárůst činí 51% v počtu a 65% v objemu úvěrů a průměrná výše úvěru pro občany 1,24 mil. Kč.

Růst hypotečního trhu v posledních dvou letech byl ovlivněn zejména následujícími faktory: poklesem úrokových sazeb (průměrná úroková sazba u hypotečních úvěrů pro občany se státní podporou dle NV 244/1995 Sb. činila v roce 2001 7,97%, v roce 2002 6,73% a v roce 2003 5,52%, přičemž běžně dostupná sazba na trhu se u standardních úvěrů s pětiletou fixací pohybovala k 30. 6. 2004 okolo 5%), přesunutím části poptávky po rezidenčních nemovitostech z obav zdražení nemovitostí v souvislosti se vstupem České republiky do EU, růstem cen nemovitostí z téhož důvodu a obavou ze zvýšení DPH na stavební práce opět v souvislosti se vstupem ČR do EU. Ochota lidí zadlužovat se byla dále podpořena růstem reálných mezd. Dalšími důležitými faktory byly také nejistota způsobená nevyřešenou deregulací nájemného (tj. relativní výhodnosti bydlení „ve vlastním“) a rostoucí nabídka nových kvalitních nemovitostí z developerských projektů. Projevily se i vlivy demografické, jelikož na trh začaly přicházet tzv. „silné ročníky“ ze 70. let, které nyní začínají řešit rodinné bydlení.

Hypoteční úvěry se staly standardním nástrojem financování nemovitostí jak z pohledu klientů – dlužníků, tak z pohledu prodávajících (majitelů nemovitostí, realitních kanceláří, developerů, stavebních firem). Stále více se prosazuje prodej prostřednictvím hypotečních makléřů a ostatních finančních poradců – jednotlivců i firem. „Nejviditelnějšími“ jsou hypoteční makléřské firmy Hyposervis a Simply, i když zatím hlavně na území Prahy.

V oblasti hypotečních produktů určených občanům došlo v uplynulém období k výraznému rozšíření nabídky. Za nejvýznamnější změnu je možné považovat nabídku produktů poskytovaných několika bankami až do 100% hodnoty nemovitosti. Z dalších novinek byly v posledních dvou letech uvedeny na trh progresivně splácené úvěry a hypotéky pro cizozemce. Stále větší oblíbou si získávají úvěry kombinované především s kapitálovým životním pojistěním. Nadále bude zvyšován důraz na komplexnost nabídky produktů spojených s financováním nemovitostí a křížový prodej produktů v rámci jednotlivých finančních skupin. Banky také významně prodloužily doby fixace úrokových sazeb, některé až na 20 až 30 let. Inovace produktů ukázaly, kudy se bude ubírat další vývoj hypotečních produktů – tj. směrem ke zvyšování jejich flexibilitě z pohledu klientů.

Změnami v letech 2002 a 2003 prošla i státní finanční podpora hypotečního financování a stavebního spoření. V roce 2002 byla snížena podpora úvěrů nového bydlení (dle nařízení vlády 244/1995 Sb.) na 1%, v roce 2003 tato podpora v podstatě skončila jejím snížením na 0%. Vedle toho však došlo v roce 2002 k přijetí vládního nařízení o podpoře úvěrů poskytnutých na koupi starších nemovitostí pro mladé žadatele o úvěr do 36 let (dle nařízení vlády 249/2002 Sb.) a její výše činila 3%. Vzhledem ke klesajícím úrokovým sazbám byla však i výše této podpory v roce 2003 snížena na 2% a pro rok 2004 činí dokonce 1%. V roce 2004 nadále pokračuje diskuse o sjednocení státní finanční podpory pro nové i starší bydlení.

Hypoteční úvěr je nejčastěji využíván za účelem koupě, následuje výstavba a rekonstrukce. Objektem úvěru jsou nadále nejvíce rodinné domy (zejména

In the forthcoming years the arrival of new mortgage banks cannot be ruled out, in particular from banks already active in the Czech Republic. Their new activities should not induce changes in the mortgage loan market, they may nevertheless bring about greater competition between the banks and exert pressure towards the decrease of margins and charges as well as better quality of services.

By the end of 2003 a total of 96,290 mortgage loans were provided to citizens the total volume of CZK 102.4 billion had been approved. In 2003 a record year-over-year growth (in comparison to 47% in number and 53% in volume of loans in 2002). The average mortgage loan to citizens was CZK 1.15 million in 2003, which value has been rising.

As of June 30, 2004 the total of 116,989 mortgage loans were approved the total volume of CZK 128.1 billion, the year-over-year growth is 51% in number and 65% in volume of loans and the average loan for citizens is CZK 1.24 million.

Over the past two years, the growth of the mortgage loan market has been under the influence of the following aspects: interest rate decrease (the average interest rate for mortgage loans to citizens with state support under government regulation 244/1995 Coll. was 7.97% in 2001, 6.73% in 2002 and 5.52% in 2003, while the rate commonly available on the market for standard loans with five-year fixing oscillated around 5% as of June 30, 2004), shift in part of demand for residential real estate following apprehension of prices of real estate rising as the Czech Republic joins the EU, rise in prices for the same reason and apprehension of VAT rising in construction work again in connection with the Czech Republic joining the EU. Other important aspects include a feeling of insecurity caused by an unsolved situation regarding rent deregulation (i.e. the comparative advantage of living on "one's own" housing) and a growing supply of new good-quality real estate resulting from development projects. The situation also manifested a demographical influence as the so-called "strong 1970s" begun to enter the market, looking for a solution to family housing.

Mortgage loans have become a standard tool of real estate financing both from the clients - debtors' point of view and from the point of view of the seller (owners of real estate, developers, real estate agencies, construction firms). Sale through mortgage brokers and other finance advisors, individuals as well as firms, have been gaining more and more popularity. The most visible mortgage brokers are Hyposervis and Simply, although particularly within the area of Prague.

In the area of mortgage products designated for citizens, the range of supply has become considerably greater in the recent past. Several banks offering products providing as much as 100% of the total value of the real estate can be considered the most significant change. Other new products that have been launched on the market over last two years include progressively settled loans and mortgage loans for foreigners. Mortgage loans combined, in particular, with capital life insurance are becoming increasingly more popular. An emphasis on a complex offer of products connected to real estate financing and cross sale of products within the individual finance groups will continue to be increasing. Banks have furthermore extended considerably the time of interest rate fixing, some to as many as 20 to 30 years. Innovation of products have shown the direction which further development of mortgage products will be taking – that is, towards their increasing flexibility from the point of view of the client.

In 2002 and 2003, changes also occurred in state finance support of mortgage financing and building savings. In 2002 support of loans to new housing (under government regulation 244/1995 Coll.) was reduced to 1%, in 2003 this support virtually ceased to exist by being reduced to 0%. On the other hand a new governmental regulation was passed in 2002 regarding support of loans provided to borrowers up to 36 years of age for the purchase of older real estate, the support being 3%. Due to decreasing interest rates, however, this support was reduced to 2% in 2003 and is set as low as 1% for 2004. Discussion regarding a unification of state finance support for both newer and older housing continues in 2004.

Mortgage loans are mostly used for purchase, followed by construction and renovation. The subject of loan continues to be mostly family houses (particularly

s jednou bytovou jednotkou), menší část pak tvoří byty. V rámci koupě se hypoteční úvěry staly i nástrojem drobných investorů do nemovitostí za účelem jejich dalšího pronájmu. Podíl hypotečních úvěrů poskytnutých na takovou investici můžeme v roce 2003 odhadnout na 20% ze všech poskytnutých úvěrů fyzickým osobám.

### Trendy a příležitosti v oblasti hypotečních úvěrů

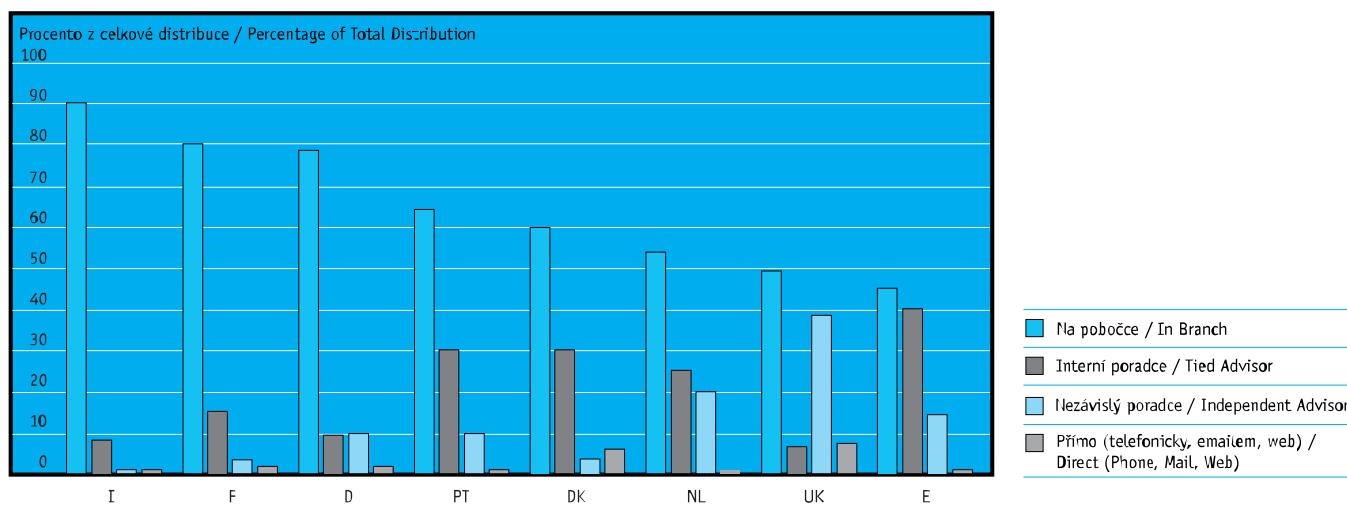
V roce 2004 se očekává udržení dynamiky meziročního růstu nových hypoték na přibližně 50%, a to přes relativně vysokou základnu roku 2003, zvýšení úrokových sazeb, nejistou koncepcí státní finanční podpory hypotečních úvěrů a opadnutí obav z dopadu vstupu země do EU.

V současné době činí objem poskytnutých hypotečních úvěrů vzhledem k HDP cca 5%, přičemž v Evropské unii to bylo ke konci roku 2002 v průměru 42%. Dlouhodobý trend v EU je rostoucí, protože v roce 1990 byl tento poměr pouze 30%. To ukazuje na potenciál českého trhu, který by se měl realizovat ve středně- a dlouhodobém horizontu. Vzhledem k podobnosti historického vývoje se domníváme, že Česká republika nepůjde cestou Itálie (kde byl ke konci roku 2002 tento poměr pouze 11%, což je nejméně v EU), ale spíše cestou Španělska (38%) nebo Portugalska (50%), kde se pořízení vlastního bydlení stalo podobně jako u nás symbolem dosažení úrovně EU.

V květnu 2004 nabyla účinnost novela zákona o dluhopisech, která povoluje zařadit do krycího bloku hypotečních záštavních listů i pohledávky z hypotečních úvěrů, které nebudou poskytnuty účelově na financování investic do nemovitosti (jak tomu bylo dle právních předpisů od roku 1995). To umožňuje poskytovat tzv. neúčelové hypotéky. Některé banky na to ihned reagovaly nabídkou nových nebo úpravou stávajících produktů. Dále novela řeší otázku umístění předmětu zástavy, kdy mohou být za účelem hypotečního úvěru zastaveny nemovitosti na území členského státu EU nebo jiného státu evropského hospodářského prostoru, nikoliv jako donedávna pouze nemovitosti na území ČR. To sice umožní českým bankám poskytovat hypoteční úvěry i v zahraničí, ale vzhledem k vysoké náročnosti tohoto procesu tuto možnost v krátkodobém horizontu zřejmě nevyužijí.

V distribuci hypotečních úvěrů budou stále větší úlohu zaujímat externí obchodní sítě v podobě hypotečních makléřů a finančních poradců. Jejich postavení na trhu bude v budoucnu pravděpodobně obdobné jako v Evropské unii.

### Distribuce hypotečních úvěrů podle země – 2001 Residential Mortgage Distribution Mix by Country – 2001



Zdroj / Source: The European Mortgage Federation

with one housing unit), to a smaller extent apartments. Within purchase, mortgage loans have become a tool used by lesser investors for further lease of the real estate. The proportion of mortgage loans provided for this type of investment can be estimated at 20% of all mortgage loans provided to individuals in 2003.

### Trends and Opportunities in Mortgage Loans

In 2004 the dynamics of year-over-year growth of new mortgages is estimated to remain at approx. 50%, despite a comparatively high 2003 base, an increase in interest rates, an unclear conception of state finance support of mortgage loans and release in apprehension of the impact the Czech Republic joining the EU may have.

At present, the volume of mortgage loans provided in respect of GDP is approx. 5%, compared to an average 42% in the European Union as of the end of 2002. An ongoing tendency in the EU is rising, as the proportion was only 30% in 1990. This indicates the Czech market potential, which should be carried out in a medium- and long-term horizon. Judging from the similarities of historical development we assume the Czech Republic will not go in the same direction as Italy (where the proportion was 11% only by the end of 2002) but rather that of Spain (38%) or Portugal (50%), where obtaining one's own housing has become, similar to the Czech Republic, the symbol of achieving the EU level.

In May 2004, an amendment to act on bonds came into force, which allows debts from mortgage loans, which are not provided for the purpose of the real estate financing (as it was, under legislation, until 1995), to be included in the coverage block of mortgage bonds. This enables to provide so-called purpose-free mortgage loans. Some banks reacted immediately, offering new or altering their existing services. Furthermore, the amendment resolves the question of location of the guaranty, allowing for the guaranty to be real estate located in the EU state or another state of the European Economic Area and not, as it was until then, real estate in the Czech Republic only. This on the one hand gives the Czech banks the possibility to provide mortgage loans also abroad but due to high intensiveness of the procedure the possibility will not be taken up in the short-term horizon.

In mortgage loan distribution an increasingly greater role will be played by external sale networks such as mortgage brokers and finance advisors. Their position on the market is likely to be similar to that within the European Union in the future.

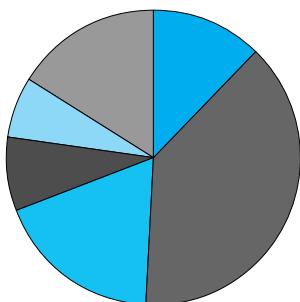
Příznivý je i současný stav a odhad vývoje problémových pohledávek z hypothécních úvěrů pro fyzické osoby v krátko- a střednědobém horizontu. Česká národní banka sice v roce 2003 vyjádřila obavu z prudkého nárůstu zadluženosti občanů, který může mit za následek snížení jejich schopnosti v budoucnu hradit své závazky, přesto hypothecní úvěry vykazují jen velmi malé procento problémových úvěrů. To je dáné zejména důsledným řízením rizik (kvalitní systémy zjišťování bonity, fungující řešení problematických úvěrů, ale i větší obezřetnost poskytovatelů úvěrů v porovnání s vyspělými zeměmi EU), existencí úvěrového registru uvedeného do provozu v roce 2003, novou legislativou v oblasti veřejných dražeb a exekucí a zvyšující se životní úroveň obyvatelstva. Na druhé straně, hypothecní portfolia jednotlivých bank jsou ještě velmi mladá, a tudíž nemohou vykazovat standardní podíl delikventních úvěrů. K určitému zhoršení situace by mohlo dojít v letech 2007 až 2008, ale přesto platí, že tento typ úvěrů patří mezi nejméně rizikové bankovní produkty vůbec.

### **Stavební spoření a trendy v oblasti stavebního spoření**

Rostoucí vliv na hypothecní trh mohou mít i stavební spořitelny, kdy se změnou legislativních podmínek stavebního spoření dojde i ke změně jejich obchodní politiky s větším důrazem na poskytování úvěrových produktů. Nicméně, tyto produkty musí být stále poskytovány v souvislosti s bydlením. Rozumným výsledkem by mohla být užší spolupráce s hypothecními bankami v oblasti komplexní úvěrové obsluhy klienta produkty obou subjektů – jak stavební spořitelny, tak banky.

### **Podíly stavebních spořiteleň dle počtu uzavřených smluv o stavebním spoření s fyzickými osobami – stav k 31. 5. 2004**

**Proportion of Building Savings Banks According to Number of Building Savings Contracts Concluded with Individuals (as of May 31, 2004)**



RSTS	13,03%
Českomoravská stavební spořitelna	37,78%
Stavební spořitelna České spořitelny	18,01%
Wüstenrot	8,37%
HYPÖ Stavební spořitelna	7,15%
VSSKB	15,66%

Zdroj / Source: Asociace českých stavebních spořiteleň / The Czech Building Savings Association

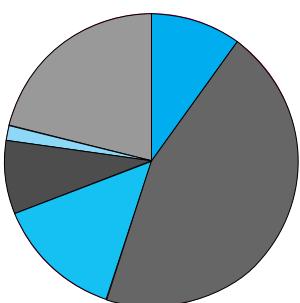
Pozn.: Údaje jsou za celý trh, jedná se o podíl na veškerých uzavřených smlouvách o stavebním spoření s fyzickými osobami k 31. 5. 2004.

NB: The data cover all of the market, the table shows the proportion of all building savings contracts concluded with individual by December 31, 2003.

### **Podíly stavebních spořiteleň dle objemu poskytnutých úvěrů fyzickým osobám**

**(překlenovacích a řádných ze stavebního spoření – stav k 31. 5. 2004)**

**Proportion of Building Savings Banks According to Volume of Loans Provided to Individuals (Bridging and Regular Loans from Building Savings) as of May 31, 2004**



RSTS	9,13%
Českomoravská stavební spořitelna	46,68%
Stavební spořitelna České spořitelny	14,47%
Wüstenrot	6,66%
HYPÖ Stavební spořitelna	1,12%
VSSKB	21,95%

Zdroj / Source: Asociace českých stavebních spořiteleň / The Czech Building Savings Association

Pozn.: Údaje jsou za celý trh, jedná se o podíl na veškerých poskytnutých úvěrech pro fyzické osoby (překlenovacích a řádných ze stavebního spoření) k 31. 5. 2004

NB: The data cover all of the market, the table shows the proportion of all new mortgage loans provided to citizens in the Czech republic as of May 31, 2004

Current status and expected development of problematic debts from mortgage loans for individuals in short- and medium-term horizon is also favourable. Although in 2003 the Czech National Bank expressed apprehension of a rapid growth in indebtedness of citizens, which can bring about their decreasing capacity to settle debts in the future, mortgages show a small percentage of problematic loans. This is particularly due to consistent risk management (good-quality recognition of credibility, functioning solutions of problematic loans as well as a greater caution of loan providers in comparison with developed EU states), a loan register put into operation in 2003, new legislation regarding public auctions and writ of execution and rising living standard of the population. On the other hand, mortgage portfolios of individual banks are still very young, and cannot therefore show a standard proportion of delinquent loans. A certain degree of worsening of the situation may occur in 2007 to 2008, it nevertheless holds in general that this type of loan ranks among the least risk banking products.

### **Building Savings and Trends in Building Savings**

A growing influence on mortgage market may be executed by building savings banks, as with the change in building savings legislation a change in their business policy occurs, placing greater emphasis on providing loan products. These products must nevertheless continue to be provided in connection with housing. A sensible result could be a tighter cooperation with mortgage banks in the area of complex client loan service with products of both entities – both the building savings bank and the bank.

Roky 2002 a 2003 byly ve znamení růstu trhu stavebního spoření a rok 2003, podobně jako u hypoték, se stal zatím vůbec nejúspěšnějším obdobím. Základní výsledky stavebního spoření s fyzickými osobami v uplynulých letech předkládá následující tabulka:

	2002	2003	Meziroční nárůst / Year-to-Year Increase	1. 1.–31. 5. 2004
Počet nových smluv o spoření / Number of new building savings contracts for citizens (incl. increase in target amount)	1 626 863	2 485 949	53%	97 459
Cílová částka / Target amount	225,6 mld. Kč / CZK 225,6 bn.	471,5 mld. Kč / CZK 471,5 bn.	109%	19,9 mld. Kč / CZK 19,9 bn.
Počet nových překlenovacích úvěrů / Number of new bridging loans for citizens	102 224	125 867	23%	50 492
Počet nových řádných úvěrů / Number of new regular loans from building savings for citizens	28 472	30 312	6%	46 344
Celkový objem poskytnutých úvěrů / Total volume of loans provided	22,1 mld. Kč / CZK 22,1 bn.	32,8 mld. Kč / CZK 32,8 bn.	48%	16,4 mld. Kč / CZK 16,4 bn.

Zdroj / Source: Asociace stavebních spořitelen / The Czech Building Savings Association

Z údajů Asociace stavebních spořitelen vyplývá, že k 31. 5. 2004 (data k 30. 6. 2004 nejsou k dispozici) bylo v ČR uzavřeno celkem 9 466 444 smluv o stavebním spoření s fyzickými osobami a dalších 1 304 025 navýšení cílových částelek. Poskytnuto bylo 667 244 překlenovacích a 636 160 řádných úvěrů fyzickým osobám (z toho 432 555 úvěrů překlopení překlenovacích úvěrů) v celkové výši 170,4 mld. Kč (z toho 31,8 mld. Kč překlopených úvěrů). V roce 2003 činila u nově uzavřených smluv o stavebním spoření s fyzickými osobami průměrná cílová částka 190 tisíc Kč, k 31. 5. 2004 je to 204 tisíc Kč.

Rok 2004 je zásadní z hlediska snížení státní finanční podpory stavebního spoření z 25% (maximálně však 4 500 Kč) na 15% (maximálně však 3 000 Kč). Tím se posunuje „optimální“ hranice spoření z 18 000 Kč ročně na 20 000 Kč ročně. Navíc došlo k prodloužení tzv. vázací lhůty (doby spoření) z 5 na 6 let.

Diskuse o připravované změně zákona uspěšila rozhodnutí mnohých občanů uzavřít smlouvu o stavebním spoření v roce 2003. V roce 2004 tudíž není žádáným překvapením výrazný pokles počtu nově uzavíraných smluv o stavebním spoření. Naopak v oblasti úvěrů dochází k dalšímu růstu počtu i objemu poskytnutých úvěrů. Úvěry poskytované stavebními spořitelnami jsou ve velké míře používány na rekonstrukce a modernizace stávajících bytů.

In 2002 and 2003 the building savings market was growing, 2003 becoming, similar to mortgage loans, the most successful period so far. The following table shows basic results of building savings in recent years:

	2002	2003	Meziroční nárůst / Year-to-Year Increase	1. 1.–31. 5. 2004
Počet nových smluv o spoření / Number of new building savings contracts for citizens (incl. increase in target amount)	1 626 863	2 485 949	53%	97 459
Cílová částka / Target amount	225,6 mld. Kč / CZK 225,6 bn.	471,5 mld. Kč / CZK 471,5 bn.	109%	19,9 mld. Kč / CZK 19,9 bn.
Počet nových překlenovacích úvěrů / Number of new bridging loans for citizens	102 224	125 867	23%	50 492
Počet nových řádných úvěrů / Number of new regular loans from building savings for citizens	28 472	30 312	6%	46 344
Celkový objem poskytnutých úvěrů / Total volume of loans provided	22,1 mld. Kč / CZK 22,1 bn.	32,8 mld. Kč / CZK 32,8 bn.	48%	16,4 mld. Kč / CZK 16,4 bn.

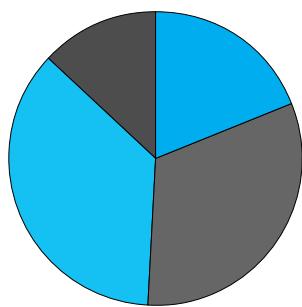
Zdroj / Source: Asociace stavebních spořitelen / The Czech Building Savings Association

Data provided by the Czech Building Savings Association show that as of 31 May 2004 (data as of June 30, are not available) in the Czech Republic a total of 9,466,444 new building savings contracts were entered into with individuals as well as 1,304,025 target sum raises. A total of 667,244 bridging loans and 636,160 regular loans were provided to individuals (of which 432,555 by bridging loan reversal) in the total sum of CZK 170.4 billion. In 2003, the average target amount for new building savings contracts concluded with individuals was CZK 190 thousand, as of May 31, 2004 it was CZK 204 thousand..

The crucial aspect of 2004 is decrease of state finance support of building savings from 25% (CZK 4,500 at maximum) to 15% (CZK 3,000 at maximum). This shifts the "optimal" savings borderline from CZK 18,000 to CZK 20,000 annually. Furthermore, the so-called binding time period (time of saving) has been extended from 5 to 6 years.

Discussion about a proposed legislation change speeded up the decision of many individuals to conclude a building savings contract in 2003. A marked decrease in the number of newly concluded building savings contracts in 2004 is therefore not surprising. On the other hand, in the area of loans a further increase in the number and volume of loans provided occurs. Loans provided by building savings banks are to a large extent used for renovations and modernizations of existing apartments.

## Účel použití úvěrů ze stavebního spoření Purpose of Using Building Savings Loans



- █ Výstavba či koupě nového bytu nebo RD / Construction or purchase of a new family home 19 %
- █ Koupě staršího bytu nebo RD / Purchase of an older apartment or family home 32 %
- █ Rekonstrukce a modernizace / Renovation and modernization 36 %
- █ Ostatní / Others 13 %

Zdroj / Source: ARTN

## Financování právnických osob

Financování nemovitostních projektů v České republice je realizováno zejména pomocí soukromých zdrojů kombinovaných s bankovními produkty, a to téměř výlučně ve formě dluhového financování. Podíl bank na tomto financování se s ohledem na rostoucí stabilizaci realitního trhu průběžně zvětšuje. Převážná většina projektového financování se soustředí na území hlavního města Prahy a velkých regionálních center (Plzeň, Brno, Ostrava, Olomouc). Jde zejména o tradiční typy nemovitostních projektů: administrativní, rezidenční, maloobchodní a průmyslové (logistická centra). Minoritní podíl na trhu financování nemovitostí nadále zaujímají hotely a samostatná zařízení pro volný čas (mimo nákupních a zábavních center) a turismus.

V České republice se etablovalo několik výraznějších developerských společností, jak s českým, tak zahraničním kapitálem. Firmy disponují dostatečnými vlastními finančními zdroji pro přípravu a prvotní fázi realizace projektu. Zároveň za dobu své existence resp. díky kvalitnímu zahraničnímu zázemí nashromáždily potřebné zkušenosti z realizace rozsáhlých developerských projektů. Tyto společnosti obvykle nemají zásadní problém získat financování svých projektů u místních, případně i zahraničních bank. Pro menší developery bez odpovídajícího týmového zázemí, know-how, anebo kapitálové vybavenosti je získání potřebných bankovních zdrojů nadále obtížnější.

Pozitivní vývoj českého realitního trhu spočívá zejména ve stabilitě cen a v rozsahu neobsazených ploch a v narůstající přítomnosti mezinárodních developerů, institucionálních i privátních investorů a renomovaných konečných uživatelů / nájemců. Tato pozitiva se odražejí i v tom, že klienti bank stále častěji přicházejí s kvalitními projekty, které jsou schopny vytvářet dostatek cash flow pro splácení úvěrů. To se dále pozitivně odraží v ceně financování, která se již prakticky dostala na úroveň srovnatelnou se zeměmi EU. Stejně tak bankami nabízená doba fixace úrokových sazob odpovídá evropským zvyklostem a pohybuje se mezi 3 až 6 měsíci pro krátkodobou fixaci a až po desetileté lhůty na základě požadavku klienta. Nejvyužívanějšími měnami k financování jsou euro a česká koruna.

## Financing of Legal Entities

In the Czech Republic, the real estate project financing occurs primarily by means of private resources combined with banking products, that is almost exclusively in the form of debt financing. Proportion of banks on this kind of financing, in relation to a growing stabilization of the real estate market, has been increasing. The majority of project financing concentrates on the area of the capital and large regional centers (Plzeň, Brno, Ostrava, Olomouc). The projects are mainly traditional types of development projects, such as administration, residential, retail and industrial (logistic centers). Hotels and independent leisure centers (excl. shopping and entertainment centers) as well as tourism constitute a minority proportion on the real estate financing market.

Several prominent development companies, both with the Czech and foreign capital, have been established in the Czech Republic. These companies handle their own financial resources sufficient for the preparation and the first phase of project development. At the same time, over the time they have been in existence and thanks to a quality foreign background they have gathered the necessary experience of the realization of large development projects. These companies generally do not have any considerable problem acquiring the financing of their projects at the Czech or foreign banks. For smaller developers without appropriate team background, know-how or capital capacity, acquiring necessary bank resources continues to be more difficult.

Positive development of the Czech real estate market lies in particular in steady prices, in the scope of vacant areas and in a growing number of international developers, institutional as well as private investors and reputable target users / lessees. These positive aspects are also reflected in the fact that bank clients more and more often come with quality projects, which are able to produce enough cash flow for settling of loans. This is furthermore reflected positively in financing cost, which has virtually reached the level comparable to the EU countries. Similarly, interest rate fixing time offered by banks match the European practice and ranges from 3 to 6 months for a short-time fixation up to as many as ten years, following a client's requirements. Currencies most commonly used are Euro and Czech crowns.

## Obvyklá bankovní marže u projektů standardní velikosti a rizika The Usual Bank Margin with Projects of Standard Size and Risk

Funkce / Purpose	Financování výstavby / Financing construction	Dlouhodobé financování / Long-term financing
Bydlení / Housing	2,2 – 2,5%	2,0 – 2,5%
Kanceláře / Office	2,0 – 2,5%	1,7 – 2,5%
Maloobchodní prostory / Retail	2,2 – 2,5%	1,6 – 2,2%
Sklady a průmyslové nemovitosti / Warehouses and Industrial	2,2 – 2,5%	1,7 – 2,5%
Hotely / Hotels	2,3 – 3,0%	2,0 – 2,5%

Zdroj / Source: ARTN

Jedním z nejvýznamnějších výběrových faktorů pro developery je nadále požadavek bank na minimální výši vlastního kapitálu, který standardně činí 20 až 30% v závislosti na dalších rizikových faktorech projektu. Je tomu i proto, že dosud není rozvinutý trh bankovních dlužních nástrojů akceptujících i podnikatelské – developerské riziko, tj. mezzaninevých a podřízených půjček. Na druhé straně již některé velké banky zakládají fondy, které mohou kapitálem do projektů vstoupit v počátečních etapách, a tudíž se podílet na výšších rizicích spojených s developmentem projektů. Podmínky poskytování takových zdrojů jsou samozřejmě odlišné od klasických investičních a jiných úvěrů.

For developers, one of the most important choice factors continues to be the requirement by the bank for minimal own capital, the standard being 20 to 30% depending on other risk factors of the project. The reason is among other things the fact that the market of bank debt tools accepting equity risk, such as mezzanine and subordinate loans, is not yet developed. Requirements for providing such resources of course differ from typical investment and other loans.

## Obvykle vyžadovaný podíl vlastních zdrojů Usually Required Proportion of Own Resources

Funkce / Purpose	Vlastní zdroje (v %) / Equity (in %)
Bydlení / Housing	20 – 30
Kanceláře / Offices	20 – 25
Maloobchodní prostory / Retail	25 – 30
Sklady a průmyslové nemovitosti / Warehouses and Industrial	30
Hotely / Hotels	30

Zdroj / Source: ARTN

Banky standardně neposkytují spekulativní úvěry a k potvrzení zájmu trhu o danou nemovitost a správnost odhadu příštích výnosů vyžadují určité procento předpronájmů (případně předprodejů) financované nemovitosti. Budoucí nájemci musejí splňovat požadavky bank na úvěrovou bonitu nebo poskytovat dostatečné garance plnění budoucích závazků z nájemních (případně kupních) smluv.

Typically, banks do not provide speculative loans and require a certain percentage of pre-leases (or pre-sales) credited in order to confirm market interest in given real estate and correct evaluation of future yield. Future lessees must meet the banks' requirements regarding loan credibility or supply sufficient guaranty of settling future debts incurred from lease (or sale) contracts.

## Obvykle požadované výše předpronájmů u projektů standardní velikosti a rizika Usually Required Amount of Pre-leases with Projects of Standard Size and Risk

Funkce / Purpose	% požadovaných (před)pronájmů / % of required (pre)leases
Bydlení / Housing	20 – 40%*
Kanceláře / Offices	30 – 50%
Maloobchodní prostory / Retail	40 – 50%
Sklady a průmyslové nemovitosti / Warehouses and Industrial	50%
Hotely / Hotels	100%**

\* předprodej / pre-sale

\*\* obvykle manažerská a licenční, nikoliv nájemní smlouva / usually management and license contract, not lease contract

Zdroj / Source: ARTN

## Principy financování

Financování nemovitostí je poskytováno jako projektové ve formě krátkodobého stavebního úvěru na dobu maximálně dvou let v závislosti na délce výstavby projektu a posléze dlouhodobého investičního úvěru s průměrnou splatností deset až patnáct let. Banky přitom v poslední době usilují o sjednání kratších lhůt splatnosti při zachování individuálního amortizačního kalendáře na období až dvacet let dle charakteru a kvality finančované nemovitosti. Některé banky financují obě periody jedním dlouhodobým úvěrem a nedělí jej na stavební a investiční.

Standardním požadavkem je financovat účelově založenou společnost (Special / Single Purpose Vehicle = SPV), která je vlastníkem nemovitosti a příjemcem úvěru a která projekt po jeho dokončení provozuje a spravuje. Taková společnost obvykle nevyvíjí žádnoujinou činnost, nemájiné závazky než závazky z poskytnutého úvěru a ani nevlastní dalšíjiná aktiva, než je finančovaná nemovitost.

Obvyklé parametry financování:

- Profesionální zázemí a bonita, zkušenosť a reálná historie developera či investora,
- adekvátní výše vlastního kapitálu přiměřená riziku projektu,
- adekvátní předpronájem či předprodej přiměřený riziku projektu,
- adekvátní poměr výše úvěru k tržní hodnotě financované nemovitosti,
- eliminace měnových rizik (soulad mezi měnou úvěru a měnou příjmu určených ke splácení úvěru),

## Principles of Financing

Real estate financing is provided as project financing, in form of short-term building loan for a period of two years maximum depending on time of construction and further as a long-term investment loan due in average from ten to fifteen years. Recently, banks have been striving for shorter payment deadlines while retaining individual amortization calendar for period of as many as twenty years depending on the character and quality of real estate. Some banks finance both periods with a single long-term loan and do not divide it into construction and investment loans.

Standard requirement is to finance a purpose-established company (Special / Single Purpose Vehicle - SPV), which is the owner of the real estate and the recipient of the loan and which runs and manages the project after its completion. Such a company usually does not pursue any other activity, has no other liabilities but liabilities from the loan provided and does not possess any other asset but the real estate credited.

Usual parameters of financing:

- Professional background and credibility, experience and real history of developer or investor,
- Appropriate amount of equity, adequate to project risk,
- Pre-lease or pre-sale adequate to project risk,
- Adequate proportion of the loan to value (market price) of real estate credited,
- Elimination of currency risks (correspondence between currency of the loan and currency of income designated for settling of the loan),

- vlastnictví všech pro projekt relevantních nemovitostí spolu s vydaným územním rozhodnutím, stavebním povolením a veškerých ostatních práv k projektu,
- adekvátní škála zajišťovacích instrumentů (viz zajištění financování).

- Ownership of all real estate relevant for the project as well as zoning and planning decision, building permission and other relevant rights to the projects,
- Adequate range of securing tools (see security of financing).

## Obvyklá doba splatnosti úvěrů / Usual Maturity of the Loans

Funkce / Purpose	Obvyklá doba splatnosti (v letech) / Usual maturity (years)
Bydlení / Housing	2 – 3*
Kanceláře / Office	15 – 20
Sklady a průmyslové nemovitosti / Warehouses and Industrial	10
Maloobchodní prostory / Retail	10 – 15
Hotely / Hotels	10 – 20

\* projekty na prodej - stavební úvěr / projects for sale – construction loan

Zdroj / Source: ARTN

## Zajištění financování

Banky požadují typy zajištění, které jsou obvyklé v zahraničí a dnes také v českém právním prostředí. Většina developerských projektů je poskytována na „non-recourse“ bázi (jištění úvěru pouze financovaným projektem a nemovitostí), tedy není zajištěna žádným materiálním ručením ze strany mateřské společnosti.

Základními zajišťovacími instrumenty mohou být:

- Zástavní právo prvního v pořadí k financovanému pozemku a budově,
- zástavní právo k akciím či obchodním podílům dlužníka,
- zástavní právo k pohledávkám z nájemních či kupních smluv,
- zástavní právo ke sběrným účtům určeným k platbám nájemného či kupních cen,
- zástavní právo k plnění z pojistné smlouvy pro financovanou stavbu či nemovitost,
- subordinace všech ostatních půjček ve společnosti dlužníka, jako jsou úvěry akcionářů či společníků, případně mezzanine úvěr.

Dále mohou být vyžadovány:

- postoupení práv ze smluv o dílo s generálním dodavatelem stavby, případně z manažerských smluv s hlavním manažerem projektu,
- vystavení či postoupení záruky za dobré provedení díla (performance bond), generálním dodavatelem stavby ve prospěch banky (pokud není již zahrnuto ve výše uvedeném postoupení práv),
- záruka akcionářů či společníků dlužníka za vícenáklady projektu,
- směnky nebo osobní ručení akcionářů či společníků dlužníka u menších developerských projektů.

Novinkou v oblasti zajištění úvěrů je možnost pojištění právního titulu (title insurance), které v minulém roce začala poskytovat pojišťovna Stewart International. Jde o krytí možných ztrát spojených se zpochybňením vlastnických nebo případných jiných věcných práv k nemovitosti.

## Alternativní formy financování

Leasing a sekuritizace ještě stále patří mezi nástroje financování, které nejsou v České republice příliš využívány. Pro širší rozvoj leasingu nemovitostí nejsou zatím vhodné daňové podmínky (dvojité zdanění převodu nemovitosti na vstupu i výstupu, prodloužená doba odepsování nemovitosti), nicméně projekty takto financované stále přibývají. V roce 2003 byl meziroční nárůst cca 50% a na celkovém objemu korporátních realitních obchodů se leasing podílel necelými 9%. Nejčastějším typem leasingové transakce je sale-and-lease back. Na trhu působí i leasingové společnosti, které jsou schopny vstupovat do rizika nemovitostního developmentu.

## Security of Financing

Banks require kinds of security common abroad and by today also in the Czech legal environment. The majority of development projects is provided on a „non-recourse“ basis (loan secured by the project and real estate credited only), i.e. it is not secured by any tangible guaranty from the mother company.

Basic guaranty tools include:

- first ranking mortgage right for the lot and premises credited,
- pledge of shares of stock or business share of the debtor,
- pledge of receivables from lease or sale contracts,
- pledge of budget accounts designated for rent payments or purchase prices,
- pledge of receivables from property insurance policy,
- subordination of all other loans on the debtor's company, such as shareholders' or partners' loans, or mezzanine loans.

The following may also be required:

- cession of rights from service contract with the general contractor of the construction, or from management contracts with the principal manager of the project,
- issuing or passing security for correct performance (performance bond) by general contractor of the construction to the bank (unless already included in the above mentioned cession of rights),
- the debtor's shareholders or partners' guaranty for project overrun costs,
- at smaller development project, drafts or personal warranty of shareholders or partners of the debtor.

A new feature of loan guaranty is the possibility of title insurance, which Stewart International insurance company began to offer last year. Title insurance covers potential losses connected to impeachment of ownership rights, or other possible material rights to the real estate are covered.

## Alternative Forms of Financing

Leasing and securitization still rank among financing tools not too often used in the Czech Republic. Broader development of real estate leasing is currently hindered by lack of appropriate tax conditions (double-taxing of transfer of real estate at both input and output), projects credited in this way nevertheless grow in number. In 2003 year-over-year growth was approx. 50% and leasing made up almost 9% of total volume of corporate real estate transactions. The most common type of leasing transaction is lease-and-sell-back. There are leasing companies active on the market that are able to enter the real estate development risk.

Banks in the Czech Republic acquire resources for real estate financing by issuing securities, i.e. by securitization, in the form of mortgage bonds. Mort-

Banky v České republice využívají k získávání zdrojů k financování nemovitostí vydávání cenných papírů, tj. sekuritizaci, a to v podobě hypotečních zástavních listů (HZL). Hypoteční zástavní listy jsou dluhopisy, jejichž jmenovitá hodnota, jakož i hodnota výnosu, jsou plně kryty pohledávkami z hypotečních úvěrů poskytnutých hypoteční bankou. Hypoteční dluhopisy mohla do 30. 4. 2004 vydávat pouze banka se zvláštní licencí. Povinnost licence byla v dubnu 2004 zrušena novelou zákona o dluhopisech (více viz Financování fyzických osob). Developerské a investorské firmy působící na trhu nemovitostí sekuritizaci nevyužívají a v dohledné době ani nebudou. Jediným známým příkladem v této oblasti je úspěšný IPO (Initial Public Offering) společnosti Orco Property Group na pařížské burze Euronext Paris Second Market v prosinci 2000, jejíž akcie jsou kryty mj. nemovitostmi na území České republiky.

## Funkce a podpora státu

Dlouhodobě neřešeným problémem je stále více otázka deregulace nájemného. Příslušné státní orgány se místo přípravy věcného a ekonomicky odůvodněného řešení utápí v politických kompromisech a neberou v úvahu ani stanovisko Ústavního soudu ČR ke stávajícímu způsobu regulace nájemného. Vyjádření jednotlivých představitelů jak zákonodárných, tak výkonných složek státní moci ukazují, že podstatnější posun v této oblasti by mohl nastat pravděpodobně až v dalším volebním období.

Stát by měl motivovat fyzické osoby k zájmu o vlastní bydlení prostřednictvím nepřímých podpor, a to ve formě daňových úlev. Přímé podpory, jež jsou určeny pro obce (na výstavbu nájemního bydlení) i pro fyzické osoby (jako finanční příspěvek ke splátkám hypotečních úvěrů), mají rovněž své místo v systému podpor a za minulé roky potvrdily svou potřebnost a účelnost. Nic na tom nemění fakt, že Ministerstvo pro místní rozvoj ČR jako garant státních programů podpory bydlení zprísnuje kritéria poskytování přímých podpor s cílem snížit nároky na státní rozpočet. Stejná snaha byla důvodem snížení státního příspěvku na stavební spoření od roku 2004 a úpravy podmínek jejího poskytování (více viz Financování fyzických osob).

Bohužel, v roce 2004 stát místo zlepšení naopak zhoršil některé daňové podmínky podnikání na realitním trhu. K 1. 5. 2004 přesunul DPH na stavební práce (s výjimkou staveb k bydlení, kde se ale úprava očekává v nejbližších letech) ze snížené do základní sazby DPH, čímž se pravděpodobně zvýší nájemné v komerčních objektech. Zda část tohoto zvýšení trh absorbuje, se dá předem jen velmi těžko odhadovat. Dále stát přesouvá i některé služby související s trhem nemovitostí ze snížené do základní sazby DPH a prodlužuje dobu odepisování některých nemovitostí ze 30 let na 50 let, tedy tam, kde byla před několika lety. Pozitivním posunem je pouze snížení daně z převodu nemovitosti z 5% na 3%.

Stát není úspěšný ani v celkovém zlepšování právního prostředí. Neudržitelný je stav na obchodních rejstřících v Praze, kde navíc různé zájmové skupiny blokují rychlé a efektivní řešení problému. Naopak Český úřad katastrální a zeměměřický se úspěšně snaží komunikovat s odbornou veřejností, nicméně délky lhůt nutné pro vklady do katastru nemovitostí jsou zatím stále na mnoha místech (zejména v Praze) neúnosné, o dodržování zákoných lhůt ani nemluvě. Banky pak často musí nahrazovat nefunkčnost státního orgánu akceptací vyššího rizika.

## Oceňování nemovitostí

Významnou součástí fungování trhu nemovitostí je oblast jejich oceňování. Pro správná rozhodnutí potřebují znát hodnotu nemovitosti prakticky všichni, kdo jsou na trhu nemovitostí činní (vlastníci, prodávající, investoři, kupující, realitní makléři, developeri, banky, státní instituce, soudy). V ČR působí přibližně 600 odhadců – fyzických osob a 70 znaleckých ústavů s rozdílným stupněm specializace. Zvláštní skupinu tvoří asi 4 500 aktivních soudních znalců (celkový počet čítá až 9 000 jmen), kteří byli jmenováni krajskými soudy nebo ministrem spravedlnosti a mají oprávnění provádět ocenění podle cenového předpisu pro potřeby státní správy (soudy, finanční úřady, atd.). V ČR dále působí i řada renomovaných zahra-

gade bonds are bonds the nominal value of which as well as the value of profit are fully covered by debts incurred from mortgage loans provided by the mortgage bank. Until 30 April 2003, mortgage bonds could only be issued by a bank with a special license. The license requirement was canceled by bond legislation amendment (see Private financing for further information). Development and investment companies active on the real estate market do not use securitization, nor will do so in the foreseeable future. The only known example in this area is the successful IPO (Initial Public Offering) of Orco Property Group on Euronext Paris Second Market in December 2000, whose shares are among others covered by properties located in the Czech Republic.

## The Role and Support of the State

A problem that has long remained without solution is the question of rent deregulation. Relevant state authorities, instead of preparing a factual and economically justified solution, wallow in political compromises, even disregarding opinion of the Czech Constitutional Court to the current methods of rent regulation. Statements of individual representatives of both legislative and executive branches of state administration indicate that no considerable advancement is likely to occur before the next election period.

The state should give individuals incentives in the form of indirect support, namely tax relief. Direct support, designated for towns (construction of rental housing) as well as individuals (as financial contribution to mortgage loan repayments) are also part of the support system and past years have proved they are both needed and efficient. No difference is made by the fact that Ministry for Regional Development as guarantor for state housing support policies makes criteria for providing direct support stricter in order to cut back on state budget demands. Identical effort brought about decrease in state building savings support as of 2004 and amendments to conditions necessary for provision of this support (for more details see Private financing).

Unfortunately, in 2004 the state made tax conditions for real estate enterprise worse instead of improving them. As of May 1, 2004 VAT for construction work (with the exception of housing construction, amendment is expected in the forthcoming years) was moved from reduced to basic VAT rate, which will probably bring about increase in rent in commercial subjects. It is difficult to estimate beforehand whether part of this increase will be absorbed by the market. The state furthermore moves some of the services connected to the real estate market from reduced to basic VAT rate and extends the time of depreciation of some real estate from 30 to 50 years, that is back to where the time was several years ago. The only positive change is reduction of real estate transfer tax from 5% to 3%.

The state furthermore fails to be successful in an overall improvement of the legal environment. The situation at business registers in Prague is unsustainable, with various interest groups moreover blocking a prompt and efficient solution of the problem there. On the contrary Czech Land Registry is trying successfully to communicate with professional public, nevertheless time needed for registration is intolerable in many parts of the republic (particularly in Prague), not to mention the question of meeting statutory periods. Banks consequently must often make up for the state failing to operate by accepting higher risks.

## Real Estate Evaluation

A significant part of the real estate market functioning is the area of evaluation. In order to make correct decisions, nearly everybody involved in the real estate market (owners, sellers, investors, buyers, real estate brokers, developers, banks, state institutions, courts) needs to know the value of the real estate. In the Czech Republic there are approximately 600 appraisers – individuals and 70 appraisal institutes with various degrees of specialization. A specific group is represented by approx. 4,500 active judicial appraisers (the total list includes as many as 9,000 names), who have been appointed by regional courts or by minister of justice and are authorized to carry out appraisals under price regulation for state administration (courts, financial

ničních společností, které poskytují služby realitních makléřů, oceňování nemovitostí, poradenství, apod., ve kterých působí i specialisté se vzděláním RICS a jiných institutů.

V důsledku špatných ocenění v minulých letech, převážně v první polovině 90. let, došlo k řadě chybných rozhodnutí vedoucích někdy ke značným ekonomickým škodám. Důvody těchto nesprávně provedených ocenění spočívaly především v mladém (nerozvinutém) trhu, neboť neposkytoval dostatek srovnatelných transakcí. Dalším důvodem byla nízká odborná úroveň tuzemských odhadců a malá znalost zdejšího prostředí ze strany zahraničních odborníků. Výsledek pak bývala zkreslená ocenění, která neměla s realitou nic společného a skutečnou hodnotu nemovitosti mohla několikanásobně překračovat (např. pro zajištění úvěru), nebo v případě potřeby ležet hluboko pod ní (ocenění pro stanovení základu daně).

Naštěstí poměrně rychle dochází ke sjednocování předpisů a přibližováním mezinárodním zvyklostem (postavených zejména na anglosaských a německých). Podíl na tom mají globalizující se trh nemovitostí, snahy ČR zapojit se do evropských i mezinárodních struktur, činnost řady renomovaných mezinárodních znaleckých kanceláří v ČR a dalších účastníků trhu. Od původních, tj. „vyhláškových“ ocenění, která vycházela z vyhlášky Ministerstva financí o oceňování, se postupně přešlo k principům a definicím hodnoty odpovídajícím mezinárodně uznávaným pravidlům.

Nejvíce se prosadil koncept tržní hodnoty Market value – Marktwert. Tento koncept je zakotven v zákoně o oceňování majetku jako tzv. obvyklá cena a svými principy a definicí věcně odpovídá standardům TEGoVy, definici Red book i řadě národních předpisů. V povědomí se stále více prosazuje jako hodnota nemovitosti, která odpovídá aktuální situaci na daném segmentu trhu v daném čase, vychází z tržní situace a nezohledňuje žádné mimořádné ani osobní vlivy.

Dále je v českém zákonodářství, v Zákoně o dluhopisech, zakotven princip „Opatrné“ hodnoty. Cena podle §15 tohoto zákona je postavena na trvalých vlastnostech nemovitosti a výnosu dosažitelném při řádném hospodaření s ní. Tento koncept se blíží principu Mortgage Lending Value (MLV) známému ze zahraniční praxe. Na rozdíl od MLV se však cena dle §15 nevymezuje vůči některým budoucím možným rizikům a bývá tedy zpravidla vyšší.

Některým ustanovením českého právního rádu nadále odpovídá cena stanovená podle vyhlášky Ministerstva financí ČR, která určuje základní parametry ocenění. Možnost úpravy ceny koeficientem i přesto vede často k výsledkům, které neodpovídají situaci na trhu.

Z metod používaných při oceňování tržní hodnotou a MLV odhadci používají běžně metodu věcnou, výnosovou a srovnávací. Zásadním problémem při aplikaci téhoto metod je však otázka kvality vstupních parametrů a množství tržních dat, která jsou pro srovnání k dispozici. V ČR v současné době neexistuje instituce, která by centrálně sbírala a vyhodnocovala data z trhu nemovitostí, řada z nich se ztrácí. Odhadci jsou tak odkázáni na vlastní databáze omezeného rozsahu, případně na databáze určitých sdružení nebo skupin, jejichž kvalita a aktuálnost je problematická. Není tedy výjimkou, že odhadce provede velmi detailní ocenění věcnou a výnosovou metodou, a protože největší váhu dá hodnotě srovnávací, pro kterou však nemá kvalitní data, dospěje ke špatnému výsledku. Z hlediska klienta, zadavatele ocenění, je tedy nejlepší se orientovat na odhadce, kteří mají s daným druhem ocenění a typem nemovitosti dostatek zkušeností a v daném segmentu trhu mají dostatečně rozsáhlou a kvalitní databázi.

offices, etc.). There are furthermore a number of renowned international companies in the Czech Republic which provide real estate brokerage, real estate evaluation, advisory and other services, employing specialists with education from RICS and other institutes.

As a result of faulty appraisals carried out in past years, particularly in the first half of 1990s, many incorrect decisions have been made, at times resulting in considerable economic losses. Reasons for these faulty appraisals mainly lay in a young (not developed) market, as it did not provide a sufficient number of comparable transactions. Another reason was low quality of expert education of the Czech appraisers and poor knowledge of the Czech environment by international experts. These resulted in distorted appraisals that were out of touch with the real situation and might have exceeded the true value of real estate by several times (e.g. to secure loans), or have been well below the true value (e.g. to assess tax base).

Fortunately, there has been a fast progress towards unification of regulations and correspondence with international practice (based particularly on the Anglo-Saxon and the German practice). It is caused partly by market globalization, efforts of the Czech Republic to join the European and international structures, activities pursued by a number of renowned international appraisal offices in the Czech Republic and by other participants in the market. From the original, so-called "regulation" appraisals, based on the Ministry of Finance appraisal regulation, a gradual shift has been made to principles and values corresponding to internationally accepted rules.

A concept that has become the most established is market value concept – Marktwert. This concept is embedded in act of property evaluation as the so-called usual price and its principles and definition corresponds factually with TEGoVA standards, Red book definition as well as a number of national regulations. It is becoming increasingly known as real estate value reflecting an up-to-date situation of the given market segment at the given time, based on market situation and disregarding any exceptional or personal influences.

The Czech legislation, namely act on bonds, furthermore includes the "careful" value principle. The price under §15 of the act is based on permanent character of the real estate and on yield under its proper management. This concept resembles Mortgage Lending Value (MLV) principle known from foreign practice, unlike MLV, however, under §15 the value is not defined against some future potential risks and tends therefore to be higher.

Some regulations in the Czech legislation continue to govern the value stated in accordance with the Ministry of Finance regulation, which specifies basic parameters of evaluation. Despite that, the possibility to adjust the value by a coefficient still often leads to results which do not reflect the situation on the market.

From market value appraisal methods MLV appraisers commonly use the cost approach, income approach and comparison approach. A fundamental problem when applying these methods is the question of quality of input parameters and amount of market data available for comparison. In the Czech Republic there is at present no institution that would centrally gather and analyze the real estate market data, apart of which thus disappear. Appraisers therefore depend on their own databases of limited range, or on databases of associations or groups, the quality and up-to-dateness of which is questionable. That is why it occurs not infrequently that an appraisal is carried out using the factual and income method, but as the greatest emphasis is put on comparison method, for which no quality data is available, the appraiser yields an incorrect result. From the point of view of the client, who has requested the evaluation, it is best to focus on those appraisers who have enough experience with the given type of appraisal and type of property and for the given segment of market and have a database of sufficient size and quality.

## Trendy v oblasti financování nemovitostí

V oblasti financování nemovitostí se v nejbližším období neočekávají žádné zásadní změny, ani výraznější příliv nových bankovních subjektů na český trh. Spíše se budou rozširovat aktivity stávajících bank co do komplexnosti nabídky a jejich poradenské funkce. Může se objevit i nabídka mezzanineho financování nebo podřízených půjček, ale půjde spíše o výjimku a nebude znamenat nový trend nebo rozvoj rizikovějších forem bankovního financování.

Přístup bank se naopak může stát konzervativnějším vzhledem k novým pravidlům pro posuzování kapitálové přiměřenosti BASEL II, která zásadně ovlivní management rizik v českých bankách.

Můžeme očekávat posílení aktivit veřejného sektoru v oblasti realit, a to prostřednictvím principů spolupráce se soukromým sektorem (public private partnership). Banks pro tuto novou oblast podnikání vyčlení prostředky a budou ji financovat zejména bankovními úvěry. Vzhledem k potřebným objemům půjde pravděpodobně vždy o spolupráci nebo syndikát několika bankovních subjektů.

Veřejnoprávní, ale i soukromé subjekty začnou využívat nástroje regionálního rozvoje, které k tomuto účelu zřídila Evropská unie (fondy pro podporu podnikání, rozvoj cestovního ruchu, snižování rozdílů mezi regiony atd.). Právě tady bude nezastupitelná úloha bank, které budou pro své klienty zprostředkovávat peníze z fondů a budou na využití těchto fondů spolupracovat.

Z regionálního hlediska by mělo pozvolna docházet k nárůstu počtu projektů mimo území hlavního města Prahy, a to jednak s ohledem na postupující expanzi výstavby rezidenčního bydlení, tak s ohledem na možné investice v oblasti průmyslových nemovitostí (viz podpora podnikání, revitalizace tzv. brownfields atd.).

Banky očekávají růst jak krátkodobých, tak dlouhodobých úrokových sazeb, a to jak u domácí měny, tak i v prostoru eurozóny.

## Investice do nemovitostí

Ekonomika České republiky patří mezi zeměmi přistupujícími v roce 2004 do Evropské unie k jedněm z nejstabilnějších. Pozitivně se tato skutečnost odrazila i ve výši investorských výnosů dosahovaných při realizaci prodejů nemovitostních projektů v roce 2003.

### Investorské výnosy 2003 / Investment Yield in 2003

Funkce / Purpose	ROI
Bydlení / Housing	4 - 5%
Kanceláře / Offices	8 - 9%
Sklady a průmyslové nemovitosti / Warehouses and Industrial	10%
Maloobchodní prostory / Retail	8 - 9%
Hotely / Hotels	10 - 20%

Zdroj / Source: ARTN

## Trends in Real Estate Financing

No fundamental changes in real estate financing nor any considerable influx of new entities to the Czech market are expected in the near future. It is rather likely that existing banks will broaden range of their activities for the complexity of offer and their advisory function. An offer of mezzanine financing or subordinate loans may appear, it will, however, be rather an exception and it will not mark a new tendency or development of greater risk forms of bank financing.

Banks may on the contrary get a more conservative approach owing to new regulations of BASEL II capital adequacy assessment, which will fundamentally risk the management in the Czech banks.

We can expect greater activities pursued by the public sector in the area of real estate, by means of principles of cooperation with the private sector (Public Private Partnership). Banks will earmark resources for this new area of enterprise and will finance it in particular by bank loans. Considering the volumes necessary, it is likely to be always a cooperation or a syndicate of several bank entities.

Public as well as private entities will begin using tools of regional development, which have been established by the European Union for the purpose (funding for enterprise development, development of tourism, levelling differences between regions, etc.). The precisely here banks will play an irreplaceable role as an intermediary between the funds and client, mediating financial resources from the funds and cooperating at their utilization. From the regional point of view, a step-by-step increase in the number of projects outside of Prague should occur, both in relation to the progressively expanding construction of rental housing and in relation to possible investment in industrial real estate (see support of enterprise, revitalization, so-called brownfields, etc.).

Banks expect an increase in both short-term and long-term interest rates of both the Czech currency and within the EURO-area.

## Real Estate Investment

Economy of the Czech Republic is one of the steadiest among countries joining the European Union in 2004. This fact was reflected positively in investment yield achieved under real estate project sales in 2003.

V roce 2003 poptávka po kvalitních kancelářských projektech stále ještě převyšovala nabídku. K výraznému oživení trhu došlo také v segmentu maloobchodních prostor, a to prodejem některých nově dokončených shopping center (centra TK Development na Moravě).

Mezi finální akviziční adresy soustředící se na investice do nemovitostních projektů patří zejména velcí zahraniční institucionální investoři a investiční a penzijní fondy. Zatím ještě nedošlo k výraznějšímu etablování domácích institucionálních investorů (penzijních a investičních fondů) a investorů do menších projektů. Ve většině případů tito investoři kupují speciální projektové společnosti založené developery pro specifický projekt (SPV) a zároveň přebírají původní úverový závazek vůči financující bankě.

Jedním z klíčových předpokladů trvajícího zájmu dlouhodobých investorů o akvizici nemovitostních projektů je vysoká technická kvalita a poskytovaný standard nemovitosti a zcela jistě také existence dlouhodobých nájemních smluv s renomovanými nájemci.

Ve složení dlouhodobých investorů došlo v roce 2003 k další diverzifikaci. Zatímco dříve byli na českém investičním trhu zastoupeni převážně němečtí nebo rakouskí střednědobí investoři, kteří se soustředují na prvotřídní administrativní projekty, v roce 2003 jsme mohli pozorovat nárůst zájmu dalších dlouhodobých investorů, například z Irská. Irské, převážně soukromé investiční fondy se orientují na akvizice velkých a prvotřídních projektů, a to nejen kanceláří (např. prodej hotelů Hilton a Ibis Karlín skupině Quinnland). O investice do nemovitostí třídy B mají naopak zájem izraelští investoři. Nadále setrvává zájem ruských investorů, kteří se, podobně jako italští, zajímají o menší rezidenční projekty anebo hotely, přičemž italští investoři mají zájem o lukrativní lokality v památkově chráněných centrech historických měst.

As of 2003, demand for good-quality office projects still exceeded the supply. The market was furthermore considerably revived in the retail segment, thanks to sale of some of the newly completed shopping centres (TK -Development centres in Moravia).

End acquisition addresses focused on investment in real estate projects including mainly large institutional investors as well as investment and pension funds. No distinctly pronounced establishment of Czech institutional investors (pension and investment funds) or investors in smaller projects has occurred yet. In the majority of cases these investors purchase special project companies established by developers for a specific project (SPV) and at the same time take over the original loan liability to the crediting bank.

One of the key prerequisites of long-term investors being continually interested in acquiring real estate projects, is high technical quality of the real estate and standard provided, and undoubtedly also an existence of long-term lease contracts with renowned lessees.

Long-term investor structure became further diversified in 2003. While earlier the majority of investors on the Czech real estate market were the German and the Austrian middle-term investors, who focus on first-class office building projects, in 2003 we witnessed an increase in the interest by other long-term investors, such as from Ireland. The Irish, predominantly private investment funds turn to acquisitions of large and first-class projects, not only offices (e.g. sale of Hilton and Ibis Karlín hotels to Quinnland group). On the other hand, Israeli investors are interested in investment in B-class real estate. The Russian similarly to the Italian investors continue to be interested in smaller residential projects or hotels, while the Italian investors are interested in lucrative locations in nationally preserved centres of historical towns.

**Přehled nejvýznamějších investičních transakcí uskutečněných v období od roku 1998 do současné doby / Schedule of Major Investment Transactions Taking Place 1998 – Present**

Datum /	Adresa nemovitosti /	Rozloha v m <sup>2</sup> /	Cena v mil. Euro /	Početnéří investiční výnos /	Společnost / Koupě majetku /	Prodávající /	Kupující /	Zprostředkovatel prodejajícího / kupujícího /	Poznámka /
Datum	Property Address	Size m <sup>2</sup>	Price m. Euro	Initial Yield	Company / Asset Purchase	Seller	Purchaser	Purchaser Agent	Comment
1 listopad 1998	budova Mediatel, Thámová, Praha 8	6.456	9,33	10,8%	Rasko a.s.	Czech Real Property Partners			pronajato společností Mediatel na 10 let, F
Nov 1998	Mediatel Building, Thámová, Prague 8	6,456	9,33	10,8%	Asset	Rasko a.s.			ond Leasing and Wang Global.
2 květen 1999	budova Unilever, Thámová, Praha 8	9 015	11.83	11,00%	majetek	Metrostav			Leased to Mediatel 10 yrs,
May 1999	Unilever Building, Thámová, Prague 8	9,015	11.83	11,00%	Asset	Metrostav			Fond Leasing and Wang Global.
3 prosinec 1999	Longin Business Centre, Na Rybníčku, Praha 2	11 167	22.91	10,2%	majetek	ECM			Unilever 10 yrs.
Dec 1999	Longin Business Centre, Na Rybníčku, Prague 2	11,167	22.91	10,2%	Asset	ECM			pronajato společnostem McKinsey, Marsh,
4 leden 2000	Office Park Hadovka, Evropská, Praha 6	25 000	41.92	10,14%	společnost	Hochtief			Hedrick & Struggles.
Jan 2000	Hadovka Office Park, Evropská, Prague 6	25,000	41.92	10,14%	Company	Hochtief			Leased to McKinsey, Marsh,
5 červen 2000	Sokolovská 84-86, Praha 8	10 000	15,64	10,4%	společnost	Karimpol	MAIL		Hedrick & Struggles..
June 2000	Sokolovská 84-86, Prague 8	10,000	15,64	10,4%	Company	Karimpol	MAIL		Leased to Siemens, other tenants include Sun Micro systems, Novo Nordisk.
6 září 2000	BB Centrum B&C, Praha 4	29 000	57,26	9,75 -10%	společnost	PSJ / PasserInvest	Heitman		pronajato společnostem Alitel, Asea Brown
Sept 2000	BB Centrum B&C, Prague 4	29,000	57,26	9,75 -10%	Company	PSJ / PasserInvest	Heitman		Bowery, Dell Computers.
7 září 2000	Ericsson Palace, Praha 1	3 000	5,21	10%	-	Beckwith	Flow East		Leased to Alitel, Asea Brown Bowery,
Sept 2000	Ericsson Palace, Prague 1	3,000	5,21	10%	-	Beckwith	Flow East		Dell Computers.
8 říjen 2000	Vysokanská Point, Sokolovská, Praha 9	9 050	10,99	17%	majetek	Benzina a.s.	Czech Real Property Partners		pronajato společnosti Eurotel, zbyvá 1,5 roku
Oct 2000	Vysokanská Point, Sokolovská, Prague 9	9,050	10,99	17%	Asset	Benzina a.s.	Czech Real Property Partners		Leased to Eurotel only 1,5 years remaining
9 leden 2001	Rodop Airport Centre, Praha 6	12 000	15,34	14%	společnost	Rodop a.s.	APD		Mezi nájemce patří DHL, Celní úřad, Lufthansa
Jan 2001	Rodop Airport Centre, Prague 6	12 000	15,34	14%	Company	Rodop a.s.	APD		- 5 000 m <sup>2</sup> volných
10 března 2001	Pankráč Metro, Hvězdova 33, 1 650 Praha 4	2,64	12%	společnost	Pankrac Metro a.s.	soukromý rakouský investor			Tenants include DHL, Celní Urad, Lufthansa - 5000 m <sup>2</sup> vacant
March 2001	Pankráč Metro, Hvězdova 33, Prague 4	1650	2,64	12%	Company	Pankrac Metro a.s.	Private Austrian Investor		Prorajato zcela společnosti Dattel a.s.
11 srpen 2001	Rubin Office Center, Sokolovská 77-79, Praha 8	11 400	21.05	10-10,3%	společnost	Karimpol	MAIL		Fully leased to Dattel a.s.
Aug. 2001	Rubin Office Center, Sokolovská 77-79, Prague 8	11,400	21.05	10-10,3%	Company	Karimpol	MAIL		Mezi nájemce patří Ericsson, Avaya/Lucent
12 září 2001	Dvorana, Námeště OSN, Praha 9	2 216	3	11%	společnost	PSJ Invest	MAIL		Technologies a Ixos Software
Sept 2001	Dvorana, Námeště OSN, Prague 9	2,216	3	11%	Asset	PSJ Invest	MAIL		Tenants include Frisszon, Avaya/Lucent
13 říjen 2001	ECM Portfolio, Praha 1, 5 a 6	5 500	8,50	11%	společnost	ECM	Liberty Properties		Nájemcem větších budov je Michelin
Oct 2001	ECM Portfolio, Prague 1, 5 & 6	5,500	8,50	11%	Asset	ECM	Liberty Properties		Secondary buildings tenants incl. Michelin

Datum / prosinec 2001	Adresa nemovitosti / Palác Karlín, Thámova 13, Praha 8	Rozloha v m <sup>2</sup> / 16 500	Cena v mil. Euro / 29,45	Počáteční investiční výnos / 11,08%	Špolečnost / Koupě majetku / Company / Asset Purchase	Prodávající / Seller	Kupující / Purchaser	Zprostředkovatel prodávajícího / Seller Agent	Zprostředkovatel kupujícího / Purchaser Agent	Poznámka / Zcela pronajato - riziky nájemci
Datum / Dec 2001	Property Address / Karlín Palac,	Size m <sup>2</sup> / 16,500	Price m.Euro / 29,45	Initial Yield / 11,08%	Company / Asset Purchase	REKG	Immorent / IRES			Fully leased - multi tenanted
Datum / prosinec 2001	Property Address / PWC, Kateřinská, Prague 2	Size m <sup>2</sup> / 7,420	Cena v mil. Euro / 20,50	Počáteční investiční výnos / 9,2%	Špolečnost / Koupě majetku / Company	AIG Lincoln	AIG Lincoln	Irelandia	Irelandia	pronajata část pozemku
Datum / Dec 2001	Property Address / PWC, Kateřinská, Prague 2	Size m <sup>2</sup> / 7,420	Cena v mil. Euro / 20,50	Počáteční investiční výnos / 9,2%	Špolečnost / Koupě majetku / Company	REKG	Immorent / IRES			Ground lease exists on part of the site
16 prosinec 2001	Táboršská, Praha 4 - Nusle	7 500	7,20	11,5%	-	Hydropoint	IRES			ekonstruovaná budova z 60 let, mj. 60% pronájem společnosti Hydropoint na 10 let
Dec. 2001	Táboršská, Nusle, Prague 4	7,500	7,20	11,5%	-	Hydropoint	IRES			Refurnished 60's building, includes 60% let to Hydropoint for 10 yrs
17 leden 2002	Václavské náměstí 41, Praha 1	~7 000	-	9,4%	společnost	Universale	Immorent			Euro Media Group (Bertelsmann), 5+5, 3 000m <sup>2</sup> , 23 EUR a Grand Hotel Symphony, 100 pokojů, 20+5 let
17 Jan 2002	Wenceslas Square 41, Prague 1	~7,000	-	9,4%	Company	Universale	Immorent			Euro Media Group (Bertelsmann), 5+5, 3000m <sup>2</sup> , 23 EUR and Grand Hotel Symphony 300 rooms, 20+5 yrs
18 únor 2002	I.P. Pavlova 5, Praha 2	6 638	~16,05	~9,5%	-	Bouygues	DB Real Estate			dokončení rekonstrukce plánovaný do dubna 2003
Feb 2002	I.P. Pavlova 5, Prague 2	6,638	~16,05	~9,5%	-	Bouygues	DB Real Estate			To be refurbished by Apr. 2003
19 duben 2002	Benešovská / Ruská, Praha 10	2 120	3,05	10+	společnost	Immorent	Liberty Properties			DAS & OB Heller
Apr 2002	Benešovská / Ruská, Prague 10	2,120	3,05	10+	Company	Immorent	Liberty Properties			DAS & OB Heller
20 květen 2002	Jancovská 23, Praha 7	3 560	5,30	10,3%	majetek	CGI	Czech Real Property Partners			pronajato různým nájemcům, krátkodobé a střednědobé pronájmy
May 2002	Jancovská 23, Prague 7	3,560	5,30	10,3%	Asset	CGI	Czech Real Property Partners			Let to various tenants on short to medium term leases
21 červen 2002	BB Centrum A, Praha 4	21 250	-	9,09%	společnost	PSJ / PasserInvest	Heltman			pronajato srovnatelnost Český Tel., Let to Eurotel for 15 years
June 2002	BB Centrum A, Prague 4	21,250	-	9,09%	Company	PSJ / PasserInvest	Heltman			100% pronajato společnostem Český Tel., Panasonic, Renault Trucks, Red bus & Transfinance
22 červenec 2002	Corsو Karlín, Kržíčkova, Praha 8	9 150	~18	10%	společnost	REKG	MALL			100% leased to Český Telecom, Panaso nic, Renault Trucks, Redbus & Transfinance
July 2002	Corsو Karlín, Kržíčkova, Prague 8	9,150	~18	10%	Company	REKG	MALL			
23 srpen 2002	Václavské náměstí 3, Praha 1	8 600	25	9,4%	společnost	Universale	Immorent			Casino (bmt), Francie / Cz. textil a kosmetika, Hotel Astron se 34. poříj
Aug 2002	Wenceslas Square 3, Prague 1	8,600	25	9,4%	Company	Universale	Immorent			Casino (bmt), France / Cz. Textiles & cosmetics, Astron Hotel 134 rooms
24 prosinec 2002	OMG Panorama, Praha 2	9 000	24,5	9,0%	společnost	OMG	DEKA			Mezi nájemce patří Oraiče a Patria Finance
Dec 2002	OMG Panorama, Prague 2	9,000	24,5	9,0%	Company	OMG	DEKA			Tenants include Oracle and Patria Finance
25 únor 2003	Vinohradská Vincie, Praha 10	20 209	21,50	11,20%	majetek	IPB Real	Liberty Properties			Větší kancelářské prostory pronájaty společností Český Mobil do roku 2010
Feb 2003	Vinohradská Vincie, Prague 10	20,209	21,50	11,20%	Asset	IPB Real	Liberty Properties			Offices fully leased to Český Mobil until 2010
26 jaro 2003	Slovenský Dům COPA	21 000	50	přibližně 9%	majetek	Copa	SachsenFonds [Německo]			nemovitost do správy (vlastníkem je hl. m. Praha)
Spring 2003	Slovenský Dům COPA	21,000	50	Approx 9%	Asset	Copa	SachsenFonds [D]			Leasehold sale (City of Prague are freeholders)
27 srpen 2003	Retail Warehouse Portfolio	36 000	51,6	9%	majetek	Skanska	Pricoa Investment [Velká Británie]	CWHB při prodeji JLL při prodeji		maloobjehod - převážně skupina Dixon, pronajato na 12 let
Aug 2003	Retail Warehouse Portfolio	36,000	51,6	9%	Asset	Skanska	CWHB on Sale	JLL on Purchase		Retail - Mainly Dixon group, leased for 12 years

28	sřpen 2003	Tulipán Logistic Park PII	10 000	7.0	10,75%	majetek	Grotnaj	Redevco [Holandsko]	prodej smluvěn společnosti JLL
Aug	2003	Tulipán Logistic Park PII	10,000	7.0	10,75%	Asset	Grotnaj	Redevco [NL]	JLL arranged the purchase
29	září 2003	hypermarkety Olympia v Boleslav a Teplicích	57 500	60	10%			Europolis Invest	developerem (a žávově tzv. kotvením nájemcem obou nemovitostí) je holandský Ahold
Sept	2003	Olympia hypermarkets in Boleslav & Teplice	57,500	60	10%			Europolis Invest	Developed by Dutch Ahold (also anchor tenant on both)
30	listopad 2003	Burzovní palác, Praha 1	9 500	19,5	10-11%	majetek	ČNIN/BCPP	Patron Capital	hlavní nájemce kancelářských prostor jsou Prague Stock Exchange, burzovní centrum, Deloitte Touche a UNIVYC
Nov	2003	Burzovní Palác, Prague 1	9,500	19,5	10-11%	Asset	ČNIN/BCPP	Patron Capital	Office with main tenant Prague Stock Exchange and UNIVYC
31	listopad 2003	Logistiky areál Rudná	115 000	110	9,85%	majetek	Vitera AG	Heitman	JLL
Nov 2003		Rudna Logistics Park Hotel Hilton, Praha	115,000	110	9,85%	Asset	Vitera AG	Heitman	JLL
32	leden 2004	Hilton Hotel, Prague	788 rooms	145		majetek	Highbridge / DB 1A	Quinn Group	do transakce byl také zahrnut hotel Ibis Karlín JLL jako poradce při prodeji
Jan 2004		Hilton Hotel, Prague	788 rooms	145		Asset	Highbridge / DB 1A	Quinn Group	JLL advised on sale
33	leden 2004	Charles Square Centre	20 500	70	8,5%	majetek	Heitman	Quinn Group	King Sturge
Jan 2004		Charles Square Centre	20,500	70	8,5%	Asset	Heitman	Quinn Group	King Sturge
34	únor 2004	KPMG	9000	33-34	přibližně 8,25%		AIG	DEKA	
Feb 2004		KPMG	9,000	33-34	Approx 8,25%		AIG	DEKA	
35	únor 2004	budova Raiffeisen	16 000		přibližně 7,75%		Pro Invest	Pro Invest	smíšená investice spojující Sports Town Prague v přízemí a městské bytové jednotky ve vyšších patrech
Feb 2004		Raffaeisen Building	16,000		Approx 7,75%		Pro Invest	Pro Invest	Mixed investment comprising Sports Town Prague at ground floor and City Apartments at upper levels
36	únor 2004	Hotel Julius	6 655	21	9%			Immorent	
36	Feb 2004	Hotel Julius	6,655	21	9%			Immorent	

\*Údaje nezahrnují prodej Shopping Centra Černý Most společnosti Rodamco v únoru 2000 Pro Logis v únoru 2002  
Údaje zatím nezahrnují prodej projektu 'Danube House' v Praze 8 a 'Technoparku' v Praze 5 společnosti Europolis ani prodej portfolia PLAN & BAU (70 mil. EUR) soukromému rakouskému investorovi

\*Figures do not include the sale of Shopping Center Černý Most to Rodamco in February 2000 or the sale of the D1 Logistics Park to Pro Logis in February 2002  
Figures do not yet include the purchase of the projects 'Danube House' in P-8 and 'Technopark' in P-5 by Europolis or the PLAN & BAU portfolio sale (70mEUR) to a private Austrian investor

Zdroj / Source: Knight Frank

## Trendy a příležitosti v oblasti investic

S očekávaným růstem HDP v České republice bude docházet ke zvyšování životní úrovně jejich obyvatel. S tímto růstem je spojeno nejen navýšení nákladů na pracovní sílu, ale můžeme také předpokládat určitý růst cen nájmů (i přes postupný přbytek nabídky nad poptávkou), provozních i stavebních nákladů, které ovlivní nemovitostní trh.

Tyto skutečnosti se samozřejmě promítají do rozhodování firem ohledně umístění jejich sídel ve větších regionálních centrech. Domníváme se, že z důvodu flexibilitu budou firmy i nadále preferovat nájem administrativních prostor před jejich plným vlastnictvím. Nabídka administrativních projektů se bude zcela jistě zvyšovat, měla by však být provázena vyváženou poptávkou ze strany jak přicházejících firem, hledajících vhodné sídlo, tak dlouhodobých investorů.

Se vstupem do EU můžeme předpokládat zvýšení poptávky mezinárodních institucionálních investorů po kvalitních produktech. S úpravou v zákoně o kolektivním investování můžeme vyjádřit mírně optimistický názor rovněž na vývoj tuzemské investorské základny. Aktivní úlohu v této oblasti by měly svou poradenskou resp. aktivní investorskou činností sehrát i tuzemské bankovní instituce. Stejně tak můžeme předpokládat další investice ze strany soukromého zahraničního kapitálu, který se bude soustředovat na investice menšího rozsahu s růstovým potenciálem, který bude nadále vyšší než je průměrná hodnota dosahovaná v EU.

Členstvím v Evropské unii bude v roce 2004 docházet k mírnému poklesu investorských výnosů. V nejbližších letech však neočekáváme výrazný skokový posun, v letech 2004 a 2005 by spodní hranice výnosů u protřídních projektů mohla dosáhnout 7 až 8%.

## Trends and Opportunities in Investment

The expected growth of GDP in the Czech Republic will entail an increase in living standard of the citizens. This increase brings about not only the increase in labour cost but also a likely increase in rental cost (despite the supply gradually exceeding demand), operation and construction costs, which will influence the real estate market.

These facts will inevitably be reflected in the decision made by companies regarding the location of their offices in larger regional centres. We assume that flexibility will still make companies prefer leasing office premises to fully owning them. Supply of office projects will undoubtedly rise, it should, however, be followed by a balanced demand from both newly arriving companies, seeking a suitable place of business, and long-term investors.

As the republic joins the European Union, a growth in demand can be expected by international institutional investors seeking quality products. Following the change in collective ownership legislation we can also express mild optimism regarding the development of the Czech investment base. An active part in this field should be furthermore played by the Czech banking institutions with their advisory or active investment activities. Likewise, we can expect further investments from private foreign capital, which will be concentrating on investments of smaller scope with a growth potential, which will continue to be higher than the average EU value.

As the Czech Republic has joined the European Union, in 2004 a moderate decrease in investment yield will take place. We do not expect a sudden shift in the forthcoming years, in 2004 and 2005 the bottom boundary of yield of first-class projects could reach between 7 and 8%.

### Nemovitostní právo a daně Real Estate Legislation and Taxation

**Průtahy v řízeních • Nedorešené majetkoprávní spory • Regulace nájemného • Netrpělivé očekávání novelizace právních úprav (zákon o nájmu a podnájmu nebytových prostor, ochrana dobré víry) a rekodifikace občanského zákoníku.**

#### Právo

##### Přehled vývoje a stavu legislativního prostředí ČR

Jak jsme již konstatovali v TREND REPORTU 2002, výchozí legislativní rámec pro trh s nemovitostmi v České republice vykazuje základní předpoklady pro další rozvoj. Platné právní předpisy upravují soukromé vlastnictví nemovitostí a nabízejí možnost odděleného vlastnictví pozemků, budov, bytů a nebytových jednotek. Občanský zákoník a související právní předpisy vytvářejí právní základ pro realizaci realitních transakcí – zejména převod a pronájem nemovitostí, použití nemovitostí jako předmětu zajištění v oblasti financování developerských projektů, včetně úpravy přednostního práva na uspokojení pohledávek v případě prohlášení konkursu na majetek dlužníka.

Nadále však v zákonech přetrhávají ustanovení, která bezpochyby neusnadňují fungování a rozvoj nemovitostního trhu, a naopak stále vyžadují změnu. Opět můžeme zmínit základní právní úpravy, a to nájmů obecně, resp. nájmů nebytových prostor. K odstranění zásadních právních a daňových překážek ve vztahu ke správnému fungování trhu nemovitostí v České republice je třeba nutných změn konkrétních ustanovení příslušných právních předpisů, a ne pouhé obměny výkladu stávající právní úpravy. Bohužel, ani interpretace předpisů ze strany soudů není dosažující. V mnohých případech je spíše formální a nadále odaňatí od praxe.

**Občanský a obchodní zákoník** – právní vztahy v rámci nemovitostních a reálních transakcí jsou negativně ovlivněny současnou existencí Občanského a obchodního zákoníku, kdy v mnohých případech není zcela jasné, který z uvedených zákoníků a v jakém rozsahu se použije na konkrétní realitní transakci. Toto rozdvojení právní úpravy však může mít významné právní dopady např. na promlčení práv, smluvní pokutu, náhradu škody apod. Občanský a obchodní zákoník např. stanoví různé promlčecí lhůty a různé předpoklady pro odpovědnost za způsobenou škodu. Můžeme předpokládat, že s připravovanou rekodifikací Občanského zákoníku se nadále bude používat téměř výhradně občanský zákoník v jeho nové podobě, která bude odpovídat více potřebám praxe.

**Majetkoprávní spory** – rozvoj trhu s nemovitostmi je velmi negativně ovlivněn nevyřešenými majetkoprávními spory, které znemožňují v relativně velké míře realizovat významné investorské projekty. Tato skutečnost je umocněna nejménou délkou trvání soudních sporů, kdy je zcela běžné, že žaloby o určení vlastnického práva k nemovitostem trvají několik let. Dále přetrhává nemožnost spolehnout se na zápisu provedené v katastru nemovitostí. Na majetkoprávní spory měla vliv zejména restituice majetku a provedená privatizace. Můžeme však předpokládat, že do budoucna se rozsah nevyřešených majetkoprávních sporů bude výrazným způsobem snižovat. Důležitým prvkem stabilizace právních vztahů by do budoucna mělo přispět znovuzavedení zásady římského práva „superficies solo cedit“, dle které by mělo být sjednoceno vlastnictví pozemku a stavby na něm zřízených. Tato zásada je podrobněji zmiňována dále v části týkající se stavby na cizím pozemku.

**Ochrana dobré víry** – snad největším problémem současné právní úpravy reálného práva je neuspokojivá ochrana dobré víry v zápisu provedeném v katastru nemovitostí. Výpis z katastru nemovitostí není a nemůže být pro investitory dostatečnou ochranou pro jejich investice. Současná právní úprava zápisu do katastru nemovitostí totiž nevychází z principu, že vlastníkem nemovitosti je „ten, kdo je zapsán“ v katastru nemovitostí jako vlastník. Naopak, zápis v katastru nemovitostí představuje pouze informaci o tom, že určitá osoba je „jako vlastník“ zapsána do katastru nemovitostí, přičemž tento údaj může být relativně rychle změněn, pokud dotyčná osoba prokáže opak. Můžeme potvrdit, že pokud se v nové právní úpravě podaří prosadit princip ochrany dobré víry ve standardním západoevropském chápání, bude tato skutečnost před-

**Delays in proceedings • Property disputes unresolved • Rent regulation • Legislation amendment (law on non-residential space lease and sublease, bona fide protection) and recodification of Civil Code expected impatiently.**

#### Legislation

##### Legislation of the Czech Republic: Development and the Current State Analysis

As already stated in the 2002 TREND REPORT, starting legislative framework for real estate transactions in the Czech Republic shows prerequisites essential for further development. Valid legislation covers private ownership of property and gives possibility for split ownership of land, buildings, apartments and non-residential units. The Civil Code and related legal regulations create legal basis for realization of real estate transactions – particularly for transfer and lease of development projects, use of real estate as subject of guaranty, in development project financing, including amendment of priority right for settling of a debt in case of bankruptcy order made against the debtor's property.

There are, however, regulations surviving which undoubtedly fail to make functioning and development of the real estate market easier and on the contrary continue to call for change. Fundamental legislation changes can again be mentioned, such as amendment of rents in general, in particular rents of non-residential premises. In order to remove essential legal and tax obstacles in relation to proper functioning of the real estate market in the Czech Republic, changes to particular relevant legal regulations are necessary, and not only a mere alteration of interpretation of current legislation. Unfortunately, even interpretation of regulations by judges is not sufficient either. In many cases such interpretation is only formal and continues to be out of touch with everyday practice.

**Civil and Commercial Code** – legal relations within the framework of real estate transactions are under the negative influence of the current existence of the Civil and Commercial Code, where in many cases it is not clear which of the said codes and to which extent should be applied to a particular real estate transaction. This split nature of legislation may carry serious legal consequences such as lapse of rights, contractual fine, recompensation, etc. The Civil and Commercial Code, for example, differ as for lapse deadlines and assumptions for liability for damage incurred. We may assume that with the forthcoming remodification of Civil Code the Code in its new form, which will reflect everyday practice to a greater extent, will almost exclusively used.

**Property rights disputes** – real estate market development is under extensive negative influence of unresolved property rights disputes, which to a comparatively great degree prevent significant development projects from realization. This fact is enhanced by a disproportionate duration of litigation, as property rights suits are common to take several years. It furthermore remains impossible to rely on land registry entries. Property rights disputes have been in particular influenced by property restitution and privatization. We may however assume that in the future the number of unresolved property rights suits will fall considerably. In the future, an important element of stabilization of legal relations should be the reinsertion of the „superficies solo cedit“ Roman law, under which ownership of land and property built on it should be unified. This rule is mentioned in more detail in part dealing with property on other's plot below.

**Bona fide protection** – probably the greatest problem of current real estate legislation is unsatisfactory protection of bona fide in land registry entries. Land registry record is not and cannot be considered by investors a sufficient protection of their investment. Current legislation dealing with land registry entries is not based on the principle that the owner of real estate is "he who is registered" in land registry as owner. On the contrary, land registry entry is but information about a certain person being registered in the land registry "as owner", while this entry can be changed comparatively promptly,

stavovat velmi výrazný přínos pro bezpečnost realitních obchodů. Ve své podstatě se jedná o jednoduchý princip, dle kterého nabyvatel nemovitosti, jež vychází ze zápisu v katastru nemovitostí při její koupi, je do budoucna chráněn, jako kdyby nemovitost nabyl od vlastníka, a to bez ohledu na skutečnost, zda v budoucnu vyjde najevo, že prodávající nebyl ve skutečnosti řádným vlastníkem, a tudiž nemohl vlastnické právo k předmětné nemovitosti převést. Zavedení této zásady klade větší míru odpovědnosti na příslušné katastrální úřady, ovšem investor musí být chráněn a důvěra v zápis provedený v katastru nemovitostí by měla mít prioritu.

**Občanský zákoník obecně** – celkově můžeme konstatovat, že obecné právní instituty nemovitostního práva (např. předkupní právo, práva odpovídající věcným břeménům, zástavní právo apod.) obsažené zejména v občanském zákoníku trpí četnými nedostatkami, které způsobují problémy při jejich správné aplikaci. Například není zcela jasné, které závazky vyplývající ze smlouvy o zřízení věcného břemene nebo smlouvy o zřízení předkupního práva jako práva věcného přecházejí na nového nabyvatele nemovitosti a v jakém rozsahu. Rovněž také není zcela jasné, jak detailně mají být pro potřebu zajišťovacích transakcí vymezeny pohledávky, které jsou zajištěny např. zástavním právem apod. Navíc v mnohých případech neexistuje jednotný výklad takových ustanovení. Jen pro příklad můžeme uvést, že není jasné, zda se tzv. zákonné předkupní právo spolu vlastníka nemovitosti uplatní i na darování spolu vlastnického podílu. Rovněž není vždy zcela jasné, co se rozumí v konkrétním případě příslušenství a co součástí nemovité věci nebo bytu. Dále naprostě chybí definice příslušenství nebytového prostoru, což v praxi přináší jisté nepříjemnosti a zbytečným způsobem komplikuje smluvní dokumenty týkající se nájmu nebytových prostor.

Další nejasnosti přetrhávají u právní úpravy smlouvy o smlouvě budoucí, která je obsažena jak v Občanském zákoníku, tak v obchodním zákoníku. Oba zákoníky upravují smlouvu o smlouvě budoucí komplexním způsobem, přičemž tyto úpravy jsou v mnohých ohledech odlišné. Uvedená neurčitost se projevuje zejména v tzv. relativních obchodech mezi dvěma podnikateli, kde se jedná o prodej nemovitosti. Za normálních okolností a při doslovném výkladu zákona by se vztah mezi dvěma podnikateli při smlouvě o smlouvě budoucí měl řídit obchodním zákoníkem. Judikatura je v daném ohledu kusá a nejednotná a zastává spíše výklad vzdálený praktickému fungování trhu s nemovitostmi. Tato nejednotnost se projevuje také v tom, že není jednoznačně ujasněn petit (tj. přesná formulace žalobní žádosti obsahující uplatňovaný nárok), jakým způsobem žalovat druhou smluvní stranu v případě porušení smlouvy o budoucí smlouvě.

**Stavba na cizím pozemku** – na rozdíl od většiny západoevropských zemí, české právo výslovně umožňuje automatické odlišné vlastnictví budovy a pozemku, na němž se budova nachází. Úprava vztahů stavby na cizím pozemku je nedostatečná. Existují četné teoretické spory, zda za současného stavu právní úpravy lze na cizím pozemku stavět pouze na základě např. nájemní smlouvy, nebo zda je nezbytné zřídit věcné břemeno. V připravovaném novém občanském zákoníku můžeme počítat s návratem k osvědčeným právním institutům, kdy nadále (po přijetí nového zákona) bude platit zásada, že pokud někdo postaví na cizím pozemku stavbu, aniž by k tomu bylo zřízeno zvláštní právo (tzv. právo stavby), stane se vlastníkem stavby právě vlastník pozemku. Stávající rozdelení vlastnictví již existujících staveb však bude nadále zachováno a nová právní úprava se bude zřejmě vztahovat pouze na nové stavby. Můžeme předpokládat, že přijetím výše uvedeného principu, že stavba je součástí pozemku, dojde ke zjednodušení transakčních dokumentů při zajištění závazků, např. nebude již nebytně nutné zřídit zástavu k rozestavěné budově na pozemku, pokud již byl samotný pozemek zastaven.

**Agentská ustanovení v zajišťovacích smlouvách** – dalším problémem, který se týká spíše bankovního sektoru, je skutečnost, že české právní prostředí neumožňuje sjednávání agentských ustanovení v situaci, kdy je např. v rámci syndikovaného úvěru na místě věřitelů více subjektů. V takových případech je např. jako zástavní věřitel zapsán pouze jeden z věřitelů nebo několik věřitelů samostatně ve stejném pořadí. Moderní praxe zajišťovacích transakcí však

should the given person prove the contrary. We can confirm that if in the new legislation principle of bona fide protection should be pushed through in its standard the Western understanding, it will be a highly beneficial contribution towards the safety of real estate transactions. It is essentially a very simple principle, on which the real estate assignee, who relied on land registry while purchasing the property, is protected in the future in the same as if he had purchased the property from the owner, regardless a possible future emergence of the fact that the seller in reality was not the rightful owner and could not therefore transfer the ownership of the property in question to another person. Introduction of the principle places a greater degree of responsibility on the relevant land registers, investor must be, however, protected and trust in land registry entry should have priority.

**Civil Code in general** – generally we may state that general legal institutes of real estate legislation (e.g. pre-emptive rights, rights corresponding to rights of user, lien, etc.) covered in particular by the Civil Code have numerous flaws that cause problems when the legislation should be correctly implemented. For example it is not clear which liabilities from contract establishing right of user or contract establishing pre-emptive rights as a right of user are transferred to the new assignee and to what degree. It is furthermore not entirely clear, how detailed liabilities, secured for example by lien etc., should be defined for the purpose of securing transactions. Moreover, in many cases there is no single interpretation of such regulations. An example can be given of the unclear question of whether so-called legal pre-emptive right of the property co-owner should be also applied in the case of donating the co-ownership share. It is furthermore not clear what exactly in a particular case is understood as accessories and what as part of real estate or apartment. There is furthermore no definition of accessories to non-residential real estate, which in practice proves rather inconvenient and complicates contractual documentation dealing with leasing of non-residential real estate.

Another grey area which survives in legislation of agreement to make a contract, which is included both in the Civil and in the Commercial Code. Both Codes regulate agreement to make a contract, while the two regulations differ in many aspects. The unclear character mentioned emerges in particular in so-called relative transactions between two entrepreneurs, when sale of property is concerned. Under normal conditions and literal interpretation of the law, the relation between two entrepreneurs when agreement to make a contract is involved should be governed by the Commercial Code. Judicature is fragmentary in this respect and non-uniform and tends to hold a view rather distant from practical functioning of the real estate market. This non-uniformity also shows in the fact there is no single definition of petit (i.e. a clear formulation of a suit request including a claim laid), how to sue other contractual party in case of breach of agreement to make a contract.

**Construction on other's plot** – unlike other countries in the Western Europe, the Czech legislation explicitly enables automatical differing ownership of property and of the plot on which the property stands. Regulation of relations involving construction on other's plots is insufficient. There are numerous theoretical disputes whether under current legislation it is possible to build on other's plots using only, for example, lease contract or whether it is necessary to establish right of user. In the newly proposed Civil Code we can count on return to proven legal institutes, in which (when the new law has been passed) there will continue to hold the principle stating that if a person builds property on another person's plot without a special right to do so being established (so-called right of construction), the owner of the plot will become the owner of the property. Current division of ownership of already existing buildings, however, will be preserved and the new legislation will probably govern new buildings only. We may assume that passing of the above mentioned principle of the property being part of the plot will bring about a simplification of transaction documents for securing liabilities, e.g. it will be no longer necessary to establish a guaranty for a building under construction on a plot, if the plot itself has already been mortgaged.

vyžaduje, aby mohl být zapsán jako zástavní věřitel pouze jeden z věřitelů (security agent), a to nejen v rozsahu svých vlastních pohledávek včetně zástavci (dlužníkovi), ale i ostatních věřitelů. Tím je usnadněna pozice ostatních věřitelů, kteří nemusí být složitým způsobem evidováni v různých registrech nebo v katastru nemovitostí, přesto zůstávají zajištěnými věřiteli, tj. věřiteli jejichž práva (pohledávky) jsou zajištěny. To je důležité i pro případ, kdy se kterýkoli z věřitelů rozhodne převést svoji účast v syndikovaném úvěru a samozřejmě i pro kteréhokoli z nových věřitelů v rámci transakce. Přitom můžeme předpokládat, že do budoucna poroste vliv soukromých nebankovních investic do developerských nebo jiných projektů a agentská ustanovení se tedy uplatní i mimo bankovní sektor.

**Převod práv a závazků ze smluv** – jistým problémem současného právního systému České republiky je skutečnost, že podle středoevropské právní tradice není umožněn převod veškerých práv a závazků smluvních stran na jiný subjekt bez souhlasu dlužníka (druhé smluvní strany). Uvedené vyplývá ze skutečnosti, že český právní řád rozeznává odděleným způsobem upravené postoupení pohledávky a převod povinnosti (tzv. převzetí dluhu). Přitom neexistuje právní úprava převodu veškerých práv a povinností z příslušného smluvního vztahu za jistých přesně definovaných podmínek i bez souhlasu druhé smluvní strany. Za současného stavu je nezbytné postupovat pouze pohledávky ze smluvního vztahu nebo převádět obchodní podíly nebo akcie ve společnostech, které jsou účastníky smluvního vztahu. Postoupení pohledávek však není vždy zcela vyhovující. Možnost převodu práv a závazků ze smluv je přitom důležitá z pohledu daňové optimalizace, efektivního vstupu více investorů do transakcí a převodu jejich postavení v rámci financování investičních projektů. Doporučujeme, aby nová právní úprava tuto možnost upravila, a to v rozsahu vztahů, které budou vymezeny v příslušné smlouvě.

**Vlastnictví bytů** – současná úprava vlastnictví bytů a nebytových prostor opět není zcela vyhovující. Přetrvávají různé problémy při aplikaci zákona, zejména není plně jasné rozsah práv a povinností společenství vlastníků, rozsah povinností mezi vlastníky jednotlivých bytových jednotek při správě společných prostor domu. Rovněž bude nezbytné přehodnotit míru ingerence ostatních vlastníků v případech např. rekonstrukcí, změn půdorysů bytů apod.

Stále také nedošlo ke změnám, na které jsme upozorňovali již v TREND REPORTU 2002. Jedná se o následující oblasti:

**Regulace nájemného z bytu** – nadále existující regulace nájemného a nedostatečná ochrana pronajímatele v případě neplnění ze strany nájemce jsou v rozporu s principy rovnosti stran a měly by být co nejdříve odstraněny, nebo alespoň změněny k lepšímu.

**Nájem nebytových prostor** – výklad současného znění zákona č. 116/1990 Sb., o nájmu a podnájmu nebytových prostor je nejasný, pokud se jedná o závaznost jeho ustanovení. Měla by být dána jednoznačná smluvní volnost při úpravě výpovědních důvodů a počátku nájemní smlouvy.

**Výpověď nájemce v případě změny vlastnictví nemovitostí** – ustanovení § 680 odst. 3 občanského zákoníku upravující možnost nájemce vypovědět nájemní smlouvu v případě změny vlastníka nemovitosti bez nutnosti udání důvodu výpovědi by mělo být zrušeno bez náhrady, neboť porušuje princip ochrany oprávněných zájmů pronajímatele a rovnost smluvních stran.

**Protihodnota za provedené změny na předmětu nájmu** – v této souvislosti je nutná úprava ustanovení § 667 odst. 1 občanského zákoníku na výslově dispozitivní, aby tak byla umožněna větší smluvní volnost stran při určení, co a v jaké výši má být protihodnotou za zvýšení hodnoty pronajaté věci a kdy má dojít k jejímu vyplacení.

**Investování nájemců do staveb před kolaudací** – současné znění odpovídající právní úpravy vedlo k tomu, že finanční úřady zákon obvykle vykládají tak, že uvedené investice nemohou být ani aktivovány a následně daňově odepsány nájemcem, ani jím přímo považovány za daňově uznatelné náklady.

**Agent regulations in security contracts** – another problem, concerning rather the banking sector, is the fact that the Czech legislation does not permit negotiating agent regulation in a situation where there are, for example, several entities as creditors under a syndicated loan. In such cases is, for example, only one of the creditors or several creditors individually in identical order are registered as security creditor. Modern practice of securing transactions, however, requires that only one of the creditors be registered as security creditor (security agent), and that not only in the range of his own claims to the creditee (debtor) but also of the claims of the other creditors. This makes position of the other creditors simpler as they do not need to be in a complicated way registered in various registers or in land registry, however they remain secured creditors, that is creditors whose rights (claims) are secured. This is also important in case any of the creditors decides to transfer his share in the syndicated loan and also of course for any of the new creditors within the transaction. We can at the same time presume that in the future, influence of private non-banking investments into development or other projects will rise and agent regulations will be also applied outside the banking sector.

**Transfer of rights and liabilities from contracts** – one of the problems of the current Czech legislation is the fact that under legal tradition in the Central Europe it is not possible to transfer all rights and claims of the contractual parties to another entity without the debtor's (the other party's) consent. This is the result of the fact that the Czech legislation distinguishes separately regulated cession of a claim and transfer of obligation (so-called handover of debt). There is no legislation regulating transfer of all rights and claims from the relevant contractual relation under certain, clearly defined conditions without the other party's consent. In current situation it is necessary to cede only claims from contractual relation or transfer business shares in companies that are participants in contractual relation. Ceding of claims, however, is not always fully convenient. The possibility to transfer rights and claims from contracts is important for tax optimization, an efficient entry of several investors in transactions and the transfer of their position within real estate project financing. We recommend the new legislation regulate this possibility, covering the span of relations that will be defined in the relevant contract.

**Appartement ownership** – current regulation of the ownership of apartments and non-residential real estate is again not fully suitable. Several problems survive when applying the legislation, in particular it is not entirely clear the scope of rights and obligation of owners' associations, the scope of obligation between the owners of individual apartments when administrating communal parts of the building. It will furthermore be necessary to reevaluate the degree of ingerence of other owners in the case of e.g. renovation, changes to apartment plans etc.

Furthermore, changes we have already pinpointed in 2002 TREND REPORT which have not taken place yet. The areas tackled are as follows:

**Appartement rent regulation** – rent regulation and insufficient protection of the lessor in case of the lessee's failure to fulfil claims, still existing, stand in conflict with the principle of equality of the parties and should be removed or at least improved as soon as possible.

**Leasing non-residential real estate** – interpretation of current Act No. 116/1990 Coll., on lease and sublease of non-residential real estate is not clear as to what extent its directives are legally binding. An unambiguous contractual freedom should be given when stipulating reasons for termination and beginning of the lease contract.

**Termination by the lessee at change in property ownership** – regulation § 680 Section 3 of the Civil Code stipulating the lessee's ability to terminate the lease at change in property ownership without the necessity to state the reason should be nullified without compensation, as it violates the principle of valid interests of the lessor and the equality of contractual parties.

Současně by, podle tohoto výkladu, tyto investice představovaly nepeněžní příjem pro pronajímatele, který by podléhal dani z příjmů.

**Daň z přidané hodnoty v případě oprav prováděných nájemcem** – opravy nad rámec obvyklého udržování prováděné nájemci na pronajatém majetku jsou považovány za zdanitelné plnění. Právní úprava neobsahuje definici pojmu "obvyklé udržování". Proto v praxi existuje v mnoha případech riziko, že finanční úřad může doměřit DPH u oprav, u nichž se bude domnívat, že přesáhl rámec obvyklého udržování.

**Registrace k dani z přidané hodnoty** – finanční úřady nejsou v praxi vždy ochotné registrovat k DPH developerské společnosti okamžitě po jejich vzniku. V případě nabyté nebo postavené nemovitosti to může vést k nemožnosti odpočtu DPH na vstupu a tudíž k významným ztrátám.

## Podrobněji k vybraným tématům

### 1. Nájem bytových prostor

Na úvod připomeňme základní skutečnosti. Regulace nájemného z bytu se vztahuje na tzv. „staré nájemní vztahy“, jak byly definovány ve vyhlášce Ministerstva financí ČR. Znamená to, že vlastníci, resp. pronajímatelé bytů musejí dodržovat maximální výši nájemného z bytu. Cenová regulace přitom ve své podstatě nechrání sociálně slabé vrstvy. Naopak v mnohých případech žijí v regulovaných bytech ekonomicky silné domácnosti. Regulace vede k dvojím cenám za stejnou službu. Jediným rozlišovacím bodem je tedy doba, kdy nájem vznikl. Situace, kdy existují dvě kategorie občanů, a to podle toho, kdy uzavřely nájemní smlouvu, je zcela nepřijatelná a neospravedlnitelná. Nejvíce poškozuje mladé rodiny s dětmi, které neměly štěstí, aby uzavřely nájemní smlouvy v době, na kterou se vztahuje regulace. Cenová regulace se tak vlastně obrací proti těm, které by měla chránit.

Přitom je zcela evidentním trendem, že cena volného neregulovaného tržního nájemného klesá a bude i nadále klesat. Cenová regulace nájemného se přitom týká pouze určitého počtu obyvatelstva. Ti obyvatelé, kteří vlastní rodinné domy, jsou rovněž ve vztahu vůči nájemcům znevýhodněni, neboť si musejí hrdat veškeré náklady. Situace de facto vedla ke stavu, kdy pronajímatelé dotují své nájemce. Mimo jiné, i z důvodu regulace nájemného, docházelo a stále dochází k nejrůznějším fiktivním výměnám nájemních bytů. Jde o nelegální transakce, které se velmi těžko prokazují. Je přitom zajímavé, že cenová regulace nájemného byla zrušena nálezem Ústavního soudu č. 528/2002 Sb., dnem 18. prosince 2002. Jinými slovy, nájemné není v současné době jakkoli regulováno, nový předpis neplatí, není mechanismus, který by stanovil koeficienty růstu. Tento nepříznivý právní stav přetrvala pravděpodobně do doby přijetí zákona o nájemném z bytu, který projednává Parlament ČR.

Cenová regulace nájemného je exponovaným politickým tématem, které rozděluje současnou politickou scénu v oblasti hospodaření s byty. Bytový fond byl sice restituován, avšak bez prostředků akumulovaných na jeho údržbu. Žádná vláda dosud nenašla odvahu přistoupit k masivnější deregulaci.

Ústavní soud se přitom k otázce regulace nájemného vyjádřil několikrát. Ve výše uvedeném nálezu uvádí, že „Ústavní soud však uznal porušení principu přiměřené (spravedlivé) rovnováhy, když vyhláška regulovala nájemné nevzala v úvahu proces destrukce vlastnického práva po únoru 1948...“. Ústavní soud rovněž uvedl, že „... cenová regulace, nemá-li přesáhnout meze ústavnosti, nesmí evidentně snížit cenu tak, aby vzhledem k všem prokázaným a nutně vynaloženým nákladům eliminovala možnost alespoň jejich návratnosti, neboť v takovém případě by vlastně implikovalo popření účelu a všech funkcí vlastnictví.“

Nájemné je možné zvýšit buď dohodou nebo jednostranným zvýšením. To ale bude možné až po přijetí nového zákona o nájemném z bytu. Fakticky tedy došlo k zmrazení nájmů.

**Quid pro quo for changes carried out on the subject of leasing** – in this respect an amendment of regulation § 667 Section 1 of the Civil Code to specifically dispositive is necessary so that a greater contractual freedom when assessing what and to what amount should be quid pro quo for increasing the value of the subject of leasing and when the amount should be paid.

**Lessee's investment into property prior operation permit** – current wording of the relevant legislation has lead to financial offices usually interpreting it in such a way that the investment in question can be neither capitalized and subsequently tax amortized by the lessee, nor considered tax deductible expenses by the lessee directly. At the same time this investment would, under this interpretation, represent non-monetary income for the lessor that would be subject to income tax.

**Value added tax in case of repairs carried out by the lessee** – repairs above the level of usual maintenance carried out by the lessee on the leased property are considered taxable items. There is no definition of the term "usual maintenance" in the current legislation. In many cases there is therefore the risk that financial office may assess the VAT additionally for those repairs which they will consider being above the level of usual maintenance.

**Registration for value added tax** – financial offices are not always willing to register development companies for VAT immediately after these have been established. In case of purchasing or building property this may lead to the impossibility to deduct VAT at input, and subsequently to significant losses.

## Selected Topics in Greater Detail

### 1. Leasing Residential Real Estate

Let sum up basic facts at the beginning. Appartement rent regulation is applied on the so-called "old lease contracts", as defined in a directive of the Ministry of Finance of CR. This means that owners or lessors of appartments must respect the maximum appartment rent rate. Rent regulation, however, in its principle does not protect socially weak population. On the contrary, in many cases there are economically strong families living in apartments with regulated rent. It also leads to double prices for the same service. The only distinguishing mark is basically the time in which the lease came into existence. The situation, in which there are two categories of population, distinguished according to the time in which they entered into a lease contract, is absolutely unacceptable and unjustifiable. It handicaps mostly young families with children, who were not lucky to enter into a lease contract in the time covered by rent regulation. In effect, price regulation thus turns against those it should protect.

Paradoxically, there is a fully obvious tendency of the non-regulated rent to decrease and continue to decrease in the future. Rent regulation covers only a certain number of population. Those who own family houses are also at a disadvantage in comparison to lessees, as they must pay all costs. The situation has de facto brought about a state of lessors subsidizing their lessees. Among other things, and also due to rent regulation, various fictitious rental housing exchanges have been taking place. These transactions are illegal that are very difficult to prove. At the same time it is interesting that rent regulation was nullified by the Constitutional Court ruling No. 528/2002 Coll., on 18 December 2002. In other words, at present rent is in no way regulated, the new directive has not come to force and there is no mechanism that would define the growth coefficient. This unfavourable legal situation will probably continue until act on appartment rent has been passed, currently heard by the Parliament of the Czech Republic.

Rent regulation is an exposed political topic, which drives a wedge into current political scene in the area of appartment management. Housing stock has been restituted, however, without accumulated resources for its maintenance. No government so far has found the courage to take up a broader deregulation.

Vedle výše uvedeného omezení má vlastník jako pronajímatel v souladu s Občanským zákoníkem povinnost odstraňovat v domě, resp. bytě, závady, které by mohly podstatně zhoršit, nebo po delší dobu zhoršují jeho užívání. V případě, že tak neučinní, má nájemce právo na přiměřenou slevu z nájemného, a to i přesto, že samotné nájemné placené nájemci v domě neuhradí ani ekonomické náklady na běžnou údržbu.

Stávající právní úprava je navíc nadále příliš ochranářská vůči nájemcům. K poměrně absurdní situaci dochází například v případě tzv. „neplatičů“. Pro pronajímatele by bylo logickým tržním řešením této situace vypovědět nájemní vztah. V souladu s § 711 Občanského zákoníku však pronajímatel může nájemní vztah vypovědět jen z důvodů taxativně stanovených a jen s přivolením soudu, což je časově i finančně náročné. Navíc i v případě, že soud konkrétní výpověď povolí, má nájemce v řadě případů právo na bytovou náhradu, tedy na tzv. přiměřený náhradní byt, který musí být podle místních podmínek zásadně rovnocenný bytu, jež má nájemce povinnost vyklidit. Za současné situace, kdy vedle sebe paralelně existují dva cenově neporovnatelné trhy s byty (byty s regulovaným nájemním a byty s tržním nájemním), je zajištění bytové náhrady značně náročné. Vlastník bytu, resp. domu je proto často nucen neplatiče trpět a neuhraně nájemné „dotovat“ z vlastních prostředků.

Podstatným přínosem by v nové právní úpravě mohlo být např. přijetí ustanovení, podle kterého se § 711 Občanského zákoníku nepoužije na případy, kdy se nájemce dostane do prodlení s úhradou nájemného či jiných plateb, ke kterým je povinen. V takové situaci by např. mohla postačit trímesíční výpovědní lhůta, po jejímž marném uplynutí by se pronajímatel mohl bez dalšího úspěšně domáhat vyklizení bytu na základě soudního rozhodnutí.

Dalšími problematickými ustanoveními současné právní úpravy jsou např. tzv. přechody nájmu bytů, které jsou často zneužívány.

## 2. Nájem nebytových prostor

Opět musíme připomenout, že stále nebyly odstraněny nedostatky zákona č. 116/1990 Sb., o nájmu a podnájmu nebytových prostor, v platném znění (dále jen "Zákon č. 116"), na které jsme upozorňovali již v TREND REPORTU 2002. Jeho samotná existence je nadále v praxi považována za velmi problematickou. Reálné tržní prostředí nájmu nebytových prostor je ve své podstatě standardizované s moderními postupy známými v západoevropských zemích. Nicméně právní úprava této problematiky je stále nedostačující. Obecně můžeme konstatovat, že existuje výrazný rozdíl mezi postupy aplikovanými v praxi předních developerských společností v rámci nájmu nebytových prostor v porovnání s obecnou právní úpravou. Tyto postupy jsou ve své podstatě převzaté z transakční dokumentace nájmů nebytových prostor z tržního západoevropského prostředí, resp. anglosaského právního přístupu. Můžeme rovněž konstatovat, že standardní středoevropské pojednání práva a tvorby právních dokumentů (včetně Spolkové republiky Německo) se v nových špičkových developerských projektech již nepoužívá a je považováno za překonané. V období posledních pěti let můžeme pozorovat podstatný příklon k anglosaskému pojednání tvorby právních dokumentů v oblasti nájmu nebytových prostor. Anglosasský přístup je charakterizován detailním popisem práv a povinností smluvních stran, transakční dokumentace je obsáhlá a maximálně podrobná.

Právní úprava nájmu nebytových prostor v ČR je velice rozpolcená, neboť obecná ustanovení o nájmu se nacházejí v Občanském zákoníku. Výklad rady otázek vznikajících při praktickém použití Zákona č. 116 tak vyvolává mnoho nejasnosti. Zásadní problém nadále představuje neurčitá interpretace toho, která z ustanovení Zákona č. 116 jsou kogentní a která nikoliv. V případě kogentních ustanovení si smluvní strany nemohou při uzavírání nájemních smluv upravit vzájemné vztahy odlišným způsobem, než je v zákoně stanoveno.

Jedním takovým problémem je výklad § 9 Zákona č. 116 o možnosti vypovědět smlouvu ve smyslu, že tyto výpovědní důvody nelze smluvně vyloučit. Smluvní strany by měly mít samozřejmě možnost se dohodnout na důvodech,

The Constitutional Court, however, has expressed its opinion on rent regulation several times. In the above mentioned ruling it states that "*The Constitutional Court has however acknowledged breach of principle of adequate (just) balance, when rent regulation directive has not taken into account the process of destruction of ownership right after February 1948...*". Constitutional Court has furthermore stated that "... price regulation, les it should exceed beyond constitutionality, obviously must not reduce price so that it would in relation to all documented and necessary costs eliminate their possible return, as in such a case it would imply denial of the purpose and all functions of ownership."

Rent can be increased either by consent or by unilateral increase. This will however be possible only after a new act on apartment rent is passed. What actually happened therefore is a rent freeze.

Apart from the above mentioned restrictions the owner as lessor, in correspondence with the Civil Code, has the obligation to remove in the house or apartment faults that could worsen considerably or have already been making worse the use of it. In case the lessor fails to do so, the lessee is entitled to an appropriate rent reduction, despite the fact that rent itself as the lessee pays it is not sufficient to cover even economical costs of common maintenance.

The Current legislation is furthermore too protective of the lessees. A rather absurd situation arises in the case of so-called non-payers. For a lessor a logical market solution to such situation would be to terminate the lease contract. Under § 711 of the Civil Code, however, the lessor may only terminate the lease contract for reasons taxatively defined and only with the consent of the court, which is demanding both for time and financially. Moreover, even if the court gives permission to a particular termination, in many cases the lessee has right to housing compensation, that is to an adequate apartment in compensation, which must be, local conditions considered, on principle equal in character to the apartment which the lessee is to vacate. In current situation, when there are two parallel apartment markets, uncomparable in prices (apartments with regulated rent and apartments with rent based on market principles), to ensure housing compensation is rather difficult. The owner of the apartment or house is therefore often forced to put up with non-payers and outstanding rend "subsidize" from his own resources.

Under the new legislation a considerable benefit could arise from, for example, a regulation stipulating that § 711 of the Civil Code will not be applied in cases in which the lessee falls behind with rent payment or other payments he is obliged to. In such a situation, for example, a three-month termination notice would be sufficient, which having expired with no effect, the lessor has the immediate right to claim successfully the apartment to be vacated following a court ruling.

Other problematical regulation in current legislation are, for example, so-called transfers of lease contracts, which are often abused.

## 2. Leasing Non-Residential Real Estate

We must recall again that the flaws in Act No.116/1990 Coll., on lease and sublease of non-residential real estate, in its current version (hereinafter "Act No.116"), which we drew attention to already in 2002 TREND REPORT, have not been dealt with. Its mere existence continues to be considered very problematic in practice. The Real market environment of non-residential real estate leases is basically standardized to modern methods known in the Western European countries. Nevertheless, legislation of the problematics is still insufficient. In general, we may state that there is a significant difference in approaches applied in practice by prominent development companies within the area of leasing non-residential real estate compared to the general legislation. These approaches are in their principles adopted from the transaction documentation of leasing non-residential real estate in market environment of the Western Europe, particularly the Anglo-Saxon law. We can also state that approach to law and to the creation of legal document standard in the Cent-

právech a povinnostech týkajících se výpovědi a také na tom, zdali bude či nebude nutno zaslat oznámení o upozornění na porušení povinnosti smluvní strany a zda bude či nebude poskytnuta příležitost k nápravě při porušení povinnosti. Ustanovení § 9 odst. 3 písm. b) Zákona č. 116 vymezuje, že nájemce má právo vypovědět nájemní smlouvu v případě, že se nebytový prostor stane bez zavinění nájemce nezpůsobilý ke smluvenému užívání. Z praktického hlediska se výklad tohoto ustanovení stává problematickým v té skutečnosti, že se smluvní strany nemohou od tohoto ustanovení odchýlit a jeho aplikaci tak vyloučit. Ustanovení § 9 Zákona č. 116 by mělo být změněno tak, aby bylo jednoznačné, že smluvní strany naopak mohou aplikaci ustanovení vyloučit nebo smluvně upravit způsobem odlišným od zákonné normy.

Další ustanovení § 3 odst. 2 Zákona č. 116, způsobuje komplikace při výstavbě, pronájmu a i prodeji nemovitosti. Konkrétně se v něm stanoví, že: „Nebytové prostory se pronajímají k účelům, ke kterým jsou stavebně určeny.“ Zákon přitom výslovně odkazuje na ustanovení § 85 zákona č. 50/1976 Sb., o územním plánování a stavebním rádu (stavební zákon), v platném znění (dále jen "Stavební zákon"), které mimo jiné říká, že stavbu lze užívat jen k účelu určenému v kolaudacním rozhodnutí, popřípadě ve stavebním povolení. Můžeme tedy dovedit, že před kolaudací (případně jiným veřejnoprávním povolením stavbu užívat) nelze platně uzavřít nájemní smlouvu. Toto ustanovení by mělo být změněno tak, aby umožňovalo platně uzavřít nájemní smlouvu již v době, kdy obě strany mohou předvídat, jak bude vypadat předmět nájmu. Jak jsme již zmínili v TREND REPORTU 2002, nabízí se tu jednoduché řešení, a to odkaz na stavební povolení, ze kterého již vyplývá, jaká budova bude v budoucnu postavena. Alternativně by bylo možné také uvažovat o zrušení tohoto ustanovení. V takovém případě by stačila úmluva o účelu nájmu v nájemní smlouvě s tím, že pozdější užívání předmětu nájmu nesmí být v rozporu s kolaudacním rozhodnutím.

Posledně zmíněné ustanovení v praxi způsobuje, že strany jsou nuteny sjednávat smlouvy o budoucích nájemních smlouvách, případně hledat jiné alternativní právní mechanismy. V mnoha právních rádech po celém světě je ovšem běžné, aby smluvní pronajímatel s nájemcem jednoduše podepsali nájemní smlouvu, kde doba trvání nájmu začíná běžet tehdyn, až doje k uspojení určitých odkládacích podmínek. Takovou je například dokončení stavby nebo výstavby nebytového prostoru.

### 3. Výpověď nájemce v případě změny vlastnictví nemovitosti

Další zásadní nedostatky plynou z právní úpravy možnosti nájemce vypovědět nájemní smlouvu v případě změny vlastníka nemovitosti bez nutnosti udání důvodu výpovědi, tedy z § 680 odst. 3 Občanského zákoníku. Dá se sice argumentovat tím, že toto ustanovení se nepoužije v případě pronájmu nebytových prostor. Nicméně neexistence soudních rozhodnutí ponechává v této otázce pochybnosti. Toto ustanovení nemá žádné právní ani ekonomické opodstatnění a porušuje princip ochrany oprávněných zájmů na straně pronajímatele. V případě jeho použití na nájmy nebytových prostor by významně ohrozilo řadu obchodních transakcí, týkajících se nemovitosti, neboť hodnota existující nájemní smlouvy a stabilita jejího trvání je jedním z rozdružujících kritérií při úvahách investorů. Toto ustanovení by mělo být zrušeno bez náhrady.

### 4. Protihodnota za provedené změny na předmětu nájmu

Ustanovení § 667 odst. 1 Občanského zákoníku řeší otázky změn na předmětu nájmu prováděných nájemcem se souhlasem pronajímatele. V případě, že se pronajímatel zavázal uhradit náklady spojené s provedenými změnami, je nájemce oprávněn jejich úhradu požadovat za dále specifikovaných podmínek a v konkrétní výši až po ukončení nájmu. Toto ustanovení je výslovně dispozitivní, tudíž smluvní strany se mohou dohodnout na odlišné právní konstrukci úhrady nákladů spojených se změnami předmětu nájmu.

Legislativní mezeru nicméně nadále představuje část bezprostředně navazující na výše uvedené ustanovení: „Dal-li pronajímatel souhlas se změnou, ale nezavázal se k úhradě nákladů, může nájemce požadovat po skončení nájmu protihodnotu toho, o co se zvýšila hodnota věci.“ Tato věta řeší, co a v jaké

ral Europe (incl. Germany) is no longer used in top development projects and is considered obsolete. In the last five years we have observed a marked inclination towards the Anglo-Saxon approach to creation of legal documents in the area of leasing non-residential real estate. The approach is characterized by a detailed description of rights and obligation of the parties, transaction documentation is extensive and as detailed as possible.

Regulation of leasing non-residential real estate in the Czech Republic is marked by a schism, as the general regulations on lease are included in the Civil Code. The interpretation of a number of issues when applying Act No.116 in practice therefore brings about many unclear points. A fundamental problem continues to be an unclear interpretation of the question which of the regulations in Act No.116 are cogent and which are not. In the case of cogent regulations the contractual parties, when entering into a lease contract, cannot stipulate their mutual relations in a way different from what the law states.

One of these problems is § 9 of Act No. 116 on the possibility to terminate the contract, with a possible interpretation of these termination reasons not being possible to exclude contractually. Contractual parties should of course have the possibility to agree on reasons, rights and obligations concerning the termination and also on whether or not it is necessary to send a notification of breach of an obligation by a contractual party as well as whether or not an opportunity to rectify the breach of obligation will be provided. Regulation § 9 Section 3 b) of Act No. 116 defines that the lessee has the right to terminate lease contract if the non-residential real estate becomes, the lessee not being responsible for, unsuitable for use as defined in the contract. From the point of view of everyday practice interpretation of this regulation becomes problematic in the respect that the contractual parties cannot depart from the regulation and thus exclude its application. Regulation § 9 of Act No. 116 should be changed so that it is unambiguous that the contractual parties may on the contrary exclude its application or make contractual amendment different from the legal norm.

Regulation § 3 Section 2 of Act No. 116, brings about complication in construction, lease as well as sale of real estate. In particular, it states that "Non-residential real estate are leased for the purpose for which it had been constructed." The law however makes explicit reference to regulation § 85 Act No. 50/1976 Coll., on area planning and building code (act on construction), in its current version (hereinafter "Act on Construction"), which among other states that a building can be used solely for the purpose stated in operation permit, or in building permission. We may therefore deduce that it is not possible to enter into a valid lease contract before the operation permit (or another public permit giving permission for the use of the building). This regulation should be amended so that it would enable entering into a valid lease contract already when both parties can predict what the subject of the contract will be like. As already mentioned in 2002 TREND REPORT, a simple solution presents itself, namely a reference to the building permission, from which it implies what kind of building will be constructed in the future. Alternatively, it would be possible to consider the nullification of this regulation. In that case an agreement on the purpose of the lease in the lease contract would be sufficient, stipulating that future use of the subject of the lease must not be in conflict with the operation permit.

The regulation mentioned last causes that in practice the parties are forced to arrange a agreement to make a lease contract, or look for other alternative legal tools. In many legislations worldwide it is however common that a contractual lessor and lessee simply sign a lease contract, in which the period of lease duration begins when certain postponement requirements are met, such as completion of the construction of non-residential real estate.

### 3. Termination by the Lessee at Change in Property Ownership

Further crucial flaws result from legal regulation of the lessee's right to terminate lease contract upon change in ownership of the property without the necessity to state reasons, that is from § 680 Section 3 of Civil Code. Alt-

výši je nájemce oprávněn požadovat od pronajímatele v případě, že se pronajímatel nezavázal uhradit náklady spojené se změnami na předmětu nájmu. Při výkladu ustanovení stále prevládá nejednotnost, zda se v daném případě jedná o dispozitivní či kogentní ustanovení, neboli zda smluvní strany mohou i tyto otázky řešit odlišným způsobem v nájemní smlouvě. Opět doporučujeme, aby i tady byla upravena výslovná dispozitivnost ustanovení umožňující větší smluvní volnost stran v určení, co a v jaké výši má být protihodnotou a kdy má dojít k jejímu vyplacení.

ough it is possible to argue that this regulation will not be applied on non-residential real estate lease, the fact that there are no court rulings leaves doubts in the issue. This regulation has no legal nor economic justification and it violates principles of rightful interest protection on the lessor's side. In case it is applied on non-residential leases the regulation would pose a considerable risk to many business transactions concerning real estate, as the value of the existing lease contract and the stability of its duration is one of the decisive aspects in an investor's consideration. This regulation should be nullified without compensation.

#### 4. Quid Pro Quo for Changes Carried out on the Subject of Leasing

Regulation § 667 Section 1 of the Civil Code deals with the issue of changes on the subject of the lease carried out by the lessee with the lessor's consent. If the lessor consented to reimburse costs related to the changes carried out, the lessee is only entitled to claim the reimbursement under further specified conditions and to specified extent after the termination of the lease. This regulation is clearly dispositive, the contractual parties can therefore agree on a different legal structure of the reimbursement of costs related to changes to the subject of the lease.

A legislation gap, however, lies in a part immediately following the regulation mentioned above: „If the lessor has consented to the change but has not pledged reimbursement of the costs, the lessee can after termination of the lease demand quid pro quo value by which the value of the subject has been increased.“ This sentence stipulates what and to what extent the lessee is entitled to demand from the lessor in the case the lessor has not pledged reimbursement of costs related to changes on the subject of the lease. The interpretations differ as to whether in the given case the regulation is dispositive or cogent, or whether the contractual parties can resolve these issues in the lease contract in a different way. Our recommendation again is that the explicit dispository of the regulation is stipulated in this case too, providing for a greater freedom of the contractual parties assessing what and to what extent should constitute the quid pro quo value and when the value should be paid.

## Daně

V TREND REPORTU 2002 jsme uvedli několik sporných aspektů vztahujících se k problematice zásahů provedených nájemcem na pronajaté budově. Nedorešenost některých bodů v této oblasti stále brání správnému fungování trhu nemovitostí v České republice. Jejich shrnutím a komentářem si dovolujeme podat přehled potencionálních překážek stojících v cestě rozvoji trhu nemovitostí v ČR. Cílem naší analýzy je problematika technického zhodnocení nemovitostí nájemcem a dále otázka vyvolaných investic.

### Nájemce, podnájemce a investice do pronajatých nemovitostí

#### 1. Technické zhodnocení

Jedním z klíčových bodů je definice pojmu „technické zhodnocení“ uvedeného v zákoně o daních z příjmů. Faktické naplnění tohoto termínu je podmínkou, nezbytně nutnou k tomu, aby odpisy vynaložených výdajů představovaly daňově uznatelný náklad.

V praxi jsme se mohli setkat s výkladem, že budova musí být nejdříve zkolaudovaná, a teprve posléze může být technicky zhodnocena nájemcem, tj. kolaudace je nezbytnou podmínkou k tomu, aby investice vložená nájemcem naplnila definici technického zhodnocení. Tento výklad byl s oblibou aplikován finančními úřady, přestože existovaly pádné argumenty pro odlišnou interpretaci příslušné legislativy. Současně se objevil i názor, že investice provedené nájemcem představují pro vlastníka budovy vždy zdanitelný příjem. Výše uvedené výklady představovaly právní nejistotu nejen pro nájemce, kteří dokončovali projekty dle svých potřeb na vlastní náklady, ale i pro vlastníky pronajatých prostor, pro něž by výše uvedené zásahy měly představovat zdanitelný příjem.

## Taxation

In the 2002 TREND REPORT we listed several disputable aspects related to the problematics of alterations carried out by the lessee on the leased building. The fact that some of the issues in this area remain unresolved hinders proper functioning of real estate market in the Czech Republic. With a summary of these issues and a commentary we present a summary of potential obstacles hindering real estate market in the Czech Republic in its development. The target of our analysis is problematics of technical valorisation of the real estate by the lessee as well as the issue of induced investments.

### Lessee, Sublessee and Investment Into Leased Property

#### 1. Technical Valorisation

To define the term "technical valorisation" is one of the key points in income tax legislation. Factual fulfilment of the term is a prerequisite necessary for the depreciation of costs expended to be considered tax deductible expense.

In practice an interpretation has been met with, stating that a building needs to be approved by operation permit first, and only afterwards technically valorized by the lessee, i.e. that operation permit is a necessary prerequisite for the lessee's investment being considered technical valorisation. This interpretation has been popular to be applied by financial offices, although there have been convincing arguments for a different interpretation of the given legislation. At the same time there appeared a view in which investment by lessee always represents a taxable income for the owner of the property. The interpretation mentioned above posited a legislation insecurity not only for lessees, who were completing projects according to their needs and on their own expense, but also for the owners of

Ministerstvo financí ČR považovalo rovněž tuto situaci za neuspokojivou, a proto se rozhodlo připravit novelu zákona o daních z příjmů, která byla přijata s účinností od 1. ledna 2004. Od tohoto data je přímo v zákoně o daních z příjmů zakotveno, že výdaje hrazené budoucím nájemcem, při splnění některých podmínek, mohou být považovány za technické zhodnocení. Z výše uvedeného vyplývá, že odpisy této nákladů by proto měly představovat daňově uznatelné výdaje pro nájemce, přičemž riziko vzniku zdanitelného příjmu pro pronajímatele je rovněž minimalizováno. Tuto novelu můžeme proto považovat za krok správným směrem.

Dalším důležitým aspektem pro daňové posouzení vztahů mezi pronajímatelem a nájemcem v případě technického zhodnocení je období, během něhož je nájemce oprávněn „své“ technické zhodnocení daňově odepsat. V souladu se zákonem je toto období shodné s dobou odpisování majetku, který je technicky zhodnocen, tj. u budov 30 let (u některých budov je s účinností od 1. ledna 2004 odpisování zvýšeno na 50 let). V TREND REPORTU 2002 jsme vyslovili přání, aby technické zhodnocení budovy provedené nájemcem mohlo být odepisováno v průběhu přiměřené doby jejího užívání, tj. během doby kratší než 30 či 50 let. Stejný přístup by de facto mohl platit i pro technické zhodnocení provedené vlastníkem dle požadavků nájemce. Bohužel musíme konstatovat, že v této oblasti žádné změny nenastaly. Dle našeho názoru je však možné navrhnut takovou právní úpravu předmětného ustanovení, která dokáže nejen zajistit objektivní reflexi ekonomické reality, ale i zabránit zneužívání takového režimu, což je dnes zdrojem obav finančních orgánů.

Ustanovení § 24 odst. 2 písm. t) Zákona od daních z příjmů se zabývá daňovou uznatelností zůstatkové ceny technického zhodnocení provedeného nájemcem při ukončení nájmu. Tato problematika má svůj význam nejen v případě řádného ukončení nájemní smlouvy, ale i v případě jejího předčasného ukončení a velmi úzce souvisí s otázkou doby odpisování technického zhodnocení. Zejména finanční úřady vykládají relevantní ustanovení často tak, že při ukončení nájmu nemůže nájemce, který oprávněn daňově odepisoval technické zhodnocení, považovat zůstatkovou cenu technického zhodnocení za daňově uznatelnou, pokud za něj neobdržel kompenzací. V této části zákona o daních z příjmů novelizován nebyl, ač se dle našeho názoru jedná o nevhodující situaci.

Doporučujeme proto přistoupit ke změně příslušných ustanovení tak, aby umožňovaly následující:

1. Odpisovat technické zhodnocení provedené nájemcem / pronajímatelem dle požadavků nájemce po dobu jeho plánovaného užívání, tzn. podstatně rychleji než v průběhu 30 či 50 let,
2. dát daňovou zůstatkovou cenu technického zhodnocení provedeného nájemcem přímo do daňově uznatelných nákladů a nevázat dále tuto uznatelnost na případné kompenzace.

Je zřejmé, že se Ministerstvo financí ČR snaží vyhnout situacím, ve kterých by mohlo docházet ke zneužívání předmětného ustanovení umožňujícího rychlejší odpis. Doporučujeme tedy novelizovat příslušná ustanovení takovým způsobem, aby byl nájemce oprávněn rychleji odpisovat pouze určité specificky vymezené druhy technického zhodnocení. V případě ukončení nájmu by rovněž zůstatková cena tohoto určitého technického zhodnocení představovala daňově uznatelný náklad.

## 2. Podnájem

S výše uvedenou problematikou velmi úzce souvisí otázka, zda je i podnájemce oprávněn odpisovat jím uskutečněné technické zhodnocení podnajaté nemovitosti. Finanční úřady často zastávají názor, že podnájemce k tomuto oprávnění není, přičemž se opírájí o skutečnost, že zákon o daních z příjmů nepoužívá pojmy, jako je „podnájem“ a „podnájemce“, ale pouze „nájem“ a „nájemce“. Tento argument ovšem opomíjí dvě skutečnosti, a to, že z právního hlediska i podnájem je ve své podstatě nájmem a dále, že ekonomicky neexistuje mezi nájmem a podnájem podstatný rozdíl. Trvání této výkladových rozporů vede k právní nejistotě všech zúčastněných stran, a proto do značné míry omezuje flexibilitu nájmů uzavíraných na českém trhu. Z tohoto důvodu si dovolujeme navrhnut, aby pro podnájemce platil takový daňový

the property leased, for whom the above mentioned interferences should mean taxable income.

Ministry of Finance of the CR has also considered this situation unsatisfactory and decided therefore to prepare amendment of Act on Income Tax, which was passed, in force as of January 1, 2004. From this date it is embedded directly in the Act on Income Tax that expenses paid by the future lessee may be, provided certain conditions are complied with, considered technical valorisation. From what is stated above results that depreciation of these expenses should be tax deductible expenses for the lessee, while the risk of taxable income for the lessor is also minimized. This amendment can be considered a step in the right direction.

Another important aspect to assess the relations between lessee and lessor from the taxation point of view in the case of technical valorisation is time period in which the lessee is entitled to tax deduct "his" technical valorisation. In keeping with the law this time period is identical with the depreciation period of property that has been technically valorised, that is 30 years for buildings (for some buildings the depreciation period has been extended to 50 years as of January 1, 2004). In 2002 TREND REPORT we expressed the wish for the possibility to depreciate technical valorisation carried out by the lessee for a period adequate to the time it is used, that is for a period shorter than 30 or 50 years. Identical approach could de facto also hold for technical valorisation carried out by the owner following the lessee's requirements. Unfortunately we must state that no changes have taken place in this area. In our opinion it is however possible to propose such legal amendment of the regulation which could not only ensure an objective reflection of economic reality but also prevent such a mode from being abused, which is currently the greatest worry of financial institutions.

Regulation § 24 Section 2 t) of Act on Income Tax deals with tax deductibility of residual price of technical valorisation carried out by the lessee at the termination of the lease. This problematics has its significance not only in the case of regular termination of lease contract but also in the case of its early termination and is closely connected to the question of technical valorisation depreciation time. Financial office in particular interprets the relevant regulation in such a way that at the lease termination the lessee, who has been in compliance with the law deducting technical valorisation, claim the residual price of technical valorisation as tax deductible unless he has received reimbursement for it. In this part the act has not been amended, although in our opinion this situation is unsatisfactory.

We recommend relevant regulations be changed so that they enable the following:

1. Depreciate technical valorisation carried out by the lessor / lessee following the lessee's requirements over a period of intended use of the property, i.e. much shorter than 30 or 50 years,
2. Include tax residual price of technical valorisation carried out by the lessee directly in tax deductible expenses, not binding the tax deductibility to potential reimbursement.

It is obvious that the Ministry of Finance strives to avoid situation in which the regulation allowing for a faster depreciation might be abused. We recommend that relevant regulations are amended in such a way that the lessee is entitled to depreciate faster only specified types of technical valorisation. If the lease is terminated, residual price of the particular technical valorisation would also be considered tax deductible expense.

## 2. Sublease

A question closely connected to the problematics mentioned above is the question whether the sublessee is also entitled to deduct technical valorisation carried out by him of the leased property. Financial offices are often of the opinion that sublessee has no such right and base their argument on the fact that act on income tax does not include terms such as "sublease" and "sublessee" but only "lease" and "lessee". This argument, however, ignores

režim pro investice do podnajatých nemovitostí, jako se vztahuje na nájemce investující do najatých nemovitostí. Pouhá změna ve výkladové praxi ze strany finančních orgánů a zveřejňování ve formě pokynu by na tomto místě byla dle našeho názoru dostačující.

## Daň z přidané hodnoty

Vedle daně z příjmů hraje důležitou roli v problematice technického zhodnocení provedeného nájemcem i daň z přidané hodnoty. V souvislosti se vstupem České republiky do Evropské unie připravilo Ministerstvo financí ČR nový zákon o DPH, který ne zcela zdařile upravuje DPH v souvislosti s technickým zhodnocením provedeným nájemcem. Nájemce by byl oprávněn uplatnit si nárok na odpočet u technického zhodnocení pronajatého prostoru pouze v situaci, že nájemní vztah není ukončen v průběhu 5 let od provedení tohoto zhodnocení. V opačném případě nájemce ztrácí nárok na odpočet a je povinen prostřednictvím dodatečného přiznání vrátit nárokované DPH zpět.

## Vyvolané investice

Větší developerské projekty obvykle představují hlavní investici, na níž je napojeno větší množství souvisejících investic. S ohledem na ekonomické a / nebo zákonné důvody jsou některé z těchto vedlejších investic často následně převedeny na příslušné státní orgány anebo provozovatele přenosových soubav. Jako příklad uvádíme výstavbu vodovodního řadu a dopravní křižovatky.

V otázce převodu vlastnického práva k těmto vedlejším investicím, související náklady nepředstavují, dle výkladu Ministerstva financí ČR, daňově uznatelný náklad. Současně není možné tyto související výdaje kapitalizovat do pořizovací ceny budovy a následně odpisovat. Nicméně existují poměrně silné argumenty pro podporu zcela opačného výkladu, které jsou založeny na skutečnosti, že tyto investice či náklady byly vyvolány v souladu s pořízením hlavní investice a jsou nezbytně nutné pro její provoz. Omezením daňově uznatelnosti souvisejících nákladů nebo neposkytnutí možnosti tyto náklady kapitalizovat a následně odpisovat představuje podstatné překážky pro developerské projekty. Z tohoto důvodu doporučujeme novelizovat zákon o daních z příjmů takovým způsobem, aby veškeré související či vyvolané investice bylo možné buď zahrnout přímo do daňově uznatelných nákladů, nebo kapitalizovat a následně odpisovat.

## Daňové pobídky a jejich vliv na oblast nemovitostí

V této části bychom rádi upozornili na určité disproporce daňové úpravy vztahující se na podnikání v oblasti nemovitostí. Domníváme se, že příslušný daňový rámec nepříznivě ovlivňuje podnikání ve výstavbě, prodeji a pronájmu nemovitostí. Můžeme konstatovat, že některá ustanovení daňových zákonů podnikatele v tomto oboru znevýhodňují. Podáváme zde stručné shrnutí relevantních ustanovení zákona o daních z příjmů a jejich vliv na podnikání v oblasti nemovitostí.

### 1. Daňové odpisy

Zájem podnikatelů je soustředěn na obchodní centra a administrativní budovy, které byly do 31. 12. 2003 zařazeny do 5. odpisové skupiny s dobou odpisování 30 let. Právě zde dochází od 1. 1. 2004 ke změně, neboť tyto objekty jsou přeřazeny do 6. odpisové skupiny s dobou odpisování 50 let. Podotýkáme, že z novelizovaného znění zákona zcela jednoznačně nevyplývá, zda do této 6. skupiny mají být přeřazeny i budovy uvedené do užívání před datem 1. 1. 2004, ačkolik záměrem Ministerstva financí ČR bylo vztáhnout prodlouženou dobu odpisování i na budovy již odpisované.

Prodloužení doby odpisování administrativních budov a obchodních center na 50 let a daňová sazba 28%, resp. 26 a 24%, tak bude příčinou nižší návratnosti investic do nemovitostí a případného omezení nebo odložení již naplánovaných investic, popř. jejich přesun do sousedních zemí. Tam mohou podnikatelé počítat s kratší dobou odpisování nemovitého majetku (Slovensko 20 let) a rovněž i s nižší sazbou daně z příjmů (Slovensko a Polsko 19%).

two facts, namely, first, that from the legal point of view sublease is in fact one type of lease and second, that economically there is no fundamental difference between lease and sublease. The fact that these disputes prevail leads to legislation insecurity of all relevant parties, and it therefore to a large extent limits the flexibility of lease contracts concluded on the Czech market. For this reason we suggest that sublessees are subject to the same tax mode as lessees concerning investment into subleased or leased, respectively, property. A mere change in interpretation practices from the part of financial institutions and publication in form of a directive would, in our opinion, be sufficient in this case.

### Value Added Tax

In addition to income tax, value added tax plays an important role in the problematics of technical valorisation carried out by the lessee. As the Czech Republic has joined the EU, Ministry of Finance of the CR prepared a new act on VAT, which not entirely successfully regulates the VAT in connection with technical valorisation carried out by the lessee. The lessee would be entitled to claim tax deduction at technical valorisation of leased property only in a situation where the lease relation is not terminated within 5 years from the valorisation being carried out. In contrary case, the lessee loses the right to claim deduction and is obliged to file an additional tax return and return all the VAT deducted.

### Induced Investment

Large development projects are usually the main investment, to which a high number of related investments are connected. Considering economic and / or legal reasons, some of these secondary investments are subsequently transferred to the relevant state institutions or to transfer system providers. The construction of water pipeline and a crossroads can be taken as an example.

In the case of transferring ownership rights to these secondary investments, related costs are not interpreted as tax deductible expense by the Ministry of Finance. At the same time it is not possible to capitalize these related costs into the cost of acquisition of the building and subsequently depreciate it. There are nevertheless powerful arguments in favour of an entirely opposing interpretation. These arguments are based on the fact that such investments or expenses have been induced in relation to the acquisition of the main investment and are necessary for its operation. Restricting tax deductibility of related costs or not providing the possibility to capitalize these expense and subsequently depreciate them presents a considerable obstacle for development projects. For this reason we recommend the act on income tax be amended so that it would be possible to either include all related or induced investments directly in tax deductible expenses, or capitalize and subsequently depreciate them.

### Tax Incentives and their Impact on Real Estate Market

In this part we would like to draw attention to certain disproportionality in tax legislation concerning real estate enterprise. We believe that the relevant taxation framework has a negative impact on enterprise of property construction, sale and lease. We can state that some of the tax legislation regulations handicap entrepreneurs in this field. Following is a brief summary of relevant regulations of act on income tax and their impact on real estate enterprise.

### 1. Tax Depreciation

Interest of entrepreneurs is concentrated on shopping centres and office buildings, which until December 31, 2003 were included in 5<sup>th</sup> depreciation group with depreciation period of 30 years. Precisely in this area a change occurred as of January 1, 2004, as these objects had been transferred to 6<sup>th</sup> depreciation group with depreciation time of 50 years. We point out that it does not arise clearly from the amended version of the act whether buildings, entered in use before January 1, 2004, should be also transferred to this group, des-

## **2. Finanční leasing**

Ve srovnání s finančním leasingem hmotného movitého majetku existují následující významné nevýhody finančního leasingu nemovitostí:

- Minimální doba trvání leasingové smlouvy je v případě nemovitostí 8 let (ve srovnání s délkou trvání leasingové smlouvy pro movité majetek je min. 3 roky),
- pronajímatel musí tuto nemovitost oddepišovat standardním způsobem (po dobu 30, resp. 50 let), tzn. že není oprávněn použít tzv. „leasingové odpoisy“, které pronajímateli umožňují odepsat předmět leasingu mnohem rychleji.

Upozorňujeme na další omezení finančního leasingu jako způsobu pořízení nemovitosti, a to, že daří z převodu nemovitostí se vztahuje jak na převod nemovitého majetku na leasingovou společnost, tak na následný převod nemovitosti na nájemníka.

## **3. Odčitatelná položka podle § 34/3 zákona o daních z příjmů**

Zde je rovněž patrné výrazné znevýhodnění investice do nemovitého majetku oproti investicím do movitého majetku. Podle § 34/3 zákona o daních z příjmů lze uplatnit na nově pořízený hmotný movitý majetek (s určitými výjimkami jako jsou např. nábytek, televizní přístroje, osobní automobily) odčitatelnou položku (tzv. investiční odpočet) od základu daně stanovenou ve výši 10 až 20% z hodnoty pořizovaného majetku. Avšak tento investiční odpočet nelze uplatnit na nemovitý majetek ani na předměty, které jsou považovány za jeho nedílnou součást (osobní výtahy, venkovní osvětlení).

Z výše uvedených poznámek vyplývá, že v oblasti legislativy vztahující se k investicím do nemovitostí zůstává řada otevřených otázek, které zajímají především investory a developery. V souvislosti s rozvojem trhu nemovitostí bychom bezpochyby nejen my uvítali pružnou a intenzivní reflexi této problematiky na legislativní úrovni, čímž by se zajisté zlepšilo fungování trhu nemovitostí v České republice.

pite the fact that the Ministry of Finance intended to hold out the extended depreciation time also to buildings that were already being depreciated.

Extended depreciation time of office buildings and shopping centres to 50 years and tax rate of 28%, or 26 and 24%, will cause lower return rate of investment in real estate and a potential limitation or postponing of investments already planned, or perhaps the transfer of these to neighbouring countries. There entrepreneurs can count on a shorter depreciation time of real estate (Slovakia, 20 years) as well as on a lower income tax rate (Slovakia and Poland, 19%).

## **2. Financial Leasing**

Compared to financial leasing of tangible property, there are two major drawbacks to financial leasing of real estate:

- Minimum time of duration of leasing contract is 8 years in the case of real estate (compared to 3 years in the case of tangible property).
- Lessor must depreciate the property in standard way (over the period of 30, or 50 years), which means he is not entitled to use so-called "leasing depreciation", which enable a lessor to depreciate the subject of leasing much faster.

We point out further restrictions of financial leasing as means of acquiring property, that is the fact that property transfer tax applies both to the transfer of property to the leasing company and to the subsequent transfer of the property to lessee.

## **3. Tax Relief under § 34/3 Act on Income Tax**

Investment in real estate is at further disadvantage here compared to investment to tangible property. Under § 34/3 Act on Income Tax a tax deductible item (so-called investment deduction) defined as 10 to 20% of the value of the property acquired can be applied in the case of newly acquired tangible property (with the exception of, for example, furniture, televisions, passenger cars). Investment deduction, however, cannot be applied for real estate nor for objects that are considered indivisible part of the property (passenger lifts, outdoor lighting).

The information above show that in the area of real estate investment legislation there are many unresolved issues that are of interest in particular for developers and investors. In relation to real estate market development, we are undoubtedly not the only ones who would welcome a flexible and intensive reflection of the problematics on legislation level, which would without doubt provide for the market to function better in the Czech Republic.



