



ekonomika územního rozvoje

úvod, pojmy

pozitivní vs. normativní urbanistická ekonomika

maximalizace užitku z daného pozemku

- preference krátkodobého výnosu před dlouhodobým
- v dlouhodobém horizontu se řada původně sociálních či ekologických efektů projeví i v ekonomických kategoriích
- paradox obecní pastviny

půda = primární výrobní faktor
(vzniká mimo ekonomiku)

půda = fixní (množství a vlastnosti
lze měnit jen omezeně)

nemovitost = pozemky, porosty na
nich a stavby spojené se zemí
pevným základem

hodnota nemovitosti

účetní hodnota = hodnota v účtech

užitná hodnota = odpovídající
užitku ve stávajícím stavu

tržní hodnota = částka
pravděpodobně získaná prodejem či
pronájmem nemovitosti na volném
trhu

hodnota naděje = tržní hodnota
kalkulující s očekávaným rozvojem

komerční hodnota = potenciál
nemovitosti zhodnotit vložený
kapitál

tržní mechanismy

malé elasticita trhu

- nabídka reaguje na poptávku jen neúplně a se zpožděním
- velkým změnám prodejních cen často odpovídá pouze malá změna množství nabízených pozemků

ideální trh = každý pozemek je nakonec využíván tím nejvýhodnějším způsobem

fyzická specifika nemovitosti

pozemek je unikátní svou polohou
• problém hodnocení kvality a ceny

každý pozemek lze využívat pro různé funkce

změna funkčního využití je spojena s časovou a finanční ztrátou

ekonomické ukazatele nemovitosti ovlivňují externality okolí

způsob užívání nemovitosti ovlivňuje nemovitosti v okolí

• fyzická specifika nemovitosti
• jedinečnost každé nemovitosti
• problém hodnocení kvality a ceny
• každý pozemek lze využívat pro různé funkce
• změna funkčního využití je spojena s časovou a finanční ztrátou
• ekonomické ukazatele nemovitosti ovlivňují externality okolí
• způsob užívání nemovitosti ovlivňuje nemovitosti v okolí

socio-ekonomická specifika nemovitosti

jen malé procento pozemků je současně na trhu

frekvence prodeje nemovitostí je značně nízká

cena nemovitostí je ovlivňována sociálním statutem území

- zastavěnost lokality (v případě zástavby typ a technický stav budovy),
- napojení, resp. dostupnost IS a ostatních služeb,
- dopravní dostupnost lokality vč. napojení MHD,
- omezení a příležitosti dle ÚP,
- fyzické parametry pozemků (velikost, tvar pozemku, možnost zástavby apod.),
- geografické parametry pozemků (sklonitost, orientace pozemků, geologické poměry apod.),
- pozitivní účinky okolí (městská zeleň, okolní zástavba, vybavenost okolí apod.),
- negativní účinky okolí (hluk, prach, okolní zástavba, radon, otřesy, zastínění apod.),
- omezení užívání (ochranná pásma komunikací, vedení IS, pásma ochrany životního
- prostředí, vodárenská pásma, zátopové území, stavební uzávěra, věcná břemena, nejasné
- vlastnické vztahy apod.).



socio-ekonomická specifika nemovitosti

jen malé procento pozemků je současně na trhu

frekvence prodeje nemovitostí je značně nízká

cena nemovitostí je ovlivňována sociálním statusem území

vývoj hodnoty nemovitostí v čase

poměrně jisté investice do hotových staveb, vyšší riziko při investicích do územního rozvoje

konjunkturální změny dané ekonomickými cykly

komplex faktorů ovlivňujících dynamiku obměny

- provozní náklady
- fyzická životnost staveb
- poptávka

blokáce rozvoje - vysoké stavební náklady, nízká hladina nájmu

podpora rozvoje - zvýšení nájmu, rozdíl mezi současnou a očekávanou tržní hodnotou

dysfunkce trhu

nadměrná intenzita využití
pozemků

zhroucení trhu s neelastickou
nabídkou

setrvačnost a spekulace

subjektivní hodnota
nemovitostí

subjekty územního rozvoje

stavebníci

investoři

developeři

komerční podnikatelé

veřejné subjekty

neziskové subjekty

developer

developer = podnikatel realizující zisky prostřednictvím výstavby a prodeje nemovitostí

developer jako subjekt vnímající poptávku a alokující pozemkové zdroje

- informační asymetrie

hybnou silou je tzv. reziduální cena

2 základní typy developerských společností:

- developer-investor = rozvíjení projektů s dlouhodobým výhledem
- developer-obchodník (price-takers) = krátkodobější projekty v období realitní konjunktury

vybrané pojmy

rent

- výše nájmu jako odraz poptávky
- skokový pohyb menších trhů
- reakce na cyklický vývoj větších trhů

yield

- výnosová míra; udává zhodnocení investice
- obvykle kalkulována jako podíl výnosu a pořizovací ceny
- vyšší výnosová míra u rizikovějších nemovitostí

in-moves

- očekávaná nová poptávka
- na hierarchicky nižších trzích ovlivňována situací ve vyšších hierarchických úrovních

vacancy rate

- míra neobsazenosti
- podíl neobsazených ploch na celkové ploše
- obvykle 5-6 %

churn

- pohyb nájemníků uvnitř tržního segmentu
- ovlivněno průměrnou délkou nájmu a rozšířením tržní nabídky

pipeline

- nová nabídka prostor, která v určité době vstoupí na trh (žádosti o stavební povolení, zahájené stavby)



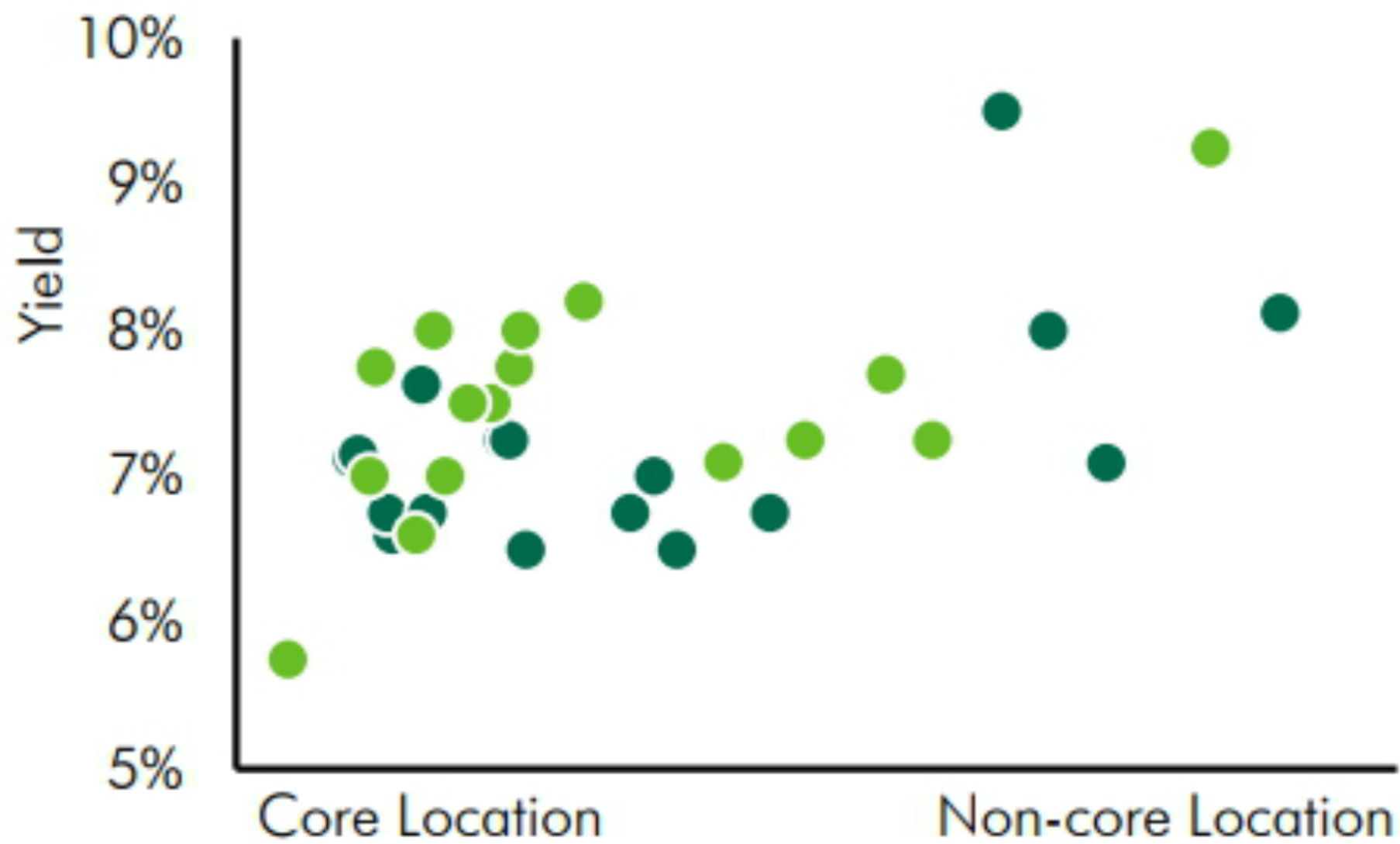
rent

- výše nájmu jako odraz poptávky
- skokový pohyb menších trhů
- reakce na cyklický vývoj větších trhů

yield

- výnosová míra;
udává zhodnocení
investice
- obvykle kalkulována
jako podíl výnosu a
pořizovací ceny
- vyšší výnosová míra
u rizikovějších
nemovitostí





Source: CBRE Research, October 2015

vacancy rate

- míra neobsazenosti
- podíl neobsazených ploch na celkové ploše
- obvykle 5-6 %

in-moves

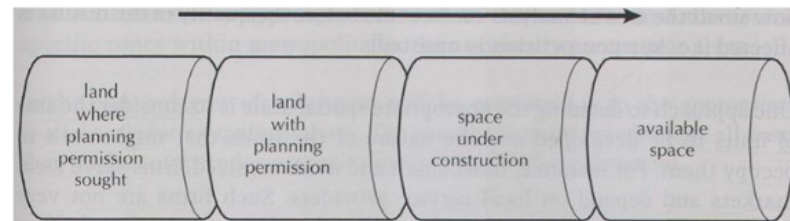
- očekávaná nová poptávka
- na hierarchicky nižších trzích ovlivňována situací ve vyšších hierarchických úrovních

churn

- pohyb nájemníků uvnitř tržního segmentu
- ovlivněno průměrnou délkou nájmu a rozšířením tržní nabídky

pipeline

- nová nabídka prostor, která v určité době vstoupí na trh (žádosti o stavební povolení, zahájené stavby)



stavy)

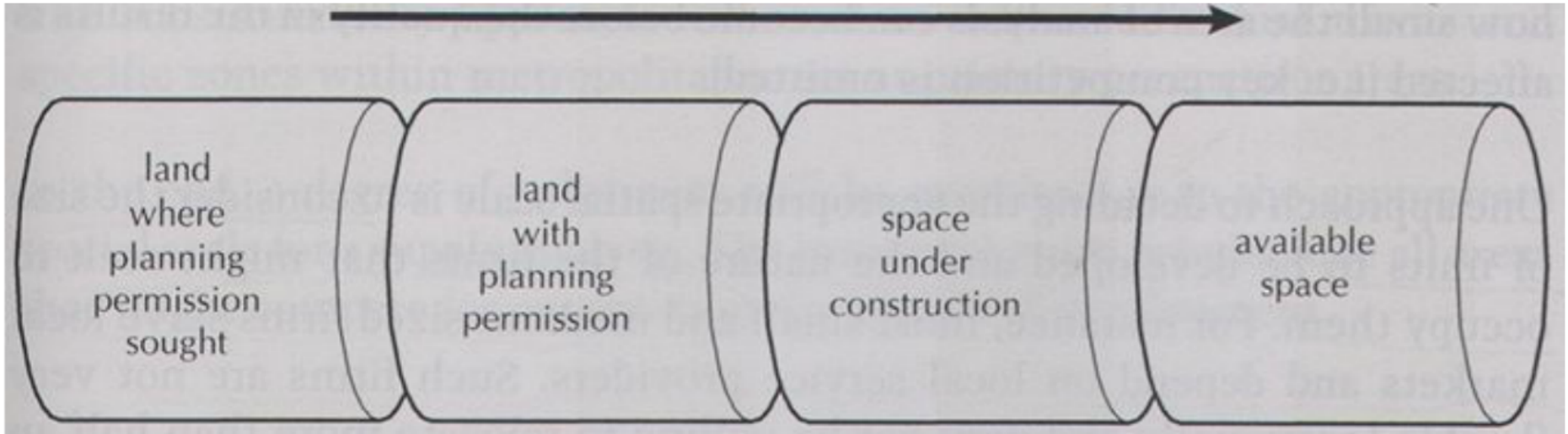
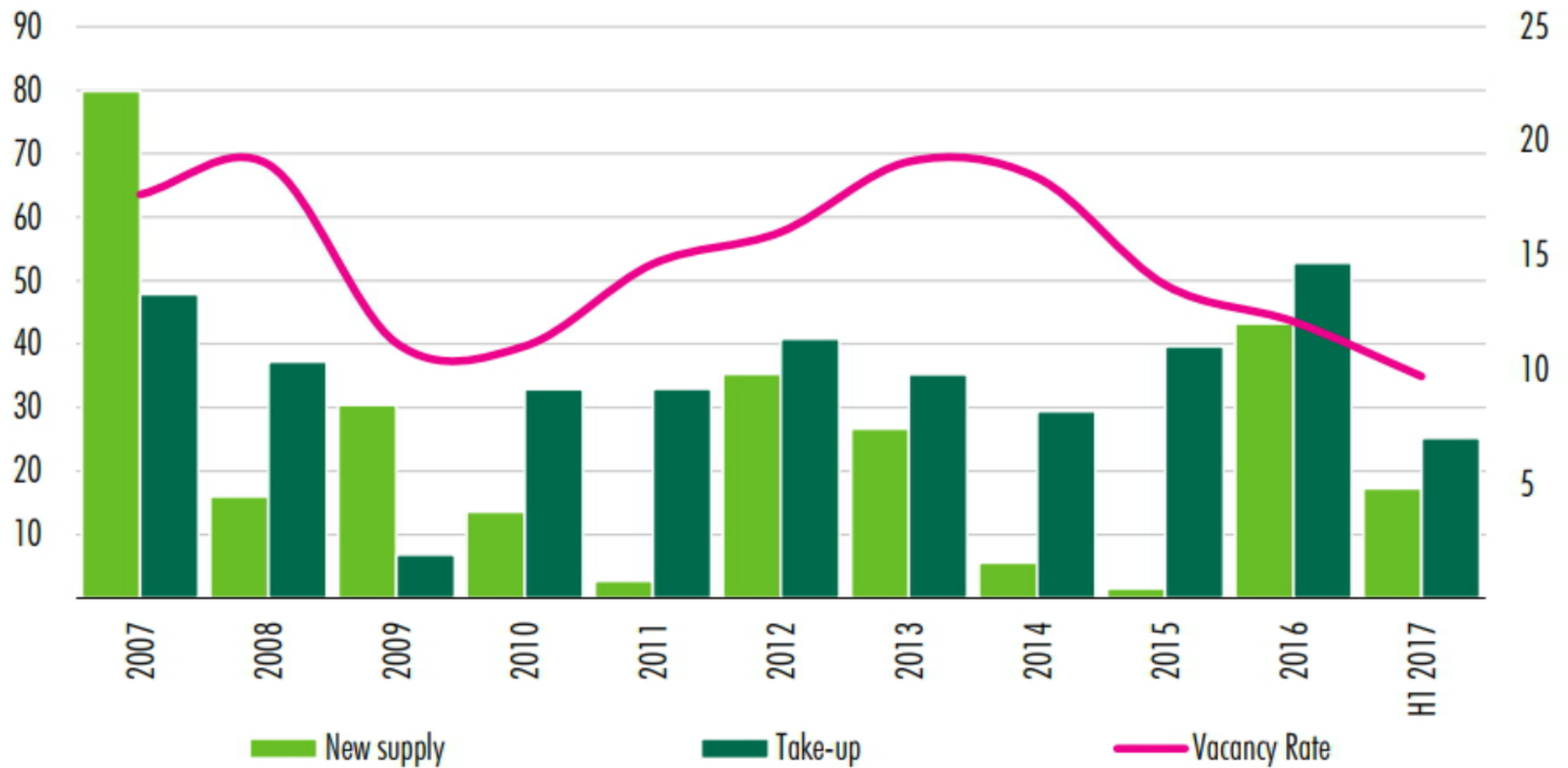


Figure 3: Brno Office Market

Thousand sq m

Vacancy rate (%)



Source: CBRE Research, Regional Research Forum, H1 2017

typologie developerů

finanční instituce

developerské divize velkých finančních institucí

- projekty s nízkým rizikem
- levné a dostupné finanční zdroje
- role image
- dlouhodobé a velké projekty
- dodržování firemní strategie při výběru a realizaci projektů

stavební společnosti

developerské divize velkých stavebních společností

- dobrý přístup k dostupným pozemkům
- development jako poskytovatel práce mateřské firmě
- bezproblémové získání úvěrů

finančně silné skupiny či jednotlivci

- development jako ne hlavní předmět podnikání
- krátkodobé cíle, omezený počet projektů
- příležitostná, „oportunistická“ strategie

města a obce

- nízké zkušenosti s developmentem
- development skrze vlastnictví pozemků
- konflikt mezi veřejným a komerčním zájmem

joint ventures

- kombinace silných stránek různých účastníků
- komplikovanější struktura projektových společností

finanční instituce

developerské divize velkých finančních institucí

- projekty s nízkým rizikem
- levné a dostupné finanční zdroje
- role image
- dlouhodobé a velké projekty
- dodržování firemní strategie při výběru a realizaci projektů

stavební společnosti

developerské divize velkých
stavebních společností

- dobrý přístup k dostupným pozemkům
- development jako poskytovatel práce mateřské firmě
- bezproblémové získání úvěrů

fi
sh

-
-
-

STI

n

/m

řské

věrů

finančně silné skupiny či jednotlivci

- development jako ne hlavní předmět podnikání
- krátkodobé cíle, omezený počet projektů
- příležitostná, „oportunistická“ strategie

entures

města a obce

- nízké zkušenosti s developmentem
- development skrze vlastnictví pozemků
- konflikt mezi veřejným a komerčním zájmem

joint ventures

- kombinace silných stránek různých účastníků
- komplikovanější struktura projektových společností

činnost developera

- vyhledávání potenciálních příležitostí pro developerskou činnost
- vypracování podnikatelského záměru
- zabezpečení financování
- příprava projektu
- realizace projektu
- kolaudace stavby
- předání díla konečným uživatelům

Sources of Risk

Risk Factor	Mean Score
Thin markets	4.29*
Accuracy of data sources	4.16*
Economic conditions	4.15*
Market transparency	4.13*
Lease structures/ownership	4.13*
Repatriation of profits	4.11*
Corruption	4.04*
Bureaucracy/officialdom	4.02*
Planning & development policy	3.96*
Currency	3.96*
Political factors	3.91*
Valuation of property	3.87*
Taxation	3.73*
Lack of demand	3.69*
Measurement of yields	3.67*
Asset pricing	3.67*
Availability of finance	2.52

typologie investorů

velké finanční instituce

jednotlivci

finanční skupiny

nemovitostní/penzijní fondy

obecně disponující dostatkem
volných financí

fáze projektu

přípravná fáze (předinvestiční)

- feasibility study, technicko-ekonomická studie, analýzy citlivosti, oportunitý study, appraisal study
- srovnání s ostatními projekty
- průzkum trhu, analýza konkurence
- vyřešení vlastnických vztahů

fáze realizační

fáze provozní

V - výnosy	výnos z nájmu	hrubý výnos (+)		
		náklady na obhospodařování (-)	provozní náklady	
			správa a údržba (odpisy)	
		ztráty z provozu a nevyužití (-)	náběh užívání	
průběžné neobsazení				
jednorázové příjmy	příjmy z prodeje (+)			
C - náklady	realizační náklady	stavební náklady (hard costs)	hrubé stavební náklady	
			demolice a příprava pozemku	
			terénní a pozemkové úpravy	
			úprava staveniště	
			nová výstavba	
		rekonstrukce		
		provozní soubory + technologie		
		vlivy cenového růstu během výstavby		
		"měkké" náklady (soft costs)	projektové práce	přípravné práce
				projekt a dozor
			vedlejší náklady	
			rezerva	
			správní poplatky	
			připojení a spoluúčast na infrastrukturách	technická infrastruktura
				komunikace
				veřejné vybavení
			odvod za zábor půdy	
ostatní náklady	zprostředkování financování			
	vystěhování, uvolnění budovy			
	broker - provize z nájmu			
	vedlejší náklady			
	reklama			
	zahájení provozu			
	náběh užívání (poč. ztráta)			
náklady financování (capital costs)	cena kapitálu na pozemek			
	cena kapitálu na stavbu			
	cena kapitálu na náběh využití			
odměna developera				
cena pozemku				

financování developmentu

vlastní zdroje

úvěr

- výše úvěru k poměru odhadu tržní ceny nemovitosti (obvykle 70 %)
- projektová společnost jako nositel závazku

diverzifikace aktivit

- sektorová
- prostorová
- sektorová/prostorová

globalizace aktivit

- nakolik jsou místní developerské projekty místními?



CTPark Network – Our Core Business

Located in key regional centers, the CTPark Network is the largest of its kind in the CEE. Made up of multiple large-scale CTParks supporting everything from manufacturing and logistics to R&D and back-office operations, along with numerous custom-built, stand-alone sites ("Thumbs"), the Network continues to expand throughout the CEE.



Spielberg Office Centre – Our Flagship Development

Spielberg Office Centre, located in Brno, one of the centre's fastest growing business destinations, is our flagship class-A, state-of-the-art office park development serving as the model for additional office parks throughout the region.



Axis Office Park System – On-Site Office Environment

The Axis Office Park System is a business smart, integrated office system developed within the CTPark Network and designed to provide clients with high-quality, cost-effective office facilities.



CTZone – Business-Smart Solution for SMEs

The first in the CEE, the one-of-a-kind CTZone concept was created by us specifically to meet the needs of the emerging SME sector, providing modern, efficient facilities from which to operate.



CTPark Network – Our Core Business

Located in key regional centers, the CTPark Network is the largest of its kind in the CEE. Made up of multiple large-scale CTParks supporting everything from manufacturing and logistics to R&D and back office operations, along with numerous custom-built, stand-alone sites (CTPoints), the Network continues to expand throughout the CEE.



Spielberk Office Centre – Our Flagship Development

Spielberk Office Centre, located in Brno, one of the region's fastest growing business destinations, is our flagship class-A, state-of-the-art office park development serving as the model for additional office parks throughout the region.



Axis Office Park System – On-Site Office Environment

The Axis Office Park System is a business smart, integrated office system developed within the CTPark Network and designed to provide clients with high-quality, cost-effective office facilities.



CTZone – Business-Smart Solution for SMEs

The first in the CEE, the one-of-a-kind CTZone concept was created by us specifically to meet the needs of the emerging SME sector, providing modern, efficient facilities from which to operate.