



Rezidenční trh pod lupou

Bílá kniha rezidenčního developmentu

Předmluva

Publikace Rezidenční trh pod lupou představuje komplexní analýzu rezidenčního trhu v České republice zaměřenou na klíčové faktory ovlivňující tento sektor. Dokument identifikuje hlavní výzvy, mezi které patří zejména dlouhé a složité povolovací procesy, nedostatečná nabídka bydlení a rostoucí náklady na výstavbu. Tyto faktory přispívají k nedostupnosti bydlení, která je nejpalčivější ve velkých městských aglomeracích (jako jsou např. Praha, Brno či Plzeň). Nedostatek bytů a jejich vysoké ceny jsou tak především důsledkem omezené nabídky, která nedokáže držet krok s poptávkou rostoucí vlivem demografických změn a migrace obyvatel do měst za lépe placenou práci a lepšími životními podmínkami.

Dokument popisuje roli developera v rozvoji českého bytového fondu a zachycuje jednotlivé fáze rezidenčního developmentu, a to od akvizice pozemků přes plánování a projektování až po výstavbu a prodej nemovitostí. Povolovací procesy a jejich délka jsou jednou z největších překážek v plynulé realizaci projektů. Zdlouhavá povolovací procedura vede ke zpoždění nové výstavby, což omezuje schopnost trhu rychle reagovat na rostoucí poptávku a přispívá ke zrychlování růstu cen. Vedle těchto dlouhodobých strukturálních problémů je trh ovlivněn také ekonomickými faktory, jako jsou růst HDP, inflace a vývoj mezd. V době ekonomického růstu se zvyšuje poptávka po bydlení. Naopak ekonomické zpomalení může dočasně trh ochladit.

Významnou roli v rezidenčním developmentu hrají také demografické trendy. Zmenšující se velikost domácností a stárnutí populace vedou k vyšší poptávce po menších bytech. Tato poptávka je dále zesílena migrací do měst, která jsou centry ekonomické aktivity. Výsledkem je místní růst cen nemovitostí a zhoršení dostupnosti bydlení. Analýza ukazuje, že trh rezidenčních nemovitostí v České republice je vysoce citlivý na změny v ekonomickém prostředí i legislativě.

Environmentální faktory a udržitelnost se rovněž stávají důležitou součástí rezidenčního developmentu. Rostoucí povědomí o ekologických otázkách a energetické efektivitě ovlivňuje jak poptávku, tak nabídku. Nové projekty stále častěji zahrnují technologická řešení, která zohledňují potřeby moderního bydlení a zároveň snižují jejich ekologickou stopu. Tento vývoj však přináší další tlak na náklady a ceny.

Rezidenční trh pod lupou poskytuje podrobný přehled o stavu rezidenčního trhu, analyzuje jeho klíčové charakteristiky a přináší důležité poznatky o faktorech, které formují nabídku a poptávku po bydlení v České republice. Tento dokument by měl sloužit jako cenný zdroj informací pro všechny subjekty působící v oblasti rezidenčního developmentu, a to od developerů a investorů přes tvůrce politik a zástupce veřejné správy či místních samospráv až po širokou veřejnost.

Obsah

1 Rezidenční development	6
1.1 Kdo je rezidenční developer?	7
1.1.1 Odborníci podílející se na developmentu	8
1.2 Proces rezidenčního developmentu	9
1.2.1 Vyhledání a akvizice pozemku, příprava a návrh projektu	10
1.2.2 Plánování a projektování	12
1.2.3 Povolovací proces	14
1.2.4 Financování projektu	16
1.2.5 Výstavba	19
1.2.6 Marketing a prodej	20
1.2.7 Dokončení projektu a předání bytů	22
1.3 Ekonomika developerského projektu	24
1.3.1 Ziskovost jako základní motivace	25
1.3.2 Vztah mezi rizikem a výnosem	26
1.3.3 Financování developerských projektů	27
1.3.3.1 Ekvitní financování	27
1.3.3.2 Seniorní bankovní financování	28
1.3.3.3 Mezaninové financování	29
1.3.3.4 Překlenovací úvěry (Bridge Loans)	30
1.3.4 Joint Ventures	31
1.4 Z čeho se skládá cena bytu v developerském projektu?	32
1.5 Ceny pozemků pro development	34
2 Síly, které formují trh nemovitostí	36
2.1 Ekonomika v ČR	37
2.1.1 Základní charakteristika	37
2.1.2 Vliv ekonomických faktorů na rezidenční trh	38
2.2 Mzdy	41
2.2.1 Model mezd a jejich vývoj v České republice na úrovni obcí	41
2.3 Migrace obyvatel	43
2.3.1 Urbanizace	43
2.3.2 Suburbanizace	44
2.3.3 Aglomerační území	45
2.4 Regulace	47
2.4.1 Regulační zátěž	47
2.4.2 Hlavní příčina regulační zátěže	49
2.4.3 NIMBY efekt	50
2.4.4 Regulace spojená s ochranou životního prostředí	52
2.4.5 Zpoždění nabídky ve srovnání s poptávkou	54
2.4.6 Mezinárodní porovnání intenzity bytové výstavby	55
2.4.7 Intenzita nové výstavby	56
2.4.8 Atraktivita bytové výstavby	58

2.5 Zdroje	59
2.5.1 Kapacity stavebních firem	59
2.5.2 Pracovníci ve stavebnictví	60
2.5.3 Ceny materiálů a energií	60
2.6 Daně	63
2.6.1 Základní přehled daní	64
2.6.2 Rozpočtové určení daní	66
3 Bydlení v České republice	68
3.1 Vlastnické bydlení	68
3.1.1 Kupující rezidenčních nemovitostí v České republice	69
3.1.2 Hypoteční trh	70
3.1.2.1 Výše hypotečních sazeb	71
3.1.2.1 Regulace ČNB	73
3.1.3 Dostupnost bydlení	75
3.1.3.1 Základní typy nedostupnosti bydlení	75
3.1.3.2 Dostupnost vlastnického a nájemního bydlení	76
3.2 Preference vlastnického bydlení?	78
3.3 Nájemní bydlení	80
3.3.1 Podíl obyvatel žijících v nájmu	82
3.3.2 Institucionální nájemní bydlení v ČR	83
3.3.3 Specifika developerských projektů pro institucionální nájemní bydlení	84
3.4 Alternativní formy bydlení	86
3.4.1 Družstevní bydlení	87
3.4.2 Co-housing (komunitní bydlení)	88
3.4.3 Co-living (spolubydlení)	88
3.4.4 Sdílené či částečné vlastnictví (shared ownership)	88
3.4.5 Baugruppen (kolektivní stavba)	89
4 Rezidenční trh v číslech	90
4.1 Bytový fond v České republice	90
4.1.1 Významné historické události na trhu s byty	90
4.1.2 Struktura bytového fondu	94
4.1.3 Objem nové výstavby	96
4.2 Vývoje cen	98
4.2.1 Vývoj cen na trhu s vlastnickým bydlením	98
4.2.2 Vývoj cen na trhu s nájemním bydlením	102
4.3 Ceny bytů dle jejich specifikací a vliv vlastností bytů na jejich hodnotu	106
4.4 Kompetitivnost trhu rezidenčních nemovitostí	109
5 Literatura	110

Rezidenční development

Cílem rezidenčního developmentu je vytvořit nové bydlení, které odpovídá aktuálním potřebám obyvatel a zvyšuje kvalitu jejich života. Tento proces zahrnuje nejen přípravu a samotnou výstavbu bytových a rodinných domů, ale i zajištění vhodné infrastruktury, veřejných prostor a souvisejících služeb.

Nové bydlení je dnes v České republice z drtivé většiny realizováno soukromým sektorem. Přestože developeři a investoři hrají klíčovou roli ve výstavbě rezidenčních nemovitostí, jejich činnost je výrazně ovlivněna veřejnou správou a místními samosprávami, které nastavují legislativní rámec a regulační opatření. Regulace znamená, že soukromý sektor nemá volnost v rozhodování o výstavbě a musí se přizpůsobit přísně definovaným pravidlům.

Rezidenční developeři se tak pohybují v tržním, vysoce konkurenčním a regulovaném prostředí, kde musejí balancovat mezi očekáváními trhu a regulatorními požadavky. Úspěšné projekty dnes ze strany developerů vyžadují nejen odborné znalosti, ale i schopnost adaptace na měnící se

podmínky a efektivní komunikaci s veřejnými i soukromými partnery.

V českém prostředí se developeři nejčastěji soustředí na velká města, především na Prahu, Brno, Plzeň či Olomouc. Hlavním důvodem této koncentrace je vysoká poptávka po bydlení, která v těchto lokalitách vyplývá z růstu počtu obyvatel či migrace za prací a vzděláním. Větší města jsou ekonomickými centry, kde se nachází množství pracovních příležitostí, což dále podporuje zájem o nové rezidenční nemovitosti. Vyšší kvalita života, včetně dostupnosti veřejné dopravy a různých služeb, zvyšuje atraktivitu městských lokalit pro potenciální kupce. Developerské společnosti také preferují místa, kde je možné realizovat větší projekty, a to z důvodu jejich vyšší efektivity.

Kdo je rezidenční developer?

Rezidenční developer je osoba nebo společnost, která se specializuje na přípravu a realizaci projektů výstavby rezidenčních nemovitostí, jako jsou rodinné domy, bytové domy či apartmány. Developer zajišťuje všechny fáze projektu, a to od počátečního plánování až po konečné předání hotových jednotek či domů zákazníkům. Hlavním cílem rezidenčního developera je vytvořit obytné prostory, které splňují potřeby a požadavky trhu, jsou prodejné a ziskové a v souladu se všemi zákonnými požadavky.

Význam a cíle rezidenčního developera

1. Zajištění bydlení: Rezidenční developer hraje klíčovou roli při uspokojování poptávky po bydlení a rozvoji bytového fondu.

2. Ekonomický růst: Development rezidenčních projektů podporuje ekonomický růst, vytváří pracovní příležitosti a přináší investice do ekonomiky. Podle odhadů přibližné roční tržby pražských rezidenčních developerů v roce 2019, které dosáhly výše 32,7 miliard Kč, generují v české ekonomice díky multiplikačnímu efektu celkem 90,5 miliard Kč.

3. Rozvoj měst a obcí: Rezidenční projekty často zahrnují i rozvoj infrastruktury, veřejných prostor a veřejně prospěšných staveb, což přispívá k celkovému rozvoji a zlepšení kvality života v zájmových lokalitách.

4. Zisk: Stejně jako u ostatních firem v ekonomice je cílem developera, tedy procesu přípravy a realizace rezidenčních nemovitostí, dosažení zisku a jeho maximalizace.

5. Kvalita: Developer dbá na to, aby byl projekt realizován v souladu s legislativou, standardy kvality a aby splňoval očekávání zákazníků.

6. Udržitelnost: Současní developeři kladou důraz na ekologické a energeticky úsporné projekty, které jsou šetrné k životnímu prostředí.

Developeři hrají na českém trhu s bydlením klíčovou roli nejen z hlediska nabídky nových nemovitostí, ale také jako nositelé ekonomického a urbanistického rozvoje. Plánují a realizují nové bytové projekty, které jsou nezbytné pro pokrytí rostoucí poptávky po bydlení a celkový rozvoj bytového fondu. Přispívají k obnově a revitalizaci městských oblastí. Budováním nových, moderních bytových projektů a rezidenčních čtvrtí pomáhají zlepšovat kvalitu bydlení a v některých případech zajišťují také celkovou transformaci daného místa. Tím, že do projektů zahrnují i veřejné prostory, parky a zázemí pro občanskou vybavenost, vytvářejí atraktivní prostředí a přispívají k udržitelnému rozvoji měst.

Developeři rovněž hrají důležitou roli v ekonomice. Přinášejí investice a vytvářejí pracovní místa, čímž přímo přispívají k zaměstnanosti a ekonomickému růstu v regionu. Kromě toho developeři reagují na nové trendy a očekávání trhu, jakými jsou např. poptávka po ekologických a energeticky úsporných budovách.

1.1.1

Odborníci podílející se na developmentu

Rezidenční developer potřebuje ke zdárné přípravě a dokončení projektu široké spektrum odborníků, kteří mají velmi specializované znalosti a dovednosti nezbytné pro realizaci konkrétních fází projektu. Část těchto odborníků si developer najímá externě a část zaměstnává interně. Rozdělení záleží především na objemu připravovaných projektů daného developera.

Developerům s menším objemem výstavby nemusí dávat smysl zaměstnávat některé profese interně, což souvisí zejména s **efektivitou, flexibilitou** a **kvalitou realizace** projektu. Najímání těchto profesionálů umožňuje developerovi přístup k odbornosti, která by mohla být pro interní

zaměstnance při menším objemu realizací obtížně dosažitelná. Může se tak **snížit i riziko**, že projekt nebude úspěšný. Externí spolupráce zároveň umožňuje developerovi **větší flexibilitu** v řízení projektů. Developer si může najímat externí odborníky podle potřeby, tedy jen na dobu, kdy je jejich práce skutečně potřebná. Tím se minimalizují náklady spojené s dlouhodobým zaměstnáváním těchto specialistů, které by nebylo efektivní, pokud by nebyli kontinuálně vytíženi.

V některých případech může být povinné nebo žádoucí mít **nezávislé externí odborníky, kteří provádějí audity či posudky**, například v oblasti bezpečnosti, kvality, ekologických dopadů nebo stavební inspekce.

Odborníci, kteří obvykle vstupují do přípravy a realizace developerského projektu:

Projektový manažer	Stavební technik
Finanční manažer	Geodet
Architekt	Stavební firmy a subdodavatelé/řemeslníci/profese
Projektant	Stavební dozor/technický dozor investora
Urbanista	Realitní kancelář/prodejce
Marketingový/prodejní specialista	Ekologický specialista
Právník nebo právní oddělení	Konzultanti/poradenské společnosti/poradci
Administrativní personál	Specialisté na IT a technologie

1.2

Proces rezidenčního developmentu

Rezidenční development je komplexním procesem, který zahrnuje přípravu, plánování a realizaci rezidenčních nemovitostí. Development rezidenčního projektu probíhá v několika navazujících fázích. Celý proces obvykle začíná vyhledáním vhodného pozemku a končí předáním bytů, případně celého projektu do užívání. Nejdelší čas z celého procesu však developeři tráví plánováním a povolováním. Jednotlivé fáze se mohou překrývat nebo mohou probíhat souběžně.

Obrázek 1: Fáze developmentu rezidenčního projektu



Zdroj: Deloitte

1.2.1

Vyhledání a akvizice pozemku, příprava a návrh projektu

Vyhledání a výběr lokality

Vyhledání a výběr lokality je pro developera klíčovým krokem, který ovlivňuje úspěch celého projektu. Proces zahrnuje identifikaci vhodné akviziční příležitosti, jež odpovídá nejen ekonomickým a strategickým cílům, ale také specifickým požadavkům trhu a cílové skupiny.

Developer se při výběru lokality zaměřuje na několik zásadních parametrů. Jedním z nich je **dopravní dostupnost**, která ovlivňuje atraktivitu místa pro budoucí rezidenty. Důležitá je také **kvalita a dostupnost infrastruktury**, jako jsou školy, zdravotnická zařízení, obchody či volnočasové aktivity, které zvyšují hodnotu lokality.

Atraktivita místa hraje zásadní roli, a proto developeři často cílí na lokality s rostoucí populací, dobrou občanskou vybaveností a potenciálem pro dlouhodobý rozvoj. Běžnou praxí je zaměření se na konkrétní města nebo regiony, kde má developer hlubší znalost trhu, legislativy a specifických potřeb obce či jejich obyvatel. Lokální know-how umožňuje rychlejší a efektivnější realizaci projektů.

Výběr správné lokality proto není jen o nalezení dostupného pozemku, ale o **strategickém rozhodnutí**, které zajistí poptávku po plánovaných nemovitostech a jejich maximální ekonomickou návratnost.

Ověření územního plánu

Developer prověřuje, zda je jeho projekt **v souladu s platným územním plánem** a dalšími relevantními dokumenty, jako jsou **územní studie a regulační plány**. Zjišťuje se, jaké jsou prostorové a funkční limity, jako například výškové limity, maximální možná zastavěná plocha, podmínky pro infrastrukturu a ochranné zóny.

Pokud záměr developera není v souladu s platným územním plánem, je nezbytné požádat o jeho **změnu nebo o schválení výjimky**. Tento proces vyžaduje spolupráci s místními úřady, urbanisty a dalšími odborníky. Změna územního plánu může zahrnovat například přehodnocení využití pozemku z nezastavitelného na zastavitelný nebo úpravy regulativů týkajících se maximální výšky budov, zastavěnosti či způsobu využití.

Tento krok zajišťuje, že projekt splňuje požadavky veřejné správy a je realizovatelný bez právních či administrativních komplikací.

Studie proveditelnosti a analýza trhu

Pro developera je zpracování studie proveditelnosti a analýzy trhu důležitým milníkem v přípravě projektu. Tato fáze slouží k posouzení **ekonomické smysluplnosti** projektu a jeho šancí na úspěch v konkrétní lokalitě. Cílem je zjistit, zda plánovaný záměr odpovídá reálným potřebám trhu a jaké výnosy může přinést.

Analýza trhu zahrnuje **hodnocení poptávky** po rezidenčních nemovitostech v dané oblasti, přičemž se zohledňuje koupěschopnost obyvatel, sociodemografické charakteristiky, jako je věková struktura, počet domácností a růst populace, i celková vybavenost lokality. Důležitou součástí je také zhodnocení **dopravní dostupnosti** a infrastruktury, která může zásadně ovlivnit atraktivitu projektu.

Kromě toho studie zkoumá **aktuální nabídku a transakce** na trhu s rezidenčními nemovitostmi, aby developer pochopil konkurenční prostředí. Zároveň jsou identifikovány **konkurenční záměry** a jejich silné a slabé stránky. Na základě těchto poznatků může developer lépe definovat standardy

projektu, cílovou skupinu zákazníků a optimální cenovou hladinu.

Výsledkem je nejen zhodnocení proveditelnosti z hlediska ekonomiky, ale také definování **klíčových stakeholderů**, jako jsou investoři, partneři, budoucí kupující či nájemníci. Studie proveditelnosti a analýza trhu tak poskytují nezbytný rámec pro strategické rozhodování a minimalizaci rizik při realizaci developerského projektu.

Akvizice pozemku/projektu

Akvizice pozemku nebo projektu je momentem v developerském procesu, který zásadně ovlivňuje budoucí realizaci i ekonomiku projektu. Developer má možnost získat pozemek či projekt v různých fázích připravenosti – od koupě pozemku bez povolení záměru až po akvizici projektu, který již disponuje stavebním povolením.

Podoba akvizice se může lišit v závislosti na konkrétní situaci. V některých případech developer uzavře smlouvu, která umožňuje zaplatit část kupní ceny pozemku před povolením záměru a zbytek až po úspěšném dokončení legislativního procesu. Tento přístup minimalizuje riziko spojené s nejistotou schvalovacího řízení.

Důležitou součástí procesu akvizice je provedení **Due Diligence**, tedy důkladné prověrky zaměřené na právní, technické, finanční a daňové aspekty. V případě právní prověrky se ověřují vlastnické vztahy, právní zátěže (např. věčná břemena či zástavní práva) a soulad pozemku s územním plánem. Technický audit zkoumá stav pozemku či projektu, například přítomnost ekologických zátěží nebo připravenost inženýrských sítí. Forma akvizice se také liší podle předmětu koupě.

Asset Deal označuje situaci, kdy je předmětem koupě samotná nemovitost. Převod vlastnictví je pak v takovém případě evidován v rámci katastru nemovitostí. Naopak **Share Deal** představuje koupi společnosti, která vlastní danou nemovitost. Tento přístup však může být o něco složitější, protože zahrnuje přenesení všech aktiv a závazků společnosti, včetně případných skrytých rizik spojených s historií společnosti.

Návrh konceptu

Návrh konceptu je fází, během níž se definuje **celkový charakter a základní parametry** developerského projektu. Developer určuje typologii bytů, jejich velikost, standard vybavení a celkový standard projektu. Cílem je vytvořit projekt, který odpovídá aktuálním potřebám trhu a osloví cílovou skupinu zákazníků.

Součástí této fáze bývají i **architektonické soutěže**, které pomáhají najít nejlepší návrh pro daný záměr. Tyto soutěže zajišťují vyšší kvalitu projektu díky zapojení špičkových odborníků a různých inovativních přístupů.

Součástí návrhu konceptu je také definování základního **urbanistického a architektonického rámce** projektu. Zohledňují se přitom požadavky na funkčnost, estetiku a zapojení projektu do širšího kontextu okolní zástavby a krajiny. Například se řeší umístění budov na pozemku, jejich výškové uspořádání, členění veřejných a soukromých prostor nebo vytvoření zelených ploch.

Výsledný návrh konceptu slouží jako **strategický plán**, na jehož základě se dále rozvíjí detailní architektonický návrh a harmonogram projektu. Tento krok má zásadní vliv na budoucí úspěch projektu, protože přímo ovlivňuje jeho atraktivitu, funkčnost a ekonomickou efektivitu.

1.2.2

Plánování a projektování

Příprava projektové dokumentace

Tento proces zahrnuje vypracování různých stupňů dokumentace, které jsou nezbytné pro získání povolení, zahájení výstavby a následné dokončení projektu. Každý stupeň dokumentace má svou specifickou roli a odpovídá různým požadavkům legislativy, technickým normám a potřebám investora. Během přípravy všech stupňů dokumentace developer úzce spolupracuje s architekty, projektanty, inženýry a dalšími odborníky. Zajišťuje koordinaci mezi jednotlivými fázemi a dohlíží na to, aby dokumentace odpovídala záměrům projektu, legislativním požadavkům a rozpočtu. Podle nové legislativy musí developer obvykle zajistit tyto stupně dokumentace:

1 Dokumentace vlivů záměru na životní prostředí (EIA)

Dokumentace slouží k posouzení, zda může mít plánovaný záměr významné negativní dopady na životní prostředí, a navrhuje opatření k jejich minimalizaci. V rámci procesu EIA jsou posuzovány pouze vybrané záměry v souladu s příslušnou legislativou.

2 Dokumentace pro povolení záměru

Přijetím nového stavebního zákona došlo k odstranění dvojkolejnosti řízení, tedy územního řízení a stavebního řízení. Z toho důvodu se pro záměry nově vyhotovuje pouze jedna dokumentace, která nahrazuje dřívější oddělené dokumenty pro územní řízení (DUR) a stavební povolení (DSP).

Dokumentace pro povolení záměru obsahuje podmínky využití pozemku, umístění stavby a urbanistické a architektonické řešení záměru, jako je umístění budov, jejich velikost, výška a funkční využití. Součástí jsou i situace a výkresy se zakreslením stavby v kontextu okolního prostředí a vyjádření k infrastruktuře, dopravní obslužnosti a napojení na inženýrské sítě. Část týkající se objektů pak detailně specifikuje technické a konstrukční řešení projektu, zahrnuje technické výkresy budov, jejich konstrukcí a technologických systémů. Nechybí ani podrobný přehled použitých materiálů a stavebních postupů, stejně jako dokumentace požárně bezpečnostního řešení, energetické náročnosti a hygienických standardů.

3 Dokumentace pro provedení stavby (DPS)

Dokumentace pro provedení stavby je nejdetailnější fází projektové přípravy. Slouží především dodavatelům stavby a zajišťuje hladký průběh realizace projektu. Obsahuje podrobné výkresy konstrukčních prvků, technologických instalací a detailů stavby. Je zde i harmonogram výstavby a návaznosti jednotlivých stavebních etap a rozpočet a soupis prací, které budou provedeny.

DPS je praktickým návodem pro stavební firmy, aby projekt realizovaly přesně podle návrhu.

Příprava projektové dokumentace je technickým a strategickým procesem, který přímo ovlivňuje časový harmonogram, náklady a kvalitu výsledného projektu.

Business plán

Business plán je pro developera základním **nástrojem pro řízení projektu**, který slouží nejen pro interní potřeby, ale často i pro komunikaci s investory, bankami a dalšími finančními partnery. Tento plán zahrnuje podrobný podnikatelský a finanční rozbor, který detailně popisuje očekávané náklady na výstavbu, potenciální výnosy, časový rámec projektu a zdroje financování.

Prvním krokem při tvorbě business plánu je přesný **odhad nákladů na výstavbu (hard costs)**, který zahrnuje přímé náklady spojené s realizací projektu, jako jsou náklady na materiály, práce a technické zařízení. Tento odhad musí být co nejpřesnější, aby developer minimalizoval rizika spojená s překročením rozpočtu. Dále jsou součástí plánu **vedlejší náklady (soft costs)**, které zahrnují například honoráře architektů, projektantů, právníků, inženýrů, realitních agentů, poplatky za administrativní procesy nebo náklady na marketing a prodej.

Pro správné nastavení business plánu je nezbytné mít přístup k **relevantním a aktuálním datům**

o trhu nemovitostí. Developer často spolupracuje s odbornými firmami, které sbírají a zpracovávají data o aktuální poptávce, cenách nemovitostí, trendech v lokalitě a dalších faktorech, které mohou ovlivnit výnosy z prodeje. Tyto informace jsou nezbytné pro realistické predikce a pro rozhodování o cenové politice a strategii prodeje.

Dalším klíčovým prvkem business plánu je **časový harmonogram** projektu, který stanovuje jednotlivé fáze výstavby, jejich trvání a vzájemnou návaznost. Harmonogram je nezbytný pro efektivní řízení projektu a pro zajištění, aby všechny aktivity probíhaly včas a v souladu s plánovanými termíny.

Součástí business plánu je i detailní pohled na **financování projektu**, který zahrnuje rozvahu o možných zdrojích financí. Developer musí rozhodnout, zda bude projekt financovat z vlastních zdrojů, pomocí bankovních či nebankovních úvěrů, emisí dluhopisů nebo hledáním externích investorů. Každý způsob financování má své výhody a rizika, které je třeba pečlivě zvážit.



1.2.3

Povolovací proces

Posouzení vlivu na životní prostředí (EIA)

Posouzení vlivu na životní prostředí (Environmental Impact Assessment) se týká **rozsáhlých**¹ developerských záměrů, například výstavby obytných komplexů, obchodních center či průmyslových areálů. Cílem je zajistit, že projekt bude nejen v souladu s legislativními požadavky, ale také že minimalizuje negativní dopady na životní prostředí a veřejné zdraví.

Proces EIA zahrnuje několik fází, během nichž se zkoumají a vyhodnocují možné **vlivy projektu** na okolní ekosystémy, krajinu, ovzduší, vodní zdroje, půdu, hlukovou zátěž a další environmentální faktory. Součástí je také posouzení sociálních a zdravotních dopadů, které by mohly ovlivnit místní obyvatele.

Developer zahajuje proces EIA předložením dokumentace záměru příslušnému úřadu (ORP, krajskému úřadu či MŽP). V této fázi popisuje charakter projektu, jeho rozsah, lokalitu a předpokládané dopady na životní prostředí. Součástí je i návrh opatření, která mají tyto dopady zmírnit. Úřad následně posoudí, zda záměr vyžaduje plné posouzení v rámci procesu EIA, nebo zda postačí zjednodušený postup. Pokud je rozhodnuto o plném posouzení, je nutné vypracovat detailní dokumentaci, která zahrnuje odborné analýzy, studie a hodnocení vlivů na životní prostředí. Developer spolupracuje s experty v oblasti ekologie, hydrologie, akustiky a dalších oborů, aby získal přesný obraz o možných dopadech projektu. Tato dokumentace je poté předložena k veřejnému projednání, během něhož mají možnost vyjádřit své názory i místní obyvatele, neziskové organizace a další zainteresované strany. Na základě výsledků posouzení vydá příslušný úřad stanovisko, které může obsahovat podmínky, za nichž lze projekt realizovat. Tyto podmínky mohou zahrnovat například výsadbu zeleně, zavedení protihlukových opatření, efektivní hospodaření s vodou nebo technologie snižující emisní zátěž.



Povolení záměru

Povolení záměru je klíčovým krokem, který stanovuje rámec pro realizaci stavby a určuje konkrétní podmínky, za kterých může být projekt uskutečněn. Od 1. července 2024, kdy vstoupil v platnost nový stavební zákon, došlo ke sjednocení dříve oddělených procesů územního rozhodnutí a stavebního povolení do jediného povolení. Tento krok má za cíl zjednodušit a zrychlit administrativní procesy, což je pro developery významnou změnou.

Rozhodnutí o povolení vydává místně příslušný stavební úřad. Povolení zahrnuje nejen schválení umístění stavby v konkrétní lokalitě, ale také určení detailních parametrů projektu. Tyto parametry se týkají například velikosti stavby, jejího funkčního využití, požadavků na napojení na technickou infrastrukturu a souladu s územním plánem.

1. Podání žádosti

Developer podává žádost o povolení záměru na místně příslušný stavební úřad. K žádosti přikládá projektovou dokumentaci, která musí obsahovat všechny náležitosti podle stavebního zákona, jako jsou technické parametry stavby, způsob využití pozemků a budoucí napojení na infrastrukturu.

2. Vyjádření a stanoviska dotčených orgánů

Pro získání povolení záměru je nezbytné zajistit si vyjádření a stanoviska od dotčených orgánů státní správy, jako jsou například policie, hasičský záchranný sbor, hygienická stanice, památkáři nebo správci technické infrastruktury. Tyto orgány posuzují, zda projekt splňuje příslušné právní normy a technické požadavky a zda je v souladu s chráněnými veřejnými zájmy.

3. Námitky účastníků řízení a připomínky veřejnosti

Součástí procesu je i možnost vyjádření účastníků řízení, mezi něž patří například obce, na jejichž území má být projekt realizován, anebo vlastníci sousedních pozemků. Tito účastníci mohou v průběhu řízení podávat námitky, které musí developer pečlivě vyřešit. Často je nezbytné upravit projekt tak, aby co nejvíce minimalizoval možné konflikty v dané lokalitě.

4. Veřejné projednání

U rozsáhlých projektů nebo staveb s významným dopadem na okolí může být součástí procesu i veřejné projednání, kde se místní obyvatelé a další zainteresované strany mohou seznámit s detaily projektu a vyjádřit své připomínky.

5. Rozhodnutí stavebního úřadu

Na základě všech vyjádření a výsledků projednání vydá stavební úřad rozhodnutí. Toto rozhodnutí stanoví podmínky, za kterých může být stavba realizována. V případě splnění všech zákonných požadavků a odsouhlasení projektu úřad vydá konečné rozhodnutí (udělí povolení). Nabytí právní moci rozhodnutí stavebního úřadu se řídí pravidly uvedenými ve správním řádu a stavebním zákoně.

6. Případné odvolání

Účastník řízení může proti rozhodnutí stavebního úřadu podat odvolání. Odvolací řízení probíhá u nadřízeného stavebního úřadu. Ten může napadené rozhodnutí potvrdit, případně změnit, pokud dojde k závěru, že je nesprávné nebo v rozporu se zákonem.

7. Platnost povolení a zahájení výstavby

Po vydání povolení a nabytí právní moci může developer zahájit výstavbu. Povolení má časově omezenou platnost, která obvykle trvá 2 roky od nabytí právní moci a může být prodlužována.

Povolení záměru představuje zásadní zlom, kdy může developer formálně přejít od přípravné fáze k samotné realizaci. Úspěšné zvládnutí tohoto procesu vyžaduje precizní přípravu dokumentace, efektivní komunikaci s úřady a schopnost reagovat na případné připomínky a požadavky.

¹ Rozsáhlý záměr definuje Příloha č. 1 k zákonu č. 100/2001 Sb.

1.2.4

Financování projektu

Financování developerských projektů se od běžného podnikatelského financování významně liší. Projekty, které developeři připravují, jsou často rozsáhlé, časově náročné a vyžadují relativně vysoké počáteční investice, přičemž jejich návratnosti je často dosaženo až po dokončení celého projektu a prodeji nemovitostí.

Financování developmentu bývá strukturováno podle jednotlivých fází projektu a každá fáze většinou vyžaduje odlišné typy financování.

V **přípravných fázích** projektu je obvykle využíván vlastní kapitál developera, který může být doplněn o krátkodobý překlenovací úvěr (tzv. bridge loan). Finanční prostředky jsou pak využívány zejména na nákup pozemku, zpracování studií, architektonické návrhy a zajištění povolovacího procesu stavby až do získání stavebního povolení (povolení stavebního záměru). V těchto fázích se tedy na financování projektu zpravidla podílí sám developer, případně jeho joint venture partneři a specializované finanční instituce poskytující krátkodobé úvěry.

Ve **fázi výstavby** jsou hlavním zdrojem financování projektu bankovní úvěry zajištěné zpravidla vznikající nemovitostí a budoucími výnosy z projektu. Pro získání úvěrů je nutné doložit určité procento předprodejů, obvykle 20–30 %. Úvěry bývají poskytovány zpravidla ve výši 60–75 % z celkových

nákladů projektu. Dalšími zdroji peněz mohou být předprodeje (bytových/nebytových) jednotek, kdy zálohy a platby inkasované od kupujících poskytují prostředky na průběžné financování stavby. Někteří developeři mohou z důvodu snahy o větší flexibilitu využívat i různé typy soukromých investorů nebo emitovat dluhopisy.

Při **dokončování projektu** je financování obvykle kryto úvěrem a průběžnými příjmy z prodeje. Pokud ale prodej probíhá pomaleji nebo se objeví potřeba dofinancování, může developer využít tzv. mezaninové financování. To je často používáno v situacích, kdy bankovní financování pokrývá jen část nákladů a developer potřebuje další prostředky.

V posledních letech získává na popularitě i tzv. crowdfunding nemovitostí, který umožňuje developerům získat finanční prostředky od široké veřejnosti prostřednictvím online platformy. Investoři mohou přispívat menšími částkami výměnou za podíl nebo úroky. Jedná se však spíše o doplňkovou formu financování projektů využívanou na projektech menšího rozsahu.

U některých specifických projektů, a to zejména těch, které zahrnují výstavbu dostupného či sociálního bydlení, mohou developeři čerpat dotace nebo zvýhodněné úvěry z veřejných zdrojů, např. SFPI.





1.2.5 Výstavba

Developer může stavbu realizovat prostřednictvím generálního dodavatele, který zajistí výstavbu na klíč, nebo si projekt koordinovat sám prostřednictvím vlastního inženýringu.

Příprava staveniště

Pokud je to nutné, začíná fáze přípravy staveniště odstraněním stávajících objektů. To může zahrnovat demolici starých budov, garáží nebo jiných staveb. Následně se obvykle provádí terénní úpravy, jako je vyrovnaní pozemku, odstranění stromů, keřů a jiných překážek, které by bránily výstavbě. Navíc může být potřeba i příprava přístupových cest pro těžkou techniku a dopravu materiálu. Geodeti vytyčí přesnou polohu stavby podle projektové dokumentace a označí hlavní body pro výkopové práce.

Součástí přípravy může být i zajištění dočasné infrastruktury pro stavbu, jako jsou zařízení staveniště, provizorní skladovací prostory, přípojky elektřiny a vody. V některých případech se realizují i opatření pro zajištění stability pozemku, například zpevnění svahů nebo instalace drenážních systémů. Všechny práce musí být koordinovány tak, aby nenarušily následující fáze výstavby a aby byl zajištěn hladký průběh celého projektu.

Realizace výstavby

Fáze výstavby developerského projektu začíná po přípravě staveniště, kdy se přistupuje k samotné realizaci stavebních konstrukcí. Prvním krokem je vybudování základů, což zahrnuje vykopání jam pro základy, jejich vyztužení a následné zabetonování. Po zajištění pevných základů přichází na řadu výstavba svislých a vodorovných nosných konstrukcí. Během této fáze se realizují i vnější obvodové stěny a následně vnitřní vyzdívky příček.

Další fází jsou instalace, jako jsou vodovodní, kanalizační a elektrické rozvody, vytápění, vzduchotechnika nebo klimatizace. Tyto systémy jsou zásadní pro funkčnost budovy a musí být správně

napojeny na externí infrastrukturu. Jakmile jsou všechny technologie hotové, přichází na řadu vnitřní dokončovací práce. Patří sem omítky, malby, pokládka podlah a instalace oken a dveří. Současně se provádí i montáž dalších interiérových prvků, jako jsou schody, zábradlí, obklady a další detaily, které dávají budově její finální vzhled.

Na konec obvykle přichází na řadu finální exteriérové úpravy, tedy zateplení, fasády, výsadba zeleně a úprava okolního terénu. V této fázi se také dokončují přístupové cesty, parkoviště a další venkovní prostory, jež mají sloužit budoucím uživatelům. V průběhu stavebních a instalačních prací probíhají zkoušky jednotlivých systémů.

Po testování a kontrole kvality stavby následuje kolaudace, která je nezbytná k tomu, aby byla budova oficiálně schválena k užívání.

Kontrola kvality a inspekce

Kontrola kvality a inspekce zajišťují, že stavba splňuje všechny stanovené normy a standardy a že běží dle stanoveného časového plánu. Průběžné kontroly kvality se provádějí ve všech fázích výstavby, od výběru materiálů až po finální dokončení stavby. Osoby vykonávající **autorský a technický dozor** pravidelně monitorují postup prací, aby zajistily, že výstavba probíhá podle projektové dokumentace a že všechny konstrukční detaily odpovídají specifikacím. Stavební dozor sleduje nejen technickou kvalitu, ale i bezpečnost práce na staveništi.

Inspekce mohou probíhat i ze strany specializovaných organizací, jako je např. památková péče, pokud je projekt rekonstrukcí nebo je realizován v historicky cenné lokalitě. Během výstavby probíhá pravidelná kontrola a testování instalací (elektrické rozvody, voda, plyn, vytápění) a dalších technických prvků, aby bylo zajištěno jejich správné fungování. V případě zjištění nedostatků nebo odchylek od projektu jsou provedeny opravy či úpravy.

1.2.6

Marketing a prodej

Marketingová strategie/kampaň

Marketingová strategie slouží k zajištění úspěšného prodeje a dosažení požadovaných výnosů projektu. Začíná podrobnou analýzou trhu, která zahrnuje sběr a vyhodnocení dat např. o trhu, cenách, sociodemografickém vývoji, konkurenci či aktuálních trendech. Tento krok pomáhá pochopit preference a potřeby zákazníků, což je klíčové pro následné plánování a rozvoj kampaní.

Poté nastává čas **definovat cíle**, kterých má být v rámci nasazení projektu na trh dosaženo, například prodej určitého počtu bytů v určitém časovém horizontu. Nastaví se i **cenová strategie**, jež umožní flexibilní řízení nabídky. Do úvah vstupují i potenciální slevové akce či incentivy.

V této fázi se rovněž tvoří klíčové **marketingové nástroje**, jako jsou webové stránky projektu, vizuální identita (logo, branding) a materiály pro komunikaci s potenciálními kupci.

Součástí bývá i příprava vzorových bytů nebo ukázkových prostor, které budou sloužit k prezentaci finálního vzhledu nemovitosti. Dále se plánuje komunikace zahrnující reklamu na internetu, v tisku, na sociálních sítích či billboardech. K tomu se přidává návrh reklamních akcí, např. dny otevřených dveří nebo VIP prezentace pro vybranou skupinu klientů. Důležitou součástí je také příprava podkladů a komunikačních materiálů pro obchodní týmy, které budou s potenciálními klienty jednat a prezentovat nabídku.

Na základě všech těchto aktivit je následně možné spustit marketingovou kampaň, jež bude podporovat prodeje a přitahovat pozornost k projektu.

Předprodej/prodej jednotek

Jakmile je projekt připraven a marketingová strategie nasměrována na potenciální zájemce, následuje fáze aktivního prodeje projektu. Prvním krokem v rámci

koupě jednotky v developerském projektu bývá uzavření **rezervační smlouvy**, která potvrzuje zájem o konkrétní jednotku a často je pro kupujícího spojena se složením zálohy. Tato smlouva dává kupujícímu jistotu, že byt nebude prodán jinému zájemci do doby, než dojde k uzavření kupní smlouvy.

Pokud se zájemce rozhodne pokračovat v procesu, následuje zpravidla uzavření **smlouvy o smlouvě budoucí kupní**, která stanovuje podmínky pro konečnou transakci, jako je cena, termíny a specifikace nemovitosti. Tato smlouva také zajišťuje právní rámec pro budoucí převod vlastnických práv k jednotce. V případě, že projekt není ještě dokončen, mohou být tyto smlouvy uzavírány i několik měsíců nebo let před finálním dokončením stavby.

Kupní smlouva se obvykle uzavírá až po dokončení stavby a její kolaudaci, kdy je jednotka připravena k předání a nastává skutečný převod vlastnických práv. K tomu dochází ve chvíli, kdy je budova právně uznána jako způsobilá k užívání a kupující se může nastěhovat. Uzavření kupní smlouvy je obvykle podmíněno i zajištěním financování, pokud kupující čerpá hypotéku, a formálním převodem kupní ceny mezi kupujícím a developerem.

Součástí této fáze je také zajišťování **financování pro kupce**, což často zahrnuje pomoc při sjednávání hypoték či jiných finančních produktů. Developerská společnost může spolupracovat s bankami nebo hypotečními makléři, aby usnadnila kupujícímu přístup k financování a zjednodušila tím celý proces koupě. Smluvní podmínky tedy zahrnují také specifikace týkající se financování, včetně výše hypotéky a termínů splácení (platební kalendář).



1.2.7

Dokončení projektu a předání bytů

Kolaudace, prohlášení vlastníka, přidělení čísla popisného, zápis na katastr nemovitostí

Tyto činnosti představují závěrečnou administrativní část realizace developerského projektu. Následují po dokončení stavby a jsou spojeny s přípravou projektu na předání do užívání jednotlivým kupcům.

Po dokončení stavby a provedení všech nezbytných inspekcí a kontrol (např. technických, bezpečnostních, hygienických a dalších) se podává **žádost o kolaudační rozhodnutí** na příslušný stavební úřad. Kolaudační řízení je oficiální proces, při němž úřady ověřují, zda stavba splňuje všechny požadavky uvedené v projektové dokumentaci i stavebních normách. Pokud je vše v pořádku, stavební úřad vydá kolaudační rozhodnutí, které potvrzuje, že je stavba bezpečná a způsobilá k užívání.

Jakmile je stavba zkolaudována, domu je **přiděleno číslo popisné**. Číslo popisné slouží k identifikaci budovy v katastru nemovitostí a je nezbytné pro správnou administrativní evidenci.

Po získání kolaudačního rozhodnutí developer připraví i **prohlášení vlastníka**. Toto prohlášení vymezuje jednotlivé bytové jednotky a další prostory v projektu, které jsou určeny k prodeji. Developer v tomto dokumentu stvrzuje, že stavba je dokončena a že jednotlivé jednotky mohou být prodány novým majitelům. Součástí prohlášení je také vymezení podílů na společných částech budovy (např. chodby, schodiště) a specifikace podmínek užívání těchto prostor.

Po dokončení všech potřebných administrativních úkonů je projekt připraven pro **zápis do katastru nemovitostí**. Tento krok zahrnuje definici nemovitostí v katastru a právní převod vlastnických práv jednotlivých jednotek na kupující, kteří uzavřeli kupní smlouvy s developerem. Katastrální úřad provádí zápis nových vlastníků do katastru, což znamená, že kupující se stávají oficiálními

vlastníky jednotek. Tento zápis je klíčový pro převod vlastnického práva k jednotkám na kupující.

Předání jednotek

Jakmile jsou jednotky dokončeny a je zajištěno, že splňují všechny technické a kvalitativní požadavky, developer informuje nové majitele o termínu předání. K tomu obvykle dochází na základě sjednaného harmonogramu, který byl stanoven při prodeji. Před samotným předáním bývá novým vlastníkem umožněno provést prohlídku jednotky (**předpřejímku**), během níž mohou zkontrolovat stav bytu, ověřit si funkčnost instalovaných zařízení a ujistit se, že vše odpovídá dohodnutým podmínkám. Tato prohlídka je důležitá pro případné zjištění drobných nedostatků, které tak mohou být ještě před oficiálním předáním opraveny.

Předání bytu se obvykle uskuteční při **přejímce**, a to prostřednictvím podpisu předávacího protokolu, ve kterém jsou uvedeny všechny klíčové informace, jako je stav bytu, zjištěné vady a nedodělky a další administrativní náležitosti. Součástí tohoto protokolu je i potvrzení o převzetí klíčů a dalších potřebných dokumentů, například návodů na použití zařízení bytu a kontaktů na servisní služby. Po podpisu protokolu se nemovitost oficiálně stává majetkem kupujícího.

Záruční servis

Záruční servis se zaměřuje na **odstranění závad**, které se objeví v důsledku vad materiálů nebo nedostatků v provedení stavebních prací.

Po předání bytů developer poskytuje kupujícím kontaktní osobu nebo tým, které jsou k dispozici pro hlášení případných problémů. Kupující mají právo nahlásit závady, jež se mohou objevit v období záruční lhůty. Tyto závady jsou obvykle rozděleny na různé kategorie, drobné vady (např. praskliny ve zdi), technické problémy (např. porucha instalace) nebo vážné konstrukční problémy, které mohou ohrozit bezpečnost.

Po oznámení vady obvykle developer provede kontrolu a vyhodnocení problému. Následně dojde k rozhodnutí, zda je reklamáce oprávněná. Pokud je reklamáce uznána jako oprávněná, developer či generální dodavatel stavby na své náklady zajistí opravu nebo výměnu vadných částí, případně dodávku náhradních dílů. V případě specializovaných technologií může být záruka prodloužena nebo je stanoven speciální servisní plán.



1.3

Ekonomika developerského projektu

Realizace developerského projektu je složitý proces, který vyžaduje důkladné plánování a sledování mnoha ekonomických ukazatelů.

Základními ukazateli jsou **celkové náklady (Total Project Costs)** a odhad **budoucích tržeb (Total Revenue)**. Celkové náklady zahrnují zejména nákup pozemku, projektovou dokumentaci, stavební práce, náklady na financování, marketing atd. V ideálním případě by měl developer co nejpřesněji odhadnout výši všech těchto nákladů, aby mohl již v počáteční fázi stanovit strukturu financování projektu a provést objektivní vyhodnocení návratnosti.

Odhad budoucích tržeb je odrazem očekávaných příjmů z prodeje nebo pronájmu. Je stanoven na základě kvalifikovaného odhadu podpořeného analýzou trhu, která zohledňuje lokalitu, konkurenci a poptávku po daném typu rezidenčních nemovitostí. Tato analýza pomáhá stanovit prodejní či nájemní ceny a definovat cílovou skupinu budoucích klientů.

Jakmile developer zná očekávané náklady a odhadované tržby, může vypočítat **hrubý zisk (Gross Profit)**, tedy rozdíl mezi tržbami a celkovými náklady, a dále se zabývat **rentabilitou nákladů (Return on Capital, RoC)** či **návratností investice (Return on Investment, ROI)**. Tyto ukazatele mu prozradí, zda je projekt dostatečně ziskový a jak rychle se mu vložený kapitál vrátí. Současně je vhodné provést i pokročilejší finanční analýzy, jako je výpočet **čisté současné hodnoty (Net Present Value, NPV)** nebo **vnitřního výnosového procenta (Internal Rate of Return, IRR)**, díky nimž lze lépe posoudit atraktivitu projektu v čase a zohlednit v ní rizika spojená s investicí. V praxi pak developeři obvykle přímo vyhledávají projekty, které jim přinesou požadované IRR.

Neméně důležitým aspektem je **řízení rizik** a **finanční stabilita** projektu. V praxi to znamená sledování **cashflow**, tedy skutečných příjmů a výdajů v průběhu času, a také udržování přiměřeného **poměru mezi vlastním kapitálem a dluhem (Debt-to-Equity Ratio)**. Příliš vysoké zadlužení zvyšuje riziko, že v případě poklesu poptávky nebo nečekaného prodloužení výstavby nebude mít developer dostatečné prostředky na udržení projektu či splácení úvěrů.

Dalším klíčovým faktorem je **časové** hledisko. Důkladně naplánovaná **doba návratnosti (Payback Period)** projektu pomůže developerovi odhadnout, zda se investice vyplatí v akceptovatelném horizontu a kdy je případně možné zapojit i další investory či bankovní financování. Se správně nastaveným časovým rámcem souvisí také **efektivní projektový management**, který se stará o udržení plánovaných nákladů a harmonogramu, aby projekt neprodražovaly ani nezdržovaly nečekané komplikace, například s povolovacími procesy či subdodavateli.

Základním cílem každého developera je tedy maximalizovat výnos z vložených prostředků a přitom minimalizovat rizika související s financováním, výstavbou, časováním projektu či změnami poptávky.

1.3.1

Ziskovost jako základní motivace

Ziskovost developerského projektu je výsledkem vzájemného působení několika faktorů, které začínají již výběrem vhodné **lokality**. Atraktivní lokace s dobrou dopravní infrastrukturou, občanskou vybaveností a perspektivou pro budoucí rozvoj může zvyšovat prodejní ceny. Na druhé straně méně atraktivní oblasti, kde je například nedostatečná nabídka pracovních příležitostí nebo omezený přístup ke službám, mohou vést ke sníženému zájmu kupujících a tím pádem k nižší dosažitelné marži. Lokalita rovněž ovlivňuje rychlost prodeje – v lukrativním místě bývá poptávka po bydlení vysoká, což zlepšuje cashflow a snižuje riziko, že jednotky zůstanou neprodané.

Dalším podstatným faktorem je **velikost a rozsah projektu**, neboť rozsáhlejší výstavba přináší určité úspory z rozsahu, například ve vyjednávání cen stavebních materiálů či služeb. Zároveň ale roste složitost celého procesu. Větší projekt často vyžaduje vyšší počáteční kapitál, delší a náročnější povolovací řízení a větší počet subdodavatelů. V důsledku toho se prodlužuje doba realizace, během které se mohou měnit tržní podmínky, úrokové sazby či cena stavebních prací, a tím pádem narůstá i celkové riziko. Ke zvyšování nákladů může přispět také nedostatek pracovních sil nebo zdražování stavebních materiálů v průběhu výstavby.

Důležitou roli sehrává **načasování**. To platí jak pro moment zahájení stavby, tak pro spuštění prodeje či pronájmu. Když je projekt připraven k prodeji v době,

kdy je na trhu nedostatek nových bytů a silná poptávka, lze dosáhnout vyšší prodejní ceny a rychlejších prodejů. Pokud ale během výstavby dojde k ochlazení trhu, zvýšení úrokových sazeb nebo náhlému ekonomickému poklesu, může se projekt potýkat s horší dostupností financování, vyššími úrokovými náklady či váhavostí kupujících. Načasování tak ovlivňuje nejen výši tržeb, ale i náklady na financování.

Významnou roli hraje také **finanční struktura projektu**, konkrétně poměr vlastního a cizího kapitálu. Vysoká míra zadlužení sice umožňuje realizovat větší záměry a pokrýt nákladnou výstavbu, současně ale výrazně zvyšuje citlivost na možné výkyvy v ekonomice. Vyšší úrokové sazby mohou dramaticky zvýšit náklady na úvěry, a pokud se prodlouží doba prodeje, znamená to další finanční zátěž. Naopak dostatečný podíl vlastního kapitálu zajišťuje větší stabilitu a přitažlivější podmínky pro případné investory nebo banky.

V neposlední řadě je potřeba zmínit **řízení nákladů a cashflow**. Developer musí pečlivě sledovat, zda se skutečné náklady drží v mezích původního rozpočtu, a zároveň průběžně vyhodnocovat, zda je cashflow dostatečné na plynulé financování stavebních prací. Jakákoli výrazná odchylka (například náhlý růst cen materiálů) může projekt značně prodražit a ohrozit jeho ziskovost. Rozhodující je rovněž schopnost operativně reagovat na vnější vlivy a případně upravit prodejní či marketingovou strategii.

1.3.2

Vztah mezi rizikem a výnosem

Developerské projekty jsou obecně charakteristické tím, že čím **vyšší je riziko**, tím **vyšší výnos** se z nich očekává. V praxi se obvykle ukazuje, že **prémiové projekty** v mimořádných lokalitách či s unikátním konceptem mohou slibovat **nadprůměrné zisky**, ale často s sebou nesou výraznější rizikové faktory (např. dlouhá doba povolování, vyšší stavební náklady, specifická cílová klientela). Naopak menší a jednodušší projekty s nižším rizikem mívají spíše **průměrné výnosy**.

Každý developerský projekt vyžaduje vyvážení mezi možným výnosem, časem a mírou rizika, které je s danou realizací nevyhnutelně spojené. V zásadě platí, že čím větší výnos developer či investor od projektu očekává, tím vyšší riziko musí podstoupit. Tento princip se promítá jak do počátečního rozhodování, zda do projektu vstoupit, tak do průběžného řízení nákladů, financování a prodeje.

U mimořádně **atraktivních nebo netradičních projektů** v rychle se rozvíjejících lokalitách lze dosáhnout **nadprůměrné ziskovosti**. Typicky se jedná o projekty v prémiových čtvrtích, které mohou oslovit náročné klienty a díky tomu požadovat vyšší ceny za nemovitosti. Současně tu však existuje větší riziko, například v podobě delšího povolovacího procesu, specifických požadavků na architekturu či komplikované technické realizace. Naopak konzervativnější projekty v běžné zástavbě mohou mít sice nižší potenciální výnos, ale i omezenější riziko – proces bývá jednodušší a kupní síla se dá lépe odhadnout.

Výše uvedený vztah mezi rizikem a výnosem se promítá i do financování. Projekty s vyšším rizikem vyžadují obvykle **vyšší míru vlastního kapitálu**

nebo vyšší úroky, protože banky či investoři je hodnotí jako méně jisté. Rozdíl pak často bývá patrný i v použité **diskontní sazbě** při kalkulacích, jako je **NPV** – rizikovější projekt je diskontován vyšší mírou, což se projevuje i ve stanovení cílového **IRR**, tedy požadované vnitřní výnosové míry.

Specifikem developerských projektů je navíc proměnlivá velikost rizik v průběhu času. Nejistota je největší v raných fázích, kdy se teprve pořizuje pozemek, provádí se projekční práce a žádá se o stavební povolení. V této etapě může projekt ztroskotat z mnoha důvodů. Jakmile se však povolovací proces podaří úspěšně absolvovat, stavba je rozběhnutá a část jednotek je už předprodána, riziko klesá a naopak roste jistota predikovaného výnosu a zisku.

Celkový vztah mezi **rizikem a výnosem** tak v rámci developerských projektů řídí základní investiční úvahu. Developer a jeho partneři vždy pečlivě zvažují, jaká úroveň ziskovosti je vzhledem k potenciálním komplikacím a nejistotám adekvátní a zda jim případné vyšší výnosy stojí za vyšší míru rizika spojeného s daným projektem.

Ve výsledku je vztah mezi rizikem a výnosem v developerském projektu v zásadě **přímo úměrný** a **riziko se promítá do výnosnosti** projektu zejména **požadovanou vyšší IRR** (aby kompenzovala rizika) a **větší marží**, kterou si developer plánuje, aby pokryl možné neočekávané náklady a finanční ztráty.

1.3.3

Financování developerských projektů

Financování developerských projektů se obvykle skládá z kombinace vlastního kapitálu, cizího (dluhového) kapitálu a případně i mezaninových či jiných podřízených forem financování. Pro optimální strukturu je klíčové, aby developer udržel vhodný poměr mezi vlastním a cizím kapitálem (tzv. „leverage“) a zároveň splnil požadavky financujících subjektů na krytí rizik, zajištění a návratnost. Každý z finančních nástrojů má specifické **náklady, podmínky i míru podstupovaného rizika**.

1.3.3.1

Ekvitní financování

Vlastní zdroje developera

Zásadním prvkem každého projektu bývá **vlastní kapitál developera**. Ten může pocházet z dříve realizovaných projektů, zisků společnosti či osobních zdrojů majitelů firmy. Vlastní kapitál umožňuje developerovi větší nezávislost na externích investorech a financujících bankách a zároveň zvyšuje důvěryhodnost projektu. Banky totiž vyžadují určitou míru vlastního kapitálu (**obvykle 20–40 % nákladů**) jako tzv. „skin in the game“, což dokládá, že developer nese část rizika na svých bedrech a není závislý pouze na cizích zdrojích.

Private equity investoři

Pokud developer nemá dostatek vlastních zdrojů, může oslovit **private equity fondy nebo privátní investory**. Ti jsou ochotni poskytnout ekvitní kapitál výměnou za podíl v projektu nebo ve společnosti. Vstup private equity investora může výrazně **posílit finanční stabilitu** i know-how (např. v oblasti

řízení rizik nebo mezinárodního networkingu), ale zároveň přináší nutnost **dělit se o zisk a akceptovat společné rozhodování**. Očekávané výnosy private equity investora se obvykle mohou pohybovat v rozmezí 10–20 %, v závislosti na rizikovém profilu projektu.

Fondové struktury

Alternativou k individuálním private equity partnerům může být financování prostřednictvím **fondů kvalifikovaných investorů** (FKI) či **jiných kolektivních forem** (např. crowdfunding, realitní investiční trusty – REITs v zahraničí). Developer se může stát správcem či manažerem fondu, do nějž investují zájemci o zhodnocení kapitálu v realitních projektech. Pro developera to znamená přístup k většímu objemu finančních prostředků, ovšem také vyšší administrativní zátěž a podřízenost regulaci. Investorům naopak fondová struktura poskytuje diverzifikaci a profesionální správu.

1. 3. 3. 2

Seniorní bankovní financování

Seniorní bankovní financování představuje **základní a prioritní úvěr** poskytovaný bankou, který má při financování developerského projektu **nejvyšší stupeň jistoty splácení**. V případě insolvence se bankovní pohledávka uspokojuje přednostně oproti ostatním, podřízeným věřitelům. V developerských projektech se seniorní financování používá jako **hlavní zdroj pro krytí většiny nákladů** na výstavbu. Banky jej poskytují obvykle za nižší úrok než jiné formy dluhu, ale vyžadují splnění přísnějších podmínek.

LTV (Loan to Value)

Banky typicky pracují s ukazatelem LTV (Loan to Value), tedy **poměrem výše úvěru k hodnotě zastavené nemovitosti** (pozemek a budoucí dokončený projekt). Pro rezidenční development se LTV často pohybuje v rozmezí 60–80 %, přičemž zbylá část (20–40 %) musí být pokryta vlastním, případně mezaninovým kapitálem.

DSCR (Debt Service Coverage Ratio)

Dalším parametrem je DSCR, který měří **schopnost projektu generovat cashflow** dostatečné k pokrytí úroků a splátek úvěru. Ve zjednodušené formě se počítá jako podíl mezi **ročním čistým provozním příjmem a ročními splátkami dluhu** (tj. splátkou jistiny plus úroky). Banka vyžaduje určitou minimální hodnotu DSCR (např. 1,2–1,5), což znamená, že projektové příjmy musí převyšovat roční dluhovou službu (úroky + splátky) alespoň o 20–50 %. DSCR je pro banku indikátorem finanční stability a pravděpodobnosti defaultu. Developer obvykle splatí bance úvěr až po dokončení projektu a prodeji jednotek.

Požadavky bank na předprodeje

Pro minimalizaci rizika běžně banky vyžadují, aby developer již v době schvalování úvěru **doložil určitý objem předprodejů** (např. 20–40 % bytových jednotek) formou uzavřených budoucích kupních smluv nebo rezervačních smluv. Tento požadavek dokládá reálnou poptávku po projektu a snižuje riziko, že by se po dokončení nepodařilo nemovitosti prodat.

Typické úrokové sazby a poplatky

V českém prostředí se úrokové sazby pro developerské projekty pohybují v **nižších jednotkách procent (1,5–2,5 %) nad referenčními sazbami** (např. 3M nebo 6M PRIBOR), v závislosti na kvalitě projektu, lokalitě, reputaci a historii developera a vývoji tržních úrokových sazeb. Kromě úroku banka účtuje také poplatek za zpracování úvěru a může si účtovat pravidelné poplatky za vedení úvěrového účtu nebo monitoring. Výsledná cena bankovního financování bývá výrazně nižší než náklad mezaninových úvěrů, což je dáno lepší zajištěností pohledávek banky.

1. 3. 3. 3

Mezaninové financování

Mezanin představuje **podřízenou formu dluhu**, která se pohybuje mezi klasickým (seniorním) bankovním úvěrem a vlastním kapitálem. Z hlediska rizika je mezanin finanční nástroj **podřízený seniornímu dluhu**. V případě platební neschopnosti projektu se nejprve uspokojí pohledávky bank (seniorní věřitelé) a teprve poté mezaninový investor. Tento **vyšší stupeň rizika je kompenzován vyšší úrokovou sazbou** (či kombinací úroku a podílu na zisku). Nákladovost mezaninu může začínat kolem **8–10 % ročně, ale často se pohybuje i výše**, v závislosti na konkrétním projektu a míře rizika.

Mezaninová investice si kvůli vyššímu riziku kladou přísnější požadavky na kontrolu nad projektem, např. vyžadují pravidelný reporting, právo vetovat některá strategická rozhodnutí nebo kovenanty (ukazatele, které

projekt musí po dobu financování plnit). Může jít o **Debt Service Coverage Ratio (DSCR), limitaci zadlužení, kontrolu výplaty zisků či časové milníky pro prodej** (předprodej) jednotek.

Z hlediska „exitu“ mezaninového investora bývá častým mechanismem refinancování projektu bankovním úvěrem po dosažení určité fáze výstavby (kdy se sníží riziko a LTV se stane pro banku přijatelnější). Další možností je také odprodej projektu nebo vyplacení mezaninového investora z výnosu prodeje bytových jednotek. Mnohdy bývá součástí i opce na případné převzetí menšinového podílu v projektu, pokud developer nesplní předem určené podmínky.



1.3.3.4

Překlenovací úvěry (Bridge Loans)

Překlenovací úvěry (Bridge Loans) slouží v developerských projektech ke **krátkodobému financování** situací, kdy je třeba rychle získat hotovost, ale ještě není možné čerpat seniorní úvěr od banky či jiný typ financování. Typicky se používají například v okamžiku, kdy developer nakoupil pozemek nebo zahájil první etapu výstavby a čeká na schválení bankovního financování, případně na to, až splní určité podmínky banky (např. počet předprodejí). Překlenovací úvěr vykřívá toto mezidobí a umožňuje plynulé pokračování projektu bez zpoždění, které by nedostatek peněz způsobil.

Vzhledem k **vyšší míře rizika** (poskytovatel bridge loanu ne vždy disponuje stejným zajištěním jako seniorní banka) mají překlenovací úvěry **kratší splatnost a často také vyšší úrokovou sazbu**. Jejich hlavní výhodou je rychlost vyřízení a flexibilita, díky čemuž developer nemusí přerušovat přípravné práce nebo stavební činnosti. Jakmile developer splní požadavky pro získání plnohodnotného financování, může překlenovací úvěr refinancovat dlouhodobým, levnějším bankovním úvěrem.



1.3.4

Joint Ventures

Joint Ventures (JV) představují jednu z klíčových forem **strategického partnerství** při realizaci a financování developerských projektů. V zásadě jde o společný podnik dvou či více subjektů, které spojí své zdroje, know-how a kapitál, aby společně realizovaly projekt s cílem sdílet zisky i rizika.

V případě developerských projektů se obvykle spojují například **developer a vlastník pozemku, developer a investor** nebo i několik partnerů najednou, každý s jinou přidanou hodnotou.

Proč vznikají Joint Ventures?

Klíčovým důvodem pro vznik JV v developmentu je to, že partneři mohou **kombinovat své kapitálové, technické a organizační zdroje**. Jeden z partnerů může vlastnit vhodný pozemek, druhý má detailní znalost stavebního procesu a projekčního managementu a třetí přináší dostatek finančních prostředků. Tím vzniká synergie, kdy společný podnik dosáhne na větší a náročnější projekty, než by zvládl každý z účastníků samostatně.

Developerský projekt může být kapitálově náročný a zároveň spojený s vysokou mírou nejistoty. Spojením sil několika subjektů do JV se **rozkládají finanční i provozní rizika** mezi více účastníků. Každý partner tak nese pouze část celkové zátěže, přičemž výměnou za to se dělí i o zisky.

Joint Venture může **vylepšit pozici celého projektu** na trhu a u potenciálních poskytovatelů financování. Když je developer v partnerství se silným investorem nebo bankou, roste **důvěra bank** při vyjednávání o úvěru. Přítomnost zkušené projektové či stavební firmy snižuje riziko možných stavebních komplikací.

Jak se Joint Ventures tvoří?

JV se nejčastěji zakládá jako **nová společnost s ručením omezeným** (tzv. projektové SPV – Special Purpose Vehicle) nebo **akciová společnost**, kde mají partneři podíly podle domluveného poměru. V některých případech stačí i komplexní smlouva o spolupráci (tzv. contractual JV), která vymezuje role a odpovědnosti partnerů bez zakládání nové entity.

Projektové SPV (Special Purpose Vehicle) umožňuje jasné vymezení majetku, toků peněz a závazků pouze k danému projektu, takže se minimalizuje riziko dopadu na ostatní aktivity partnerů.

Základní otázkou při tvorbě JV je, **kdo přináší jakou hodnotu**. Všechny **příspěvky se ocení a na jejich základě se určí vlastnické podíly** v novém SPV. Následně se definuje rozdělení zisku či výnosů z celého projektu. Partneři v JV obvykle dohodnou **mechanismy řízení a hlasovací práva** včetně tzv. „většinových“ nebo „kvalifikovaných“ rozhodnutí. Každý subjekt má zájem chránit své investice a zamezit situacím, kdy ho ostatní partneři přehlasují při řešení zásadních otázek, jako je např. uzavření úvěru, změna koncepce projektu či výběr generálního dodavatele.

Stejně důležité jako zakládání JV je i stanovení podmínek pro ukončení spolupráce (exit). V developerských projektech se velmi často počítá s tím, že po dokončení a prodeji všech jednotek se JV rozpustí a dosažený zisk se rozdělí dle dohodnutých podílů. U dlouhodobějších projektů (např. komerční nemovitosti k pronájmu) se řeší možnost budoucího odprodeje podílu partnera, jeho předkupní práva nebo případné refinancování projektu.

1.4

Z čeho se skládá cena bytu v developerském projektu?

Pochopení jednotlivých složek ceny bytu a jejich podílů je klíčové pro lepší orientaci v procesu cenotvorby developerských projektů. Cena za metr čtvereční bytu je rozdělena do 6 hlavních složek: pořizovací cena pozemku, stavební náklady (tzv. „hard costs“), nepřímé náklady (tzv. „soft costs“), finanční náklady, daň z přidané hodnoty (DPH) a zisk developera.

Zjednodušená skladba ceny bytu je znázorněna v Obrázku 2, kde jsou jednotlivé složky rozděleny podle jejich podílu na ceně za m² podlahové plochy bytu. Největší část (49 %) tvoří stavební náklady. Pořizovací cena pozemku představuje v průměru 13 % z ceny za m², stejně jako zisk developera. Finanční náklady projektu činí 5 %, nepřímé náklady 8 %, přičemž do nich patří také kontribuce samosprávě v místě stavby, se kterými musí developer počítat.

Daň z přidané hodnoty (DPH) tvoří od začátku roku 2024 u tzv. „sociálního bydlení“ (byty do 120 m² podlahové plochy) 12 % z ceny bytu. Od začátku roku 2024 se na stavební náklady u bytů do 120 m² uplatňuje DPH ve výši 12 %, zatímco na nepřímé náklady platí sazba 21 %.

Pro správné vyčíslení těchto nákladových složek je důležité rozlišovat mezi hrubou podlažní plochou (HPP)

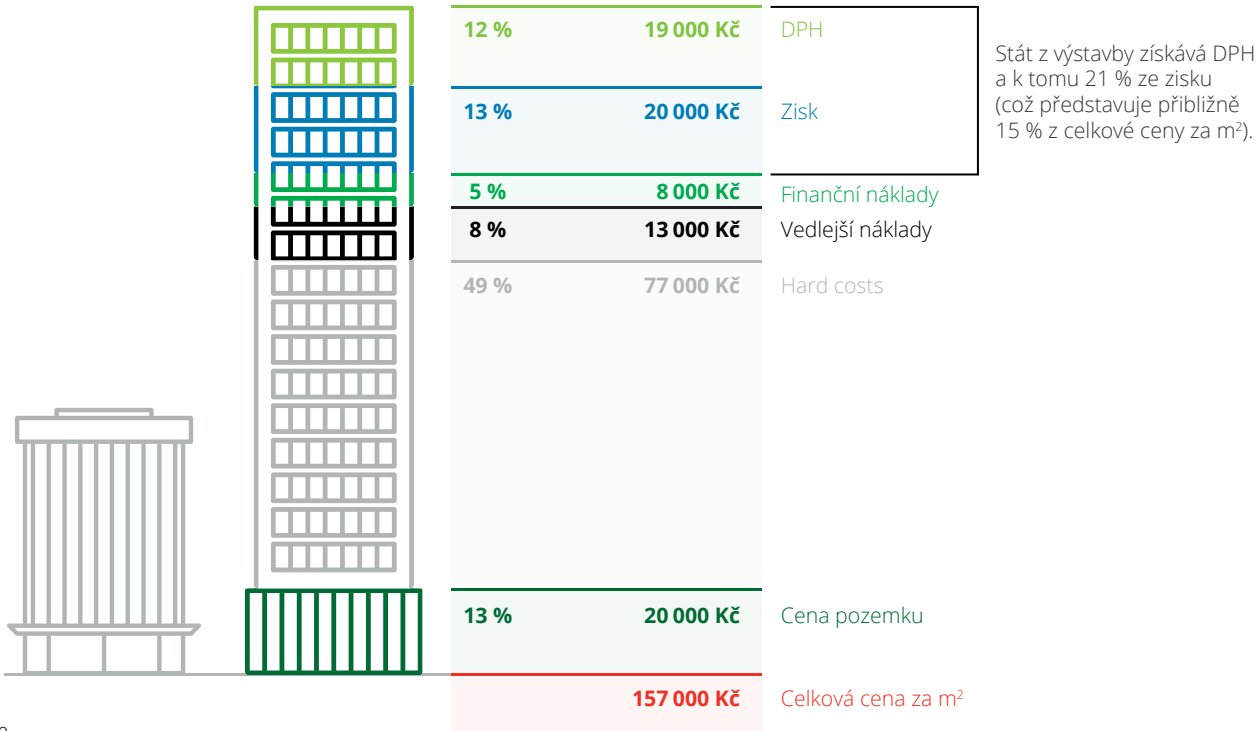
a podlahovou plochou bytu. Hrubá podlažní plocha představuje součet celkových ploch všech podlaží budovy a je pro developera velmi důležitým ukazatelem, neboť bývá regulována územním plánem a místními regulativy, určuje možnosti zastavitelnosti pozemku, kalkulují se podle ní stavební náklady i prodejní cena za m² bytu a vyhodnocuje se celková ekonomika projektu. Oproti tomu zákazníka zajímá především prodejní plocha bytu, která představuje samotný prostor využitelný pro bydlení.

S cenou metru čtverečního bytu úzce souvisí tzv. „regulační zátěž“ (viz kapitola 2. 4. 1), která se dotýká všech zmíněných položek ceny a nelze ji tedy uvést jako samostatnou kategorii. Delší povolovací procesy například zvyšují čas, po který musí developer držet pozemek, což navyšuje ušlý zisk a rizika spojená

s investicí. Tato „regulační zátěž“ byla odhadnuta na 15 % z celkové ceny a jejího snížení je možné dosáhnout zrychlením povolovacích procesů.

Pro lepší přehled o konkrétních položkách, které spadají do kategorie tzv. „hard costs“ a „soft costs“, je uveden příklad rezidenčního projektu (Tabulka 1). Lze předpokládat, že náklady na výstavbu jsou v rámci České republiky srovnatelné, a proto není potřeba zohledňovat konkrétní lokalitu. Hard costs obvykle zahrnují přímé výdaje na stavební materiál, práci a stavební činnosti, zatímco nepřímé náklady se vztahují k výdajům, jako jsou poplatky za odborné služby, plánování a povolení. Tyto náklady představují nezbytnou a neoddělitelnou složku developerského projektu.

Obrázek 2: Schematické složení ceny průměrného bytu v Praze (2024)



Zdroj: Deloitte
Pozn.: Ceny jsou v rozpětí a % se mohou odlišovat projekt od projektu.

Tabulka 1: Detail hard costs a soft costs souvisejících s realizací developerského projektu (2024)	
Kategorie nákladu	Cena za m² (Kč, zaokrouhleno)
Příprava staveniště	2 700
Stavební náklady	70 000
Kontribuce městu	900
Rezerva na stavební náklady	3 000
Rezerva na záruční vady a reklamace	400
HARD COSTS	77 000
Architekti a design	2 700
Projektový management a dozor	3 000
Poplatky za zprostředkování a prodej	4 100
Marketingové náklady	1 800
Administrativní náklady	1 000
Ostatní poplatky za odborné služby	400
SOFT COSTS	13 000
HARD COSTS A SOFT COSTS CELKEM	90 000

Zdroj: Deloitte
Pozn.: Výše uvedený rozpočet neobsahuje položky finančních nákladů a daní.

1.5

Ceny pozemků pro development

Pro určení hodnoty a z toho plynoucí ceny pozemků vhodných pro development se používá několik metod. Jedna ze standardních metod je **reziduální metoda** ocenění, která umožňuje stanovit cenu pozemku na základě předpokládaného budoucího výnosu z jeho využití. Tato metoda ilustruje uvažování developera, jenž odvozuje hodnotu pozemku od samotného developerského záměru s nejvyšší výnosností. Reziduální metoda je způsob ocenění pozemku, který vychází z očekávané hodnoty finálního projektu po jeho dokončení a odečtení nákladů spojených s jeho realizací. Tento přístup je obzvláště užitečný pro developery, kteří se snaží určit cenu, již mohou za pozemek zaplatit, aby byl jejich projekt ziskový.

Výpočet reziduální hodnoty pozemku:

Odhad budoucí tržní hodnoty projektu (Gross Development Value – GDV):

- Developer odhaduje, za jakou cenu bude možné prodat nebo pronajmout všechny jednotky v rámci projektu po jeho dokončení. Tento odhad se opírá o tržní analýzu, která zohledňuje aktuální ceny podobných nemovitostí na trhu.

Odečtení celkových nákladů na realizaci projektu:

- **Hard costs:** Přímé náklady na stavbu, jako jsou materiály, stavební práce, technika a infrastruktura.
- **Soft costs:** Nepřímé náklady zahrnující projektování, povolení, právní služby, pojištění a marketing.
- **Náklady na financování:** Úroky z půjček, které si developer vzal na financování projektu.
- **Transakční náklady:** Náklady na právní služby, administrativní poplatky, provize zprostředkovatelů, marketingové náklady atd.
- **Zisk developera:** Odhadovaná marže, kterou developer očekává jako odměnu za riziko a práci spojenou s projektem. Výše očekávaného zisku, jež je běžně počítaná jako procento z odhadovaných stavebních nákladů, je spojená se stavem povolení záměru. Například bez územního povolení bude procento vysoké, a naopak nejnižší bude v případě akvizice pozemků s vhodným stavebním povolením.

Reziduální hodnota pozemku:

- Reziduální hodnota pozemku je výsledkem rozdílu mezi odhadovanou tržní hodnotou projektu (GDV) a celkovými náklady na jeho realizaci. Tento rozdíl představuje maximální cenu, kterou může developer za pozemek zaplatit, aby projekt zůstal ziskový.

Reziduální hodnota je tedy určena očekávanou využitelností pozemků. Pokud prodávající požaduje za pozemek více, než je z něj kupující schopen svou aktivitou získat, pak pravděpodobně k prodeji nedojde. Příliš vysoké očekávání prodávajících může být jedním z důvodů nedostatku stavebních pozemků.



2 Síly, které formují trh nemovitostí

Působení developerů na rezidenčním trhu je ovlivněno řadou faktorů, které společně formují tržní prostředí a mají významný vliv na rozhodování o výstavbě nových projektů. Na prvním místě stojí síly spojené s ekonomikou. Zahrnují především vývoj HDP, zaměstnanosti a mezd. Když ekonomika roste a nezaměstnanost je na nízké úrovni, roste poptávka po bydlení, což vytváří příznivé podmínky pro bytovou výstavbu.

Dalším důležitým faktorem jsou demografické změny, jako je růst populace, migrace a změny v rodinných strukturách, které ovlivňují poptávku po různých typech bydlení. Legislativní faktory hrají rovněž klíčovou roli. Regulace týkající se územního plánování, stavebních povolení a environmentálních standardů mohou výstavbu zásadně komplikovat a prodloužit. Také změny v daních, dotacích a podmínkách pro financování mohou mít významný dopad na investiční rozhodování developerů i jejich zákazníků.

Sociální a kulturní trendy, jež ovlivňují zejména preference lidí v oblasti bydlení, mohou vést developery k tomu, aby nabízeli projekty s různými inovacemi, jako jsou energeticky úsporné technologie či využívání obnovitelných zdrojů.

Rezidenční trh tedy představuje složitý systém. Je charakterizován interakcí mezi nabídkou a poptávkou po rezidenčních nemovitostech, což se odráží především ve vývoji cen nemovitostí, výše nájmu a celkové dostupnosti bydlení.

2.1 Ekonomika v ČR

Trh rezidenčních nemovitostí je nedílnou součástí ekonomiky. Trh bydlení je s ekonomikou ČR úzce spjatý skrze trh práce, neboť zaměstnanost a příjmy domácností ovlivňují schopnost lidí pořizovat si vlastní bydlení či splácet hypotéky, zatímco stavebnictví jako klíčový sektor generuje pracovní místa a přispívá k růstu HDP.

2.1.1. Základní charakteristika

Česká ekonomika je na základě dlouhodobé prosperity považována za rozvinutou a stabilní ekonomiku. Globálně představuje malou otevřenou tržní ekonomiku, která netrpí nadměrnými vnitřními, vnějšími či finančními nerovnováhami. Životní úroveň se dlouhou dobu (2007–2016) pohybovala kolem 85 % průměru EU (měřeno HDP na obyvatele podle parity kupní síly)

a od roku 2017 už přesahuje 90 %. Hlavní město Praha dosahuje 204 % průměru EU (2022), což svědčí o rostoucí kupní síle a bohatství obyvatel ČR. V dlouhodobém horizontu je pro českou ekonomiku odhadován stabilní růst HDP na úrovni okolo 2 %. Klíčovou roli ve vývoji ekonomiky hraje zahraniční obchod. Podíl vývozu zboží a služeb na HDP dosahuje 70 %



2. 1. 2.

Vliv ekonomických faktorů na rezidenční trh

Ceny bytů v developerských projektech, a tím pádem i zisk developerů, jsou mimo jiné závislé na ekonomických cyklech. V případě ekonomicky nepříznivého období ceny nemovitostí zpravidla zpomalují svůj růst nebo stagnují. Zároveň dochází k omezení nové výstavby vzhledem k nízké poptávce po novém bydlení. Naopak v obdobích ekonomické konjunktury obvykle dochází k navýšení poptávky, růstu cen a zvýšení produkce nových bytů cestou dřívějšího uvedení bytů na trh. Opakované fáze snížené aktivity mohou ztěžovat udržení produkce i v dlouhodobém horizontu.

V roce 2020 přišla celosvětová pandemie a česká ekonomika se v důsledku pandemických opatření dostala do hluboké recese (Graf 1). Od poloviny roku 2021 se stala hlavní výzvou české ekonomiky

inflace (Graf 2), jejíž růst byl podporován rostoucími cenami energií a narušenými dodavatelskými řetězci. Navzdory inflaci ekonomika po pandemii prosperovala až do evropské energetické krize, kterou umocnily následky války na Ukrajině. Tato situace vedla k růstu cen nemovitostí a snížené dostupnosti bydlení. Zmíněné neočekávané události, jež způsobily zpomalení růstu ekonomiky, se však s velkou pravděpodobností nebudou v příštích letech opakovat a počítá se spíše s postupným návratem k růstu, respektive se stabilizací ekonomiky.

Dalším zásadním faktorem ovlivňujícím rezidenční trh je vývoj základní úrokové sazby ČNB, konkrétně dvoutýdenní repo sazby (2T repo sazby). Tato sazba představuje hlavní nástroj měnové politiky České národní banky a má přímý dopad na dostupnost financování jak pro developery, tak pro kupce nemovitostí. Vývoj repo

sazby hraje významnou roli v cyklickém chování developerského trhu – nízké sazby podporují expanzi a růst cen nemovitostí, zatímco vysoké sazby vedou k útlumu poptávky a zpomalení nové výstavby.

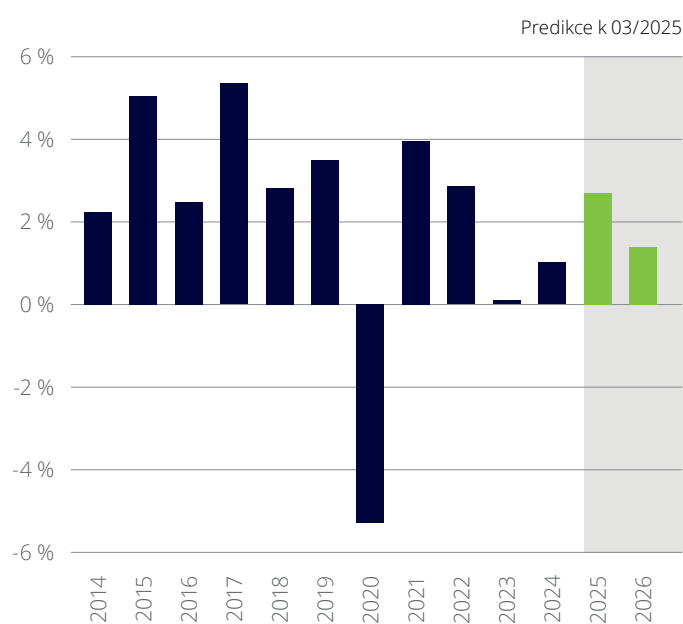
V období nízkých úrokových sazeb, které trvalo od globální finanční krize v roce 2008 až do pandemie covidu-19, byla dostupnost financování pro developery i kupující vysoká. Nízké úroky umožnily bankám poskytovat relativně levné hypotéky, což vedlo k růstu poptávky po bydlení a akceleraci cen nemovitostí.

Významnější zlom nastal v roce 2021, kdy v reakci na rostoucí inflaci ČNB začala výrazně zvyšovat repo sazbu. Během jednoho roku vzrostla z 0,25 % až na 7 %.

Tento krok měl zásadní důsledky pro rezidenční trh – výrazně zdražil financování pro developery a zároveň omezil dostupnost hypoték pro kupující. Vysoké úrokové sazby způsobily ochlazení poptávky, což vedlo k nižší prodejnosti nových bytů a v důsledku k určité stagnaci cen nemovitostí.

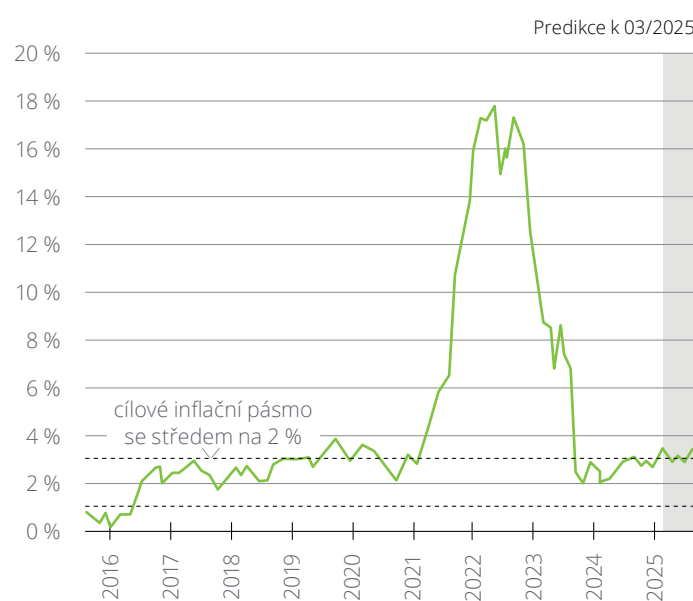
V roce 2023 a na počátku roku 2024 ČNB začala v návaznosti na klesající inflaci snižovat repo sazbu. Tento vývoj naznačuje postupný návrat k uvolněnější měnové politice a vede k obnovení poptávky po nemovitostech a ke zlepšení dostupnosti financování pro developery. Nižší úrokové sazby by měly přispět k oživení výstavby a podpořit investice do nových projektů.

Graf 1: Růst reálného HDP v České republice



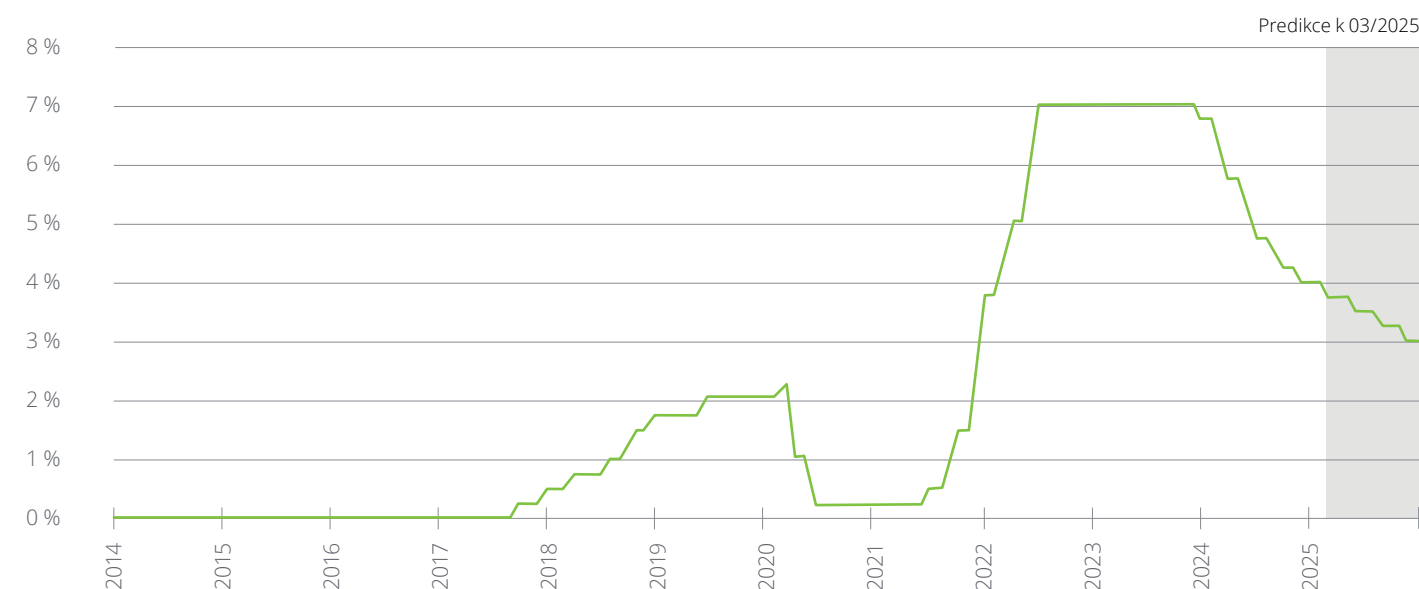
Zdroj: ČSÚ (2025), Deloitte

Graf 2: Inflace v České republice



Zdroj: ČSÚ (2025), Deloitte

Graf 3: Vývoj 2T repo sazby v České republice



Zdroj: ČNB (2025), Deloitte

Tezi, že je česká ekonomika prosperující a stabilní, podporuje i dlouhodobě nízká hladina nezaměstnanosti, která se na konci roku 2019 dostala až pod úroveň 2 %. Také v současnosti se daří míru nezaměstnanosti udržovat na relativně nízké úrovni (Graf 4), což řadí ČR mezi země s nejnižší nezaměstnaností v celé EU, a i do budoucna je odhadována podobně nízká hladina nezaměstnanosti.

Graf 4: Vývoj míry nezaměstnanosti v České republice



Zdroj: ČSÚ (2025), Deloitte

Česká ekonomika je dlouhodobě rostoucí a stabilní s výjimkou období covidové pandemie a energetické krize. Odhady budoucího vývoje inflace a nezaměstnanosti podporují všeobecné očekávání návratu ke stabilitě a mírnému růstu.

2.2 Mzdy

Hlavním faktorem, který určuje atraktivitu jednotlivých lokálních trhů, je **výše průměrné mzdy**. Ta je ovlivněna více aspekty. Prvním je **struktura místní ekonomiky**, kdy při vyšším zastoupení produktivnějších odvětví na místním trhu práce, například bankovníctví a pojišťovnictví nebo služeb spojených s informačními technologiemi, budou mzdy v těchto odvětvích zvyšovat celkový průměr.

Druhým klíčovým faktorem je **místní produktivita práce**. Ta může být zvyšována například místní dostupností specifické infrastruktury, jako jsou dálnice nebo letiště, a také samotnou koncentrací ekonomické aktivity. Napříč zeměmi se ukazuje, že trhy práce s větším počtem pracujících mají

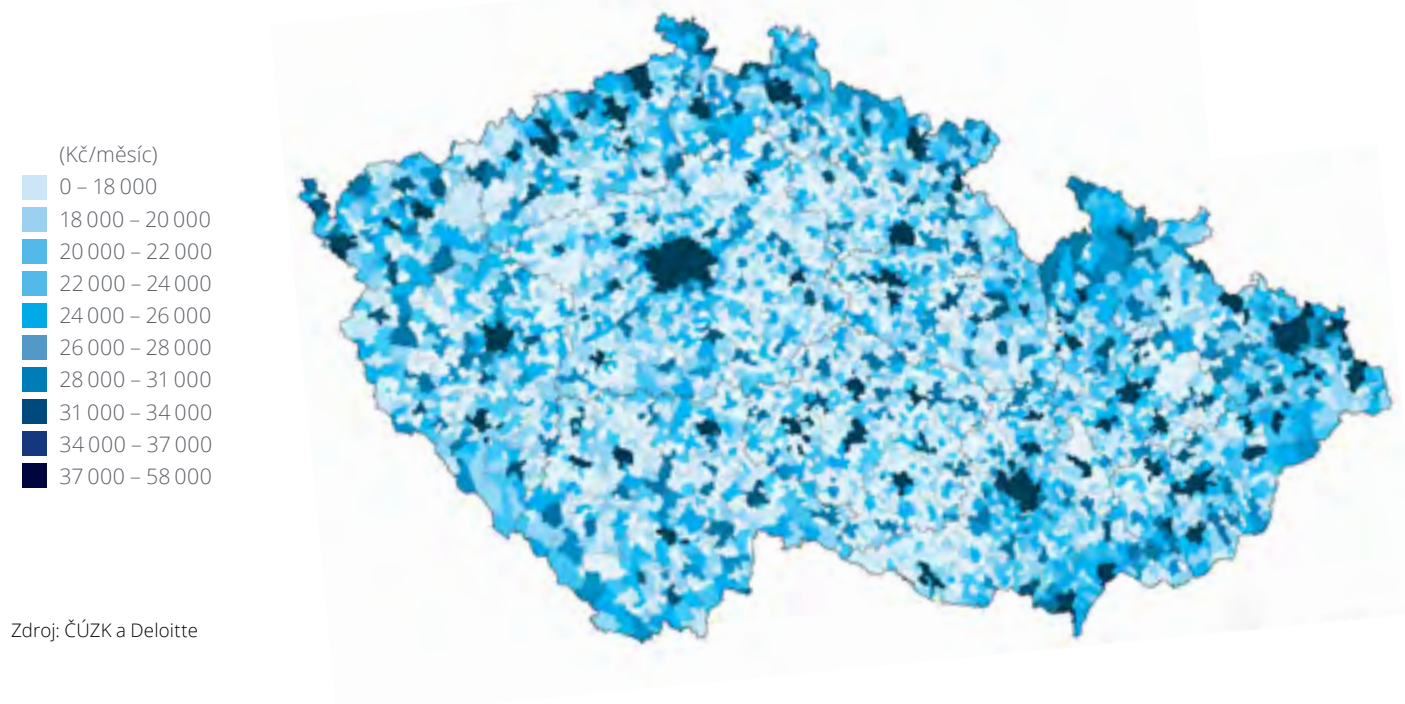
v průměru vyšší produktivitu práce, která se pak promítá do vyšších mezd. Tyto faktory dobře vysvětlují regionální rozdíly i ve mzdách v České republice. Nejvyšší mzdy jsou v krajských městech a jejich bezprostředním okolí, zatímco v průměru nejnižší mzdy jsou na periferiích.

2.2.1 Model mezd a jejich vývoj v České republice na úrovni obcí

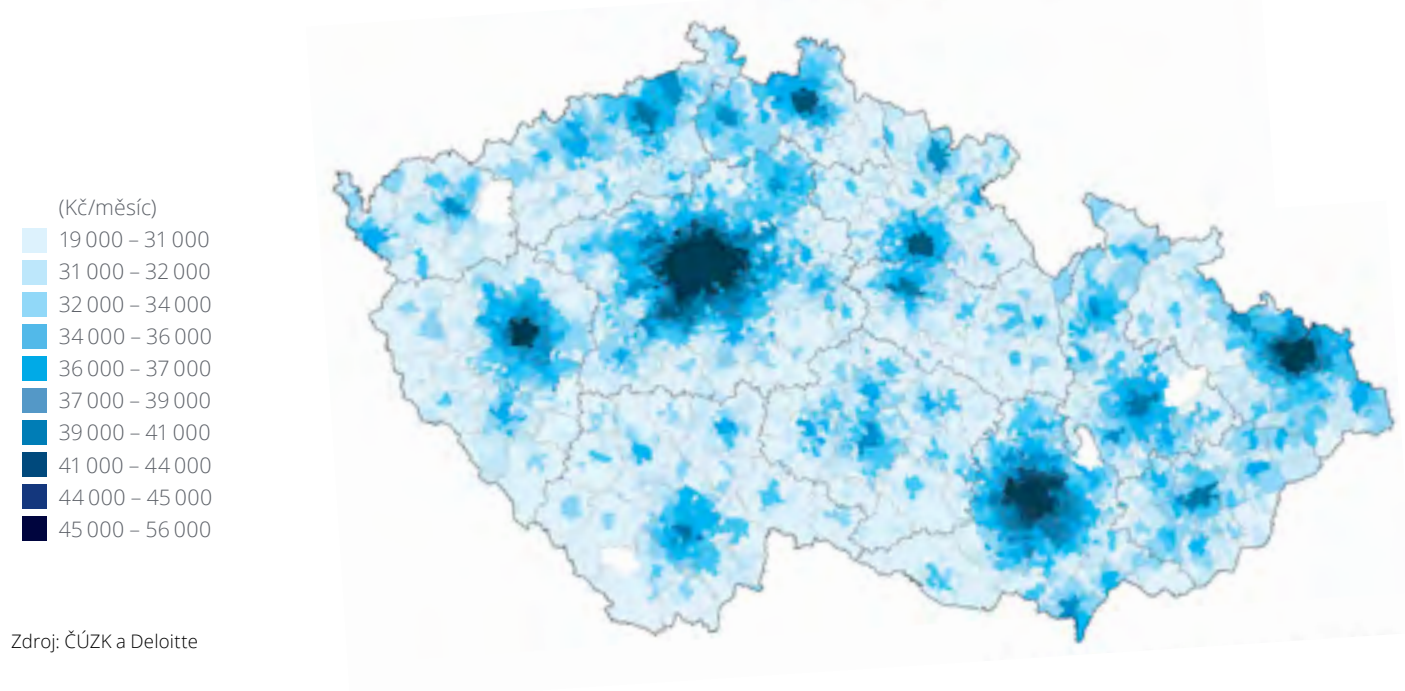
Jelikož v ČR nejsou k dispozici podrobná data o výši mezd na úrovni obcí nebo alespoň obcí s pověřeným obecním úřadem (POU), je pro jejich odhad použit model založený na dopravním chování obyvatel. Tento model je sestaven s určitými zjednodušeními podle metodiky uvedené ve článku *The Economics of Density: Evidence from the Berlin Wall* (Ahlfeldt, Redding, Sturm, & Wolf, 2015). Přestože v tomto článku autoři vypočítávají různé mzdové hladiny uvnitř jednoho

města, jejich metodika je aplikovatelná i na celé území státu.

Na mapě s odhadem průměrné hrubé mzdy v České republice místa pracoviště (Mapa 1) lze pozorovat, že mzda silně koreluje s velikostí místních trhů práce. To je dáno možností větší specializace firem i pracovníků, která vede k vyšší produktivitě práce.

Mapa 1: Odhad průměrné hrubé mzdy v obcích podle místa pracoviště (2021)

Odhad průměrné hrubé mzdy podle místa bydliště (Mapa 2) poukazuje na větší územní celky, kdy pracovníci bydlí na periferiích těchto celků a dojíždějí do center za prací. Tímto způsobem pracovníci vyváží vyšší mzdy do periferních oblastí, kde si mohou dovolit za stejné náklady vyšší standard ve srovnání s centrem.

Mapa 2: Odhad průměrné hrubé mzdy v obcích podle místa bydliště (2021)

2.3 Migrace obyvatel

Rozdíly a změny ve výši mezd vytvářejí prostor pro vnitřní migraci. Pokud na nějakém území díky růstu produktivity vzrostou mzdy, naruší se dosavadní rovnováha, která zajišťuje, že si v průměru nikdo nemůže polepšit přestěhováním se na jiné území, což zamezí trvalému odlivu obyvatel z jedné území do jiných. Při nárůstu mezd na jednom území se nově vyplatí obyvatelům jiných regionů stěhovat se právě do regionu s vyššími mzdami, protože si tím celkově polepší. S tím úzce souvisí celosvětový trend **urbanizace**, tedy přesun obyvatelstva z venkovských oblastí do měst.

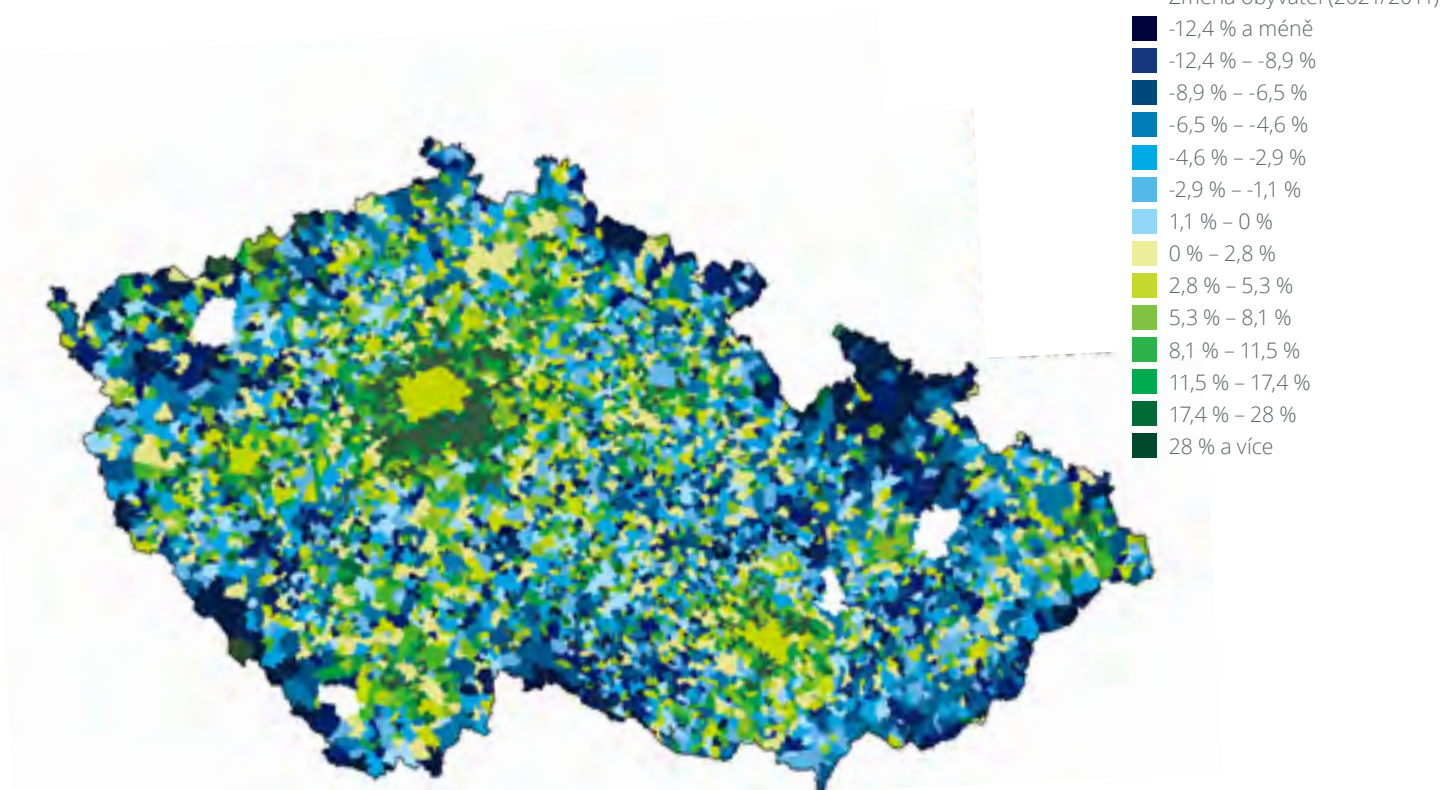
2.3.1 Urbanizace

Urbanizace je proces, při kterém dochází k růstu podílu populace žijící v městských oblastech na úkor venkovských oblastí. Tento jev je často spojen s migrací obyvatelstva z venkova do měst, což je obvykle motivováno hledáním lepších pracovních příležitostí, kvalitnějších služeb, vzdělání a životních podmínek.

Urbanizace souvisí zejména s **proměnou struktury ekonomiky**, například kvůli nižšímu podílu pracujících v zemědělství (vyššímu stupni automatizace v tomto odvětví), a **stěhováním lidí za vyššími mzdami**. Vyšší mzdy nabízí především města, kde dochází ke koncentraci pracovních míst s vyšší kvalifikací a ve službách. V České republice je urbanizace obzvláště patrná v Praze, Brně a dalších větších městech, kde dochází k soustavnému růstu počtu obyvatel. Města se tak stávají centry ekonomické aktivity a přitahují

lidi, kteří hledají pracovní příležitosti a lepší životní podmínky. To následně zvyšuje poptávku po bydlení, což vytváří tlak na novou výstavbu, ceny nemovitostí a rozvoj městské infrastruktury. Neuspokojená poptávka vede k negativním jevům, jako je růst cen, nedostatek dostupného bydlení, dopravní přeplněnost měst a tlak na veřejné služby.

Na mapě změny obyvatel v České republice (Mapa 3) jsou patrné dva trendy. Prvním je migrace obyvatel do produktivních velkoměstských regionů, jako je Praha a většina dalších velkých měst. Naopak úbytky obyvatel jsou patrné na periferiích a v regionech, které dříve závisely na těžbě, těžkém průmyslu nebo zemědělství, což je z velké části důsledkem útlumu či automatizace těchto odvětví.

Mapa 3: Změna počtu obyvatel v obcích mezi roky 2011 a 2021

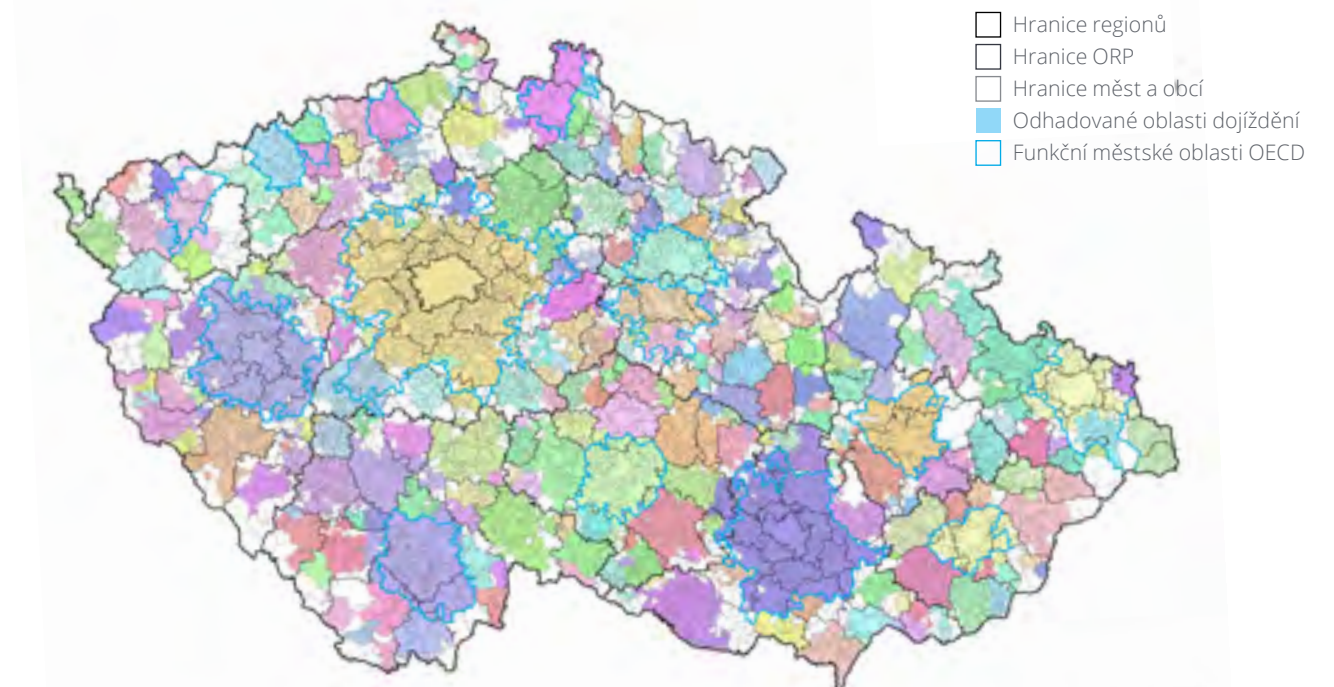
Zdroj: ČÚZK a Deloitte

2.3.2 Suburbanizace

Trend urbanizace úzce souvisí i s procesem **suburbanizace**, který je dlouhodobým jevem ve společnosti a je zřejmý i z uvedeného mapového podkladu (Mapa 3). Na příkladu hlavního města Prahy lze pozorovat, že počet jejích obyvatel sice roste, ale v procentuálním vyjádření méně než v případě obcí v jejím blízkém okolí. Právě díky suburbanizaci zaznamenávají okolní obce příliv obyvatel. Životní náklady jsou tam nižší a při dojíždění do přilehlého hlavního města jsou stále k dispozici pracovní příležitosti a vyšší mzdy. Stejný vývoj lze pozorovat u Brna a některých dalších krajských měst. V Ostravě došlo k poklesu počtu obyvatel, ale zároveň vzrostl počet obyvatel v suburbánních oblastech města.

2.3.3 Aglomerační území

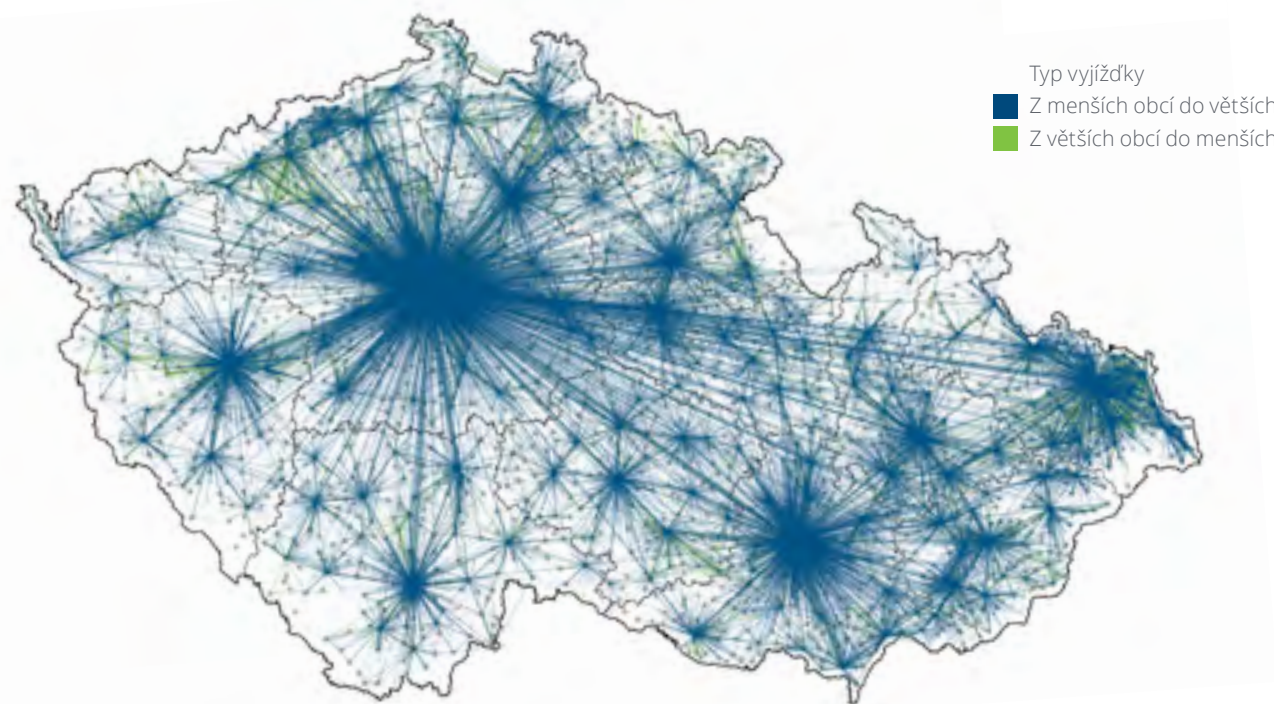
Pro porovnání výše mezd a výše cen nemovitostí je výhodné území členit podle aglomeračních území, která tvoří převážně jeden pracovní trh. Teoreticky by všichni obyvatelé těchto aglomerací dojížděli za prací do centra aglomerace. Mapa 4 představuje model aglomeračních území a dokládá, že tato aglomerační území překračují administrativní hranice obcí.

Mapa 4: Model aglomeračních území

Zdroj: OECD, ČÚZK a Deloitte

Teoretický model předpokládá, že výše mzdy, od níž se odvíjejí výše cen nemovitostí, závisí na velikosti aglomerace. Díky těmto vazbám by mělo platit, že čím více obyvatel daná aglomerace má, tím vyšší by v ní měly být v průměru ceny nemovitostí.

Existence aglomeračních území je patrná i z mapy ilustrující matici dojíždky za prací (Mapa 5). Tato mapa ilustruje počty dojíždějících pracovníků dle Sčítání lidu, domů a bytů v roce 2021 na úrovni obcí, kde každá čára představuje dojíždku mezi dvojicí obcí. Největšími pracovními trhy jsou Praha, Brno a Ostrava, následované krajskými a okresními městy.

Mapa 5: Matice dojíždky mezi obcemi (proudy s více než 10 dojíždějícími)

Zdroj: ČÚZK a Deloitte

Jak do ekonomicky úspěšných aglomerací přicházejí noví obyvatelé, zvyšuje se poptávka po výstavbě na místním trhu rezidenčních nemovitostí. Tento nárůst poptávky se bezprostředně promítá do růstu cenové hladiny, neboť v krátkém období není prakticky možné zvýšit kapacity bydlení. Trh tak dosahuje nové rovnováhy při vyšší poptávce pouze zvýšením cen. **Výsledkem je, že právě vyšší cena nemovitostí obnovuje rovnováhu migrace mezi jednotlivými aglomeracemi.** Pokud by v jedné lokalitě vzrostly mzdy a do této oblasti začaly proudit domácnosti bez přítomnosti protichůdné síly, postupně by se všechny domácnosti přesunuly

do této lokality s vyššími mzdami. Jakmile ale vlivem přílivu nových obyvatel začnou růst ceny nemovitostí, motivace k migraci se vytratí, protože vyšší mzdy jsou vykompenzovány vyššími náklady na bydlení. Celý systém se ustálí v nové rovnováze.

Za relativně vysokou cenou nemovitostí tedy nestojí jen nedostupnost pozemků a růst stavebních nákladů. Nejvýznamnějším faktorem je dlouhý a nepředvídatelný povolovací proces nové výstavby, díky němuž se nabídka neumí rychle přizpůsobit poptávce. Problém je tedy na straně nabídky a stimulace poptávky má tím pádem zanedbatelný efekt.

2.4

Regulace

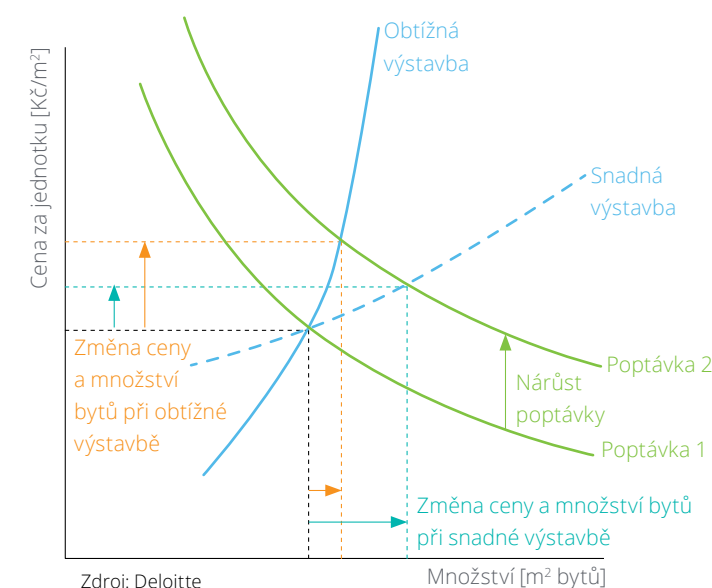
2.4.1

Regulační zátěž

Náklady na vlastnické bydlení, a přeneseně i na nájemní bydlení, jsou zahrnuty v ceně nemovitostí. Jinými slovy je cena nemovitostí odvozena od nákladů nové výstavby. Náklady výstavby jsou pak ovlivněny tzv. „regulační zátěží“. Ta vzniká prodlužováním všech fází projektu v důsledku povolovacích procesů, což zvyšuje celkové náklady projektu.

Dá se říci, že v tržní ekonomice nikdy byty „nechybí“. Pokud je bytů na trhu relativně málo nebo se při rostoucí poptávce nestaví dostatečné množství bytů, tržní mechanismy způsobí, že cena za každý metr čtvereční bytu vzroste, což nutí domácnosti adaptovat se například bydlením v menších bytech. Nízká dostupnost bydlení se tedy může projevit tím, že lidé obývají menší plochu, než by preferovali při nižší ceně za metr čtvereční.

Poptávka po bydlení (obvykle) neustále roste – vlivem zvyšujících se disponibilních příjmů domácností roste i částka, které jsou domácnosti ochotny vydat za bydlení (zvyšování životního standardu). Pokud je výstavba ve městě složitá, nárůst poptávky daný růstem příjmů a následný migrační potenciál způsobí prudký růst cen bydlení při relativně malé nové výstavbě (Graf 5). To je způsobeno nízkou citlivostí nové výstavby na změnu ceny bydlení – nabídková křivka výstavby je strmá. Pokud je výstavba ve městě snadná, nárůst poptávky daný růstem příjmů ve městě vede k nové výstavbě a relativně menšímu nárůstu cen bydlení. To je způsobeno velkou citlivostí nové výstavby na změnu ceny bydlení – nabídková křivka výstavby je plochá – zvýšení ceny bydlení tedy vyvolá reakci v podobě nové výstavby.

Graf 5: Vliv obtížnosti výstavby na velikost změny ceny za rezidenční jednotku

Zdroj: Deloitte

Poptávané množství bytů je funkcí jejich ceny, proto není možné říci, kolik bytů na trhu „chybí“, aniž by se stanovila cílová cena. Pokud by bylo cílem zajistit „dostupnou“ cenu bydlení, je možné pomocí sklonu poptávkové funkce (dané cenovou elasticitou poptávky po ploše bydlení) určit, kolik bytů je nutné postavit k dosažení cíle. Pokud nová výstavba nečelila žádné „nadměrné“ regulaci, v ideálním případě by cena bytů odpovídala celkovým stavebním nákladům, standardnímu účetnímu zisku a příslušné dani – což by byla nejnižší cena, za kterou je možné bydlení na trhu postavit.

Současná rovnováha na trhu je dána průsečíkem křivky poptávky a současné ceny bydlení. Pokud by byla stanovena „dostupná“ cena bydlení, potřebné množství bytů by odpovídalo průsečíku poptávkové

křivky a úrovně této „dostupné“ ceny bydlení. Rozdíl mezi takovým množstvím bytů a současným stavem by představoval deficit bytů. Tento vztah je ilustrován v následujícím grafu (Graf 6).

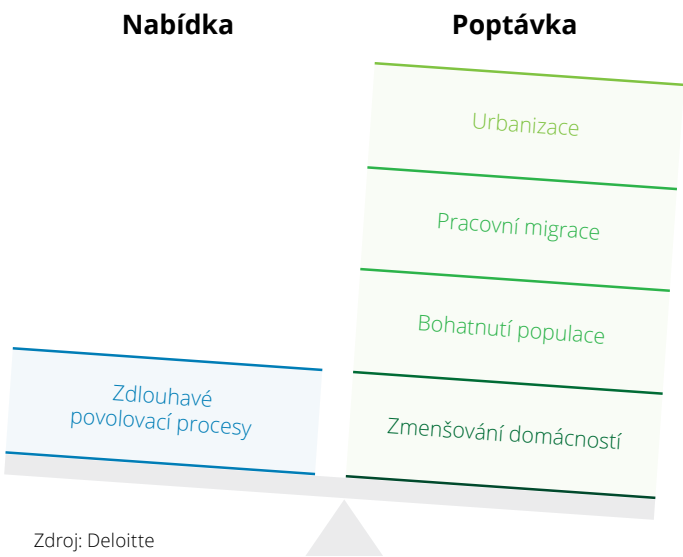
Nabídka je tedy kvůli zdoluhavým povolovacím procesům neschopná reagovat na tlak poptávky, která je vysoká zejména díky demografickým trendům, jakými jsou např. zmenšování domácností (Graf 22), bohatnutí populace, urbanizace a s ní spojená pracovní migrace (Graf 7).

Stát, města a obce prostřednictvím kombinace legislativních, administrativních a praktických opatření zásadně formují podobu a dynamiku rezidenčního developmentu, přičemž balancují mezi potřebami růstu, ochranou veřejných zájmů a ekologickými požadavky.

Stát například určuje pravidla územního plánování, definuje stavební předpisy, povolovací procesy a další omezení, která zásadně formují podobu a rozsah nové výstavby. Tento přístup, byť má za cíl zajistit pořádek v urbanistickém rozvoji a ochranu veřejných zájmů, zároveň zpomaluje výstavbu a zvyšuje náklady. Lze tedy konstatovat, že celý systém je koncipován a regulován státem, ale bydlení v České republice je z drtivé většiny realizováno soukromým sektorem.

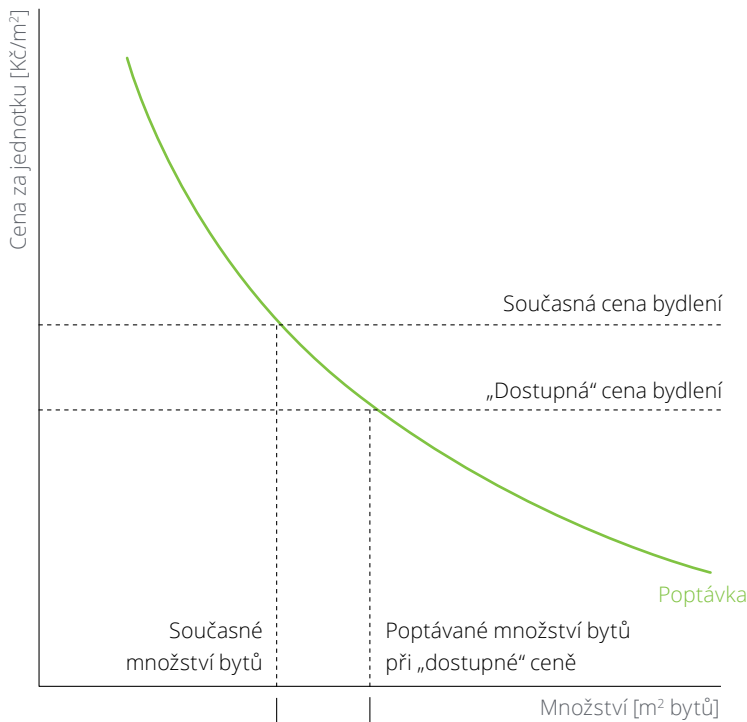
Pokud by stát regulace v některých oblastech zmírnil, například zjednodušením stavebních povolení nebo úpravou územního plánování, mohl by podpořit rychlejší výstavbu, snížit bariéry vstupu na trh a zvýšit konkurenci mezi developery. To by mohlo vést k vyššímu objemu výstavby a lepší dostupnosti bydlení pro širokou veřejnost.

Obrázek 3: Nerovnováha na trhu



Zdroj: Deloitte

Graf 6: Množství bytů, které „chybí“, pokud by byty měly mít „dostupnou“ cenu



Zdroj: Deloitte

2. 4. 2 Hlavní příčina regulační zátěže

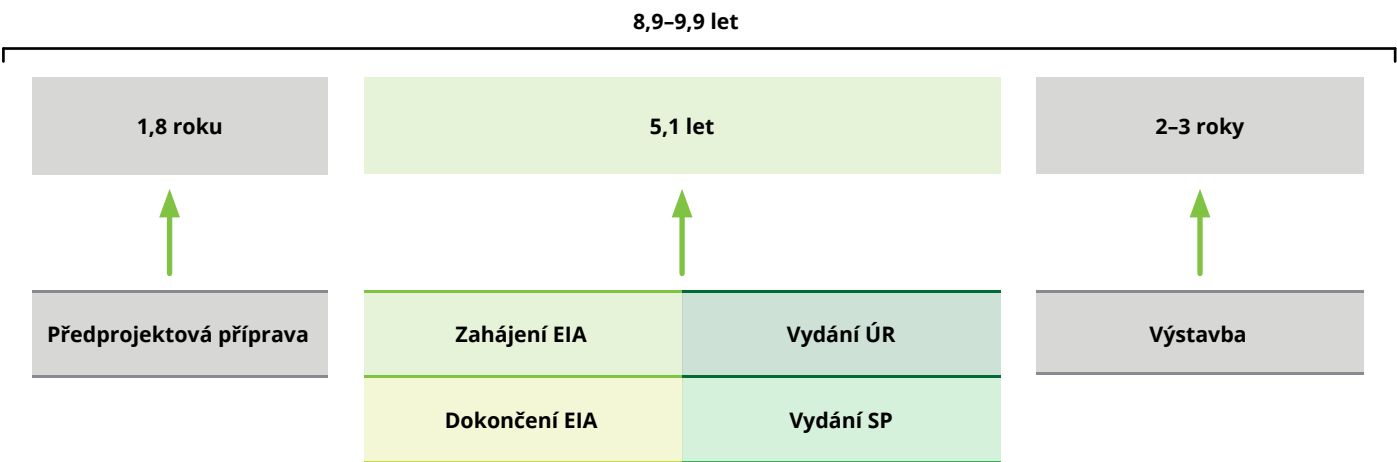
„Regulační zátěž“ je způsobená mírou regulace daného místa a objemu nové výstavby. Povolovací procesy zároveň ovlivňují předepsané standardy (např. Pražské stavební předpisy), které mají za cíl zajistit kvalitu výsledného produktu, a také další regulace jako omezení pronájmu (změny v zákonech o nájmu, ochraně nájemníků a regulacích krátkodobých pronájmů prostřednictvím internetových platform). V kontextu legislativy je důležité zmínit i regulace hypotečních úvěrů (Kapitola 3. 1. 2).

Analýza vybraných rezidenčních projektů v Praze provedená v roce 2018 ukázala, že od zahájení projektu

po jeho dokončení uplyne v průměru devět let (Graf 8), přičemž samotný povolovací proces trvá přibližně pět let. Tato doba se však od vydání analýzy příliš nezměnila. Nový stavební zákon, platný od poloviny roku 2024, slučuje územní a stavební řízení, což by mělo tento proces zjednodušit a zrychlit. Nicméně zdoluhavé a složité povolovací řízení výstavbu nových bytů zpomaluje a působí na cenu nemovitostí. Legislativní omezení výstavby ve specifických oblastech nebo pro určitý typ staveb mohou také způsobit regionální rozdíly v cenách nemovitostí.

Za zmínku v této souvislosti stojí, že stát zatím nedisponuje daty k délce povolovacích procesů a k připravovaným projektům. A to i přesto, že jsou tyto data důležitá pro správné nastavení celého systému a pro plánování výstavby veřejné infrastruktury.

Obrázek 4: Průměrná délka povolovacích procesů v Praze



2. 4. 3 NIMBY efekt

V rámci povolovacích procesů se veřejnost může vyjadřovat k nově připravovaným záměrům. NIMBY (Not In My Back Yard) efekt označuje jev, kdy lidé sice uznávají potřebu výstavby nebo realizace určitého projektu, ale odmítají jeho umístění v blízkosti svého bydliště nebo v místě, kde by je mohl přímo ovlivnit. Veřejnost může také vyvíjet tlak na developery prostřednictvím volených zástupců v municipalitách.

NIMBY efekt zpravidla stojí na argumentech, že nové projekty mohou negativně ovlivnit kvalitu života v dané lokalitě, například zvýšením hluknosti, zhoršením dopravní situace nebo narušením estetického vzhledu oblasti. Tento efekt je výrazný především v hustěji zastavěných oblastech (Mapa 6).

Jedním z klíčových dopadů NIMBY efektu je prodlužování povolovacích procesů. Časté námitky a odvolání proti stavebním záměrům mohou vést k opakovanému přezkoumávání projektů a nutnosti jejich úprav, což zpomaluje celý proces schvalování a zvyšuje nejistotu investorů.

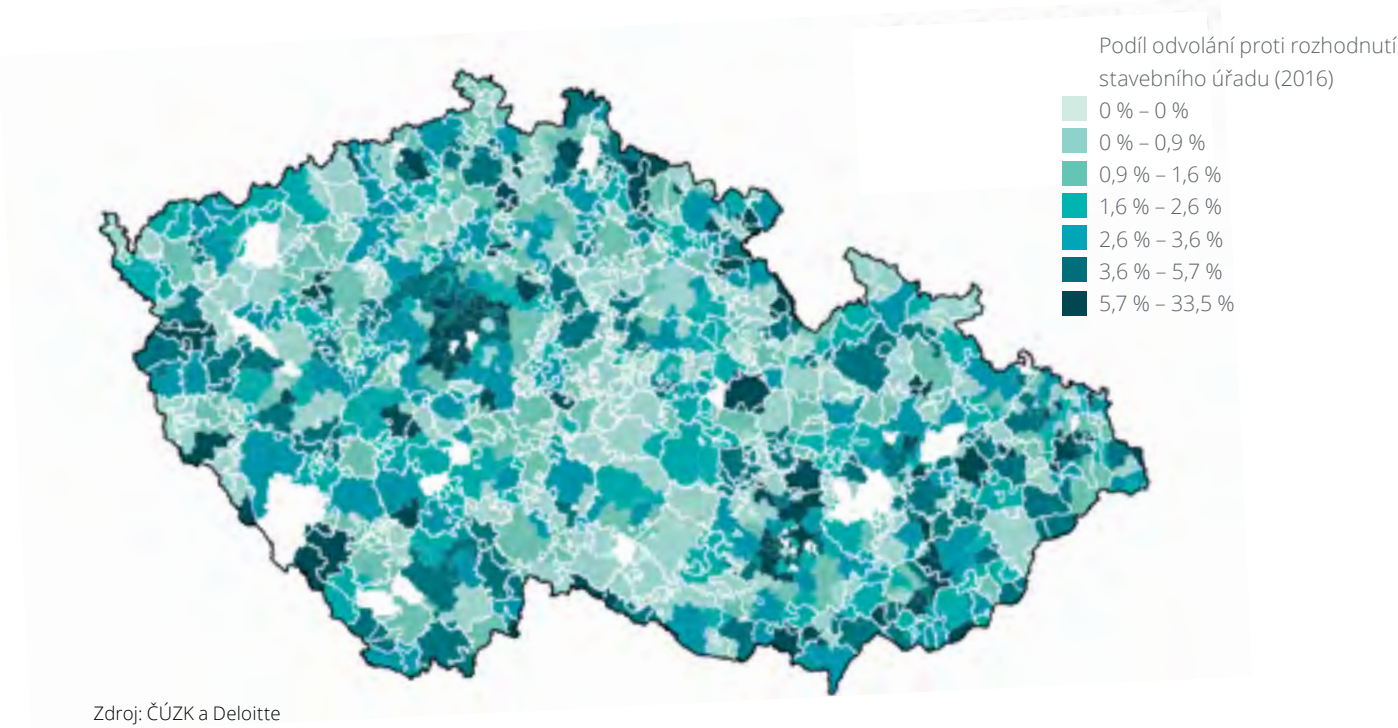
Michael Hankinson (Hankinson, 2018) ve své studii o NIMBY efektu zjistil, že postoj k nové výstavbě závisí na rozložení vlastnictví bytového fondu v lokalitě. Vlastníci nemovitostí jsou obvykle proti nové bytové výstavbě, protože se více obávají poklesu hodnoty svých nemovitostí, zvýšené konkurence na trhu a změny charakteru lokality. Naopak nájemníci jsou obecně více nakloněni nové výstavbě, protože mohou očekávat, že zvýšená nabídka povede ke snížení cen nájemného. Klíčovým zjištěním je, že odpor k nové výstavbě se zvyšuje, pokud lidé vnímají, že bude přímo ovlivněna lokalita, ve které žijí.

Obrázek 5: Postoj vlastníků a nájemníků k nové výstavbě



Zdroj: Hankinson (2018)

Mapa 6: Podíl odvolání proti rozhodnutí stavebního úřadu



2. 4. 4

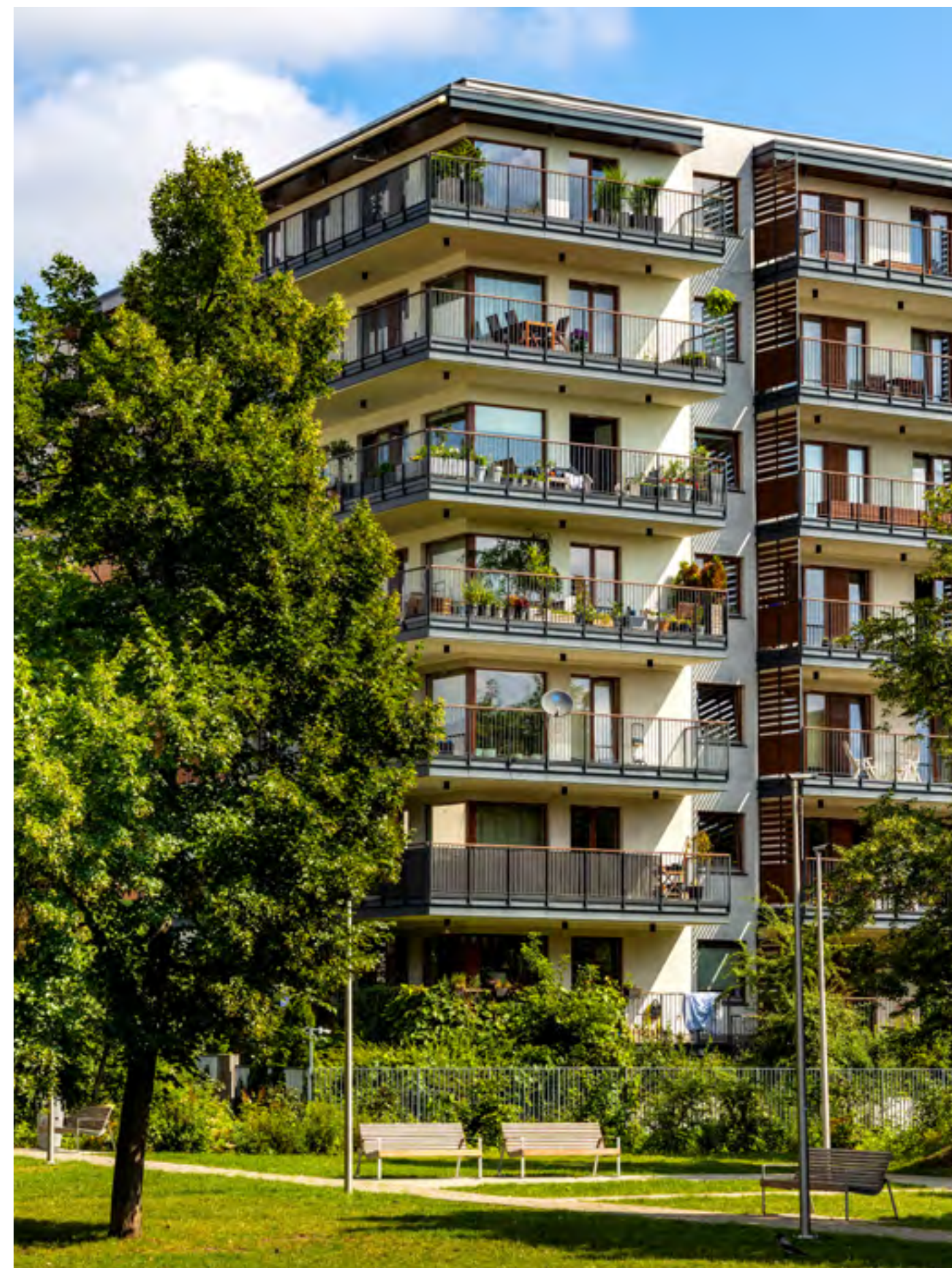
Regulace spojená s ochranou životního prostředí

Ochrana životního prostředí a udržitelnost hrají na trhu nemovitostí stále významnější roli. Rostoucí povědomí o klimatické změně, znečištění a čerpání přírodních zdrojů postupně vede k zavádění přísnějších environmentálních předpisů a standardů. Tyto regulace se v praxi promítají do většího důrazu na energetickou účinnost budov, využívání udržitelných stavebních materiálů a recyklaci a implementaci obnovitelných zdrojů energie. Investoři a developeři jsou stále více motivováni regulací finančního sektoru k tomu, aby své projekty realizovali s ohledem na ekologické dopady. Na druhou stranu však regulace zaměřená na ochranu klimatu přímo ovlivňuje ceny nemovitostí, a to prostřednictvím zvýšených stavebních nákladů a nákladů na technologie.

Trh je ovlivňován požadavky na snižování spotřeby energie a zvyšování využití obnovitelných zdrojů. Nové budovy budou muset splňovat přísné normy energetické účinnosti pro získání výhodného bankovního financování. Majitelé starších budov budou motivováni investovat do jejich zmodernizování (např. zateplení) kvůli snižování nákladů na energie.

Důležitým aspektem je také přesah územního plánování a souvisejícího územního rozvoje do problematiky trvalé udržitelnosti. Vyšší podíl dokončovaných rodinných domů oproti bytům zvyšuje energetickou náročnost osídlení, i když existuje veřejná podpora pro snižování energetických spotřeb prostřednictvím programů (MMR ČR, 2020, str. 128). To souvisí s potřebou zaměřit se na výstavbu ve městech a snahu o zahušťování prostoru. V opačném případě bude pokračovat trend suburbanizace, který s sebou nese vyšší náklady jak pro společnost, tak pro životní prostředí.

Další snížení energetické náročnosti je pravděpodobně dosažitelné skrze tržní mechanismy, zejména postupným růstem cen energií. Tento názor zazníval ve veřejné diskusi především během energetické krize vyvolané válkou na Ukrajině a hledáním alternativy ruského plynu. Přestože se energetická spotřeba domácností úspěšně snižuje, je tento pozitivní efekt kompenzován nárůstem počtu domácností v individuální zástavbě, která je energeticky náročnější.



2. 4. 5

Zpoždění nabídky ve srovnání s poptávkou

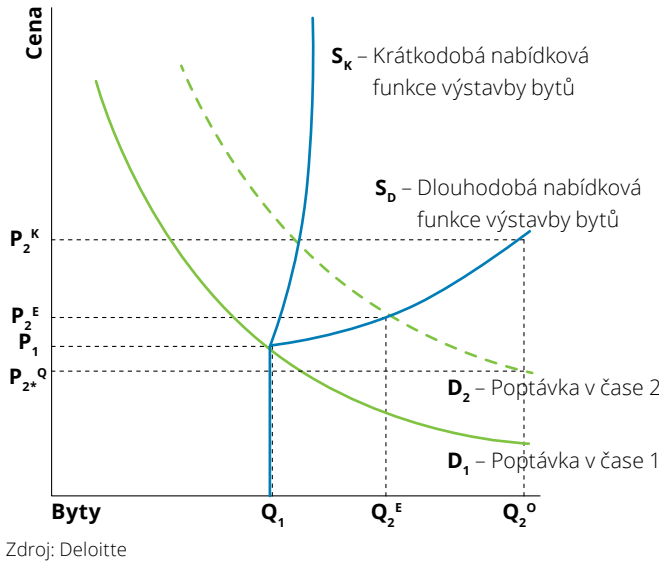
Výstavba bytů obvykle zaostává za změnami v poptávce. Pokud poptávka po nemovitostech prudce vzroste, trvá určitou dobu, než jsou nově poptávané nemovitosti dokončeny a uvedeny na trh. Toto zpoždění způsobuje krátkodobé až střednědobé nerovnováhy na trhu nemovitostí (Graf 7).

V čase 1 je trh v rovnováze, přičemž křivky poptávky a nabídky se protínají na úrovni rovnovážného množství a ceny bytů Q_1 a P_1 . Pokud dojde k neočekávanému pozitivnímu šoku, například lokalizací nové firmy, poptávka vzroste na úroveň D_2 . Jelikož ale ve velmi krátkém časovém období není možné vystavět nové byty, je nabídka téměř fixní – při jakékoliv ceně bude tedy množství bytů na trhu přibližně stejné, proto je krátkodobá nabídka téměř svislá („téměř“ proto, že přeci jenom nějaké nemovitosti se na trh při razantním zvýšení cen mohou dostat, například dlouho nevyužívané nebo rekreační objekty a podobně).

V tomto krátkodobém horizontu, kdy je poptávka vyšší, ale nová výstavba ještě nebyla realizována, ceny nemovitostí stoupnou na úroveň P_2^K . Tato cena výrazně přesahuje náklady na výstavbu, což developery motivuje k přípravě a realizaci nových projektů. Pokud by však developři neodlišili rozdíl mezi krátkodobou a dlouhodobou nabídkovou funkcí nové výstavby, mohli by považovat cenu P_2^K za rovnovážnou a začít stavět množství nemovitostí odpovídající Q_2^Q . Pokud by toto množství ale bylo postaveno, průsečík s poptávkovou funkcí D_2 by vedl k poklesu ceny na úroveň P_2^{*Q} pod reprodukční náklady výstavby. Tento jev je jedním z možných vysvětlení výkyvů na realitním trhu.

Developři proto při rozhodování o objemu nové výstavby zohledňují dlouhodobou nabídkovou funkci S_D , aby zvýšili nabídku bytů na rovnovážnou úroveň Q_2^E . V tomto scénáři po počátečním nárůstu cen na úroveň P_2^K díky nové výstavbě cen postupně klesnou na novou rovnovážnou úroveň P_2^E , která však bude stále vyšší než původní cena P_1 .

Graf 7: Reakce nabídky v krátkodobém a dlouhodobém horizontu

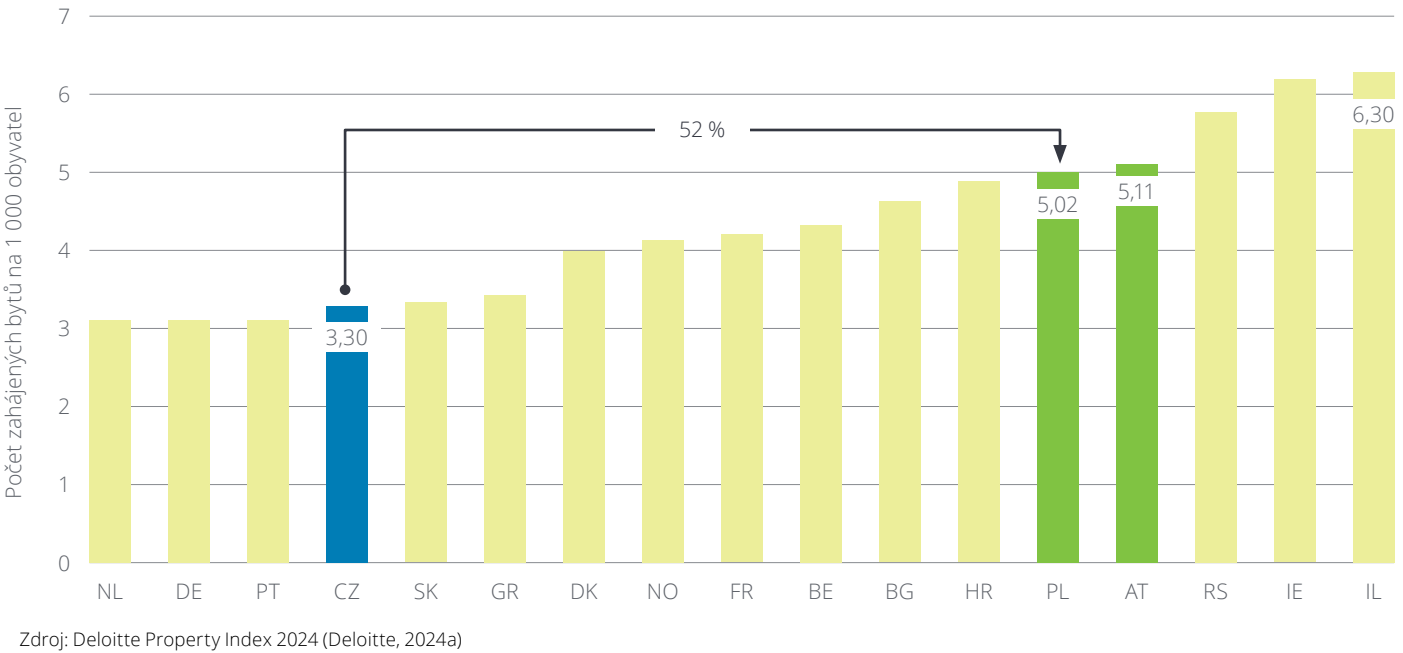


2. 4. 6

Mezinárodní porovnání intenzity bytové výstavby

Ve srovnání s jinými zeměmi Evropy se Česká republika v roce 2023 nacházela až v druhé polovině žebříčku intenzity zahajované bytové výstavby, a to s hodnotou 3,3 bytů na 1 000 obyvatel (Graf 8). V Polsku, které má podobný historický vývoj jako ČR, byla intenzita výstavby v roce 2023 o 52 % vyšší (5,02 zahájených bytů na 1 000 obyvatel). Také v Rakousku, které je téměř stejné velikosti jako Česko, je intenzita výstavby výrazně vyšší, a to 5,11 zahájených bytů na 1 000 obyvatel.

Graf 8: Intenzita bytové výstavby – index počtu zahájených bytů na 1 000 obyvatel (2023)

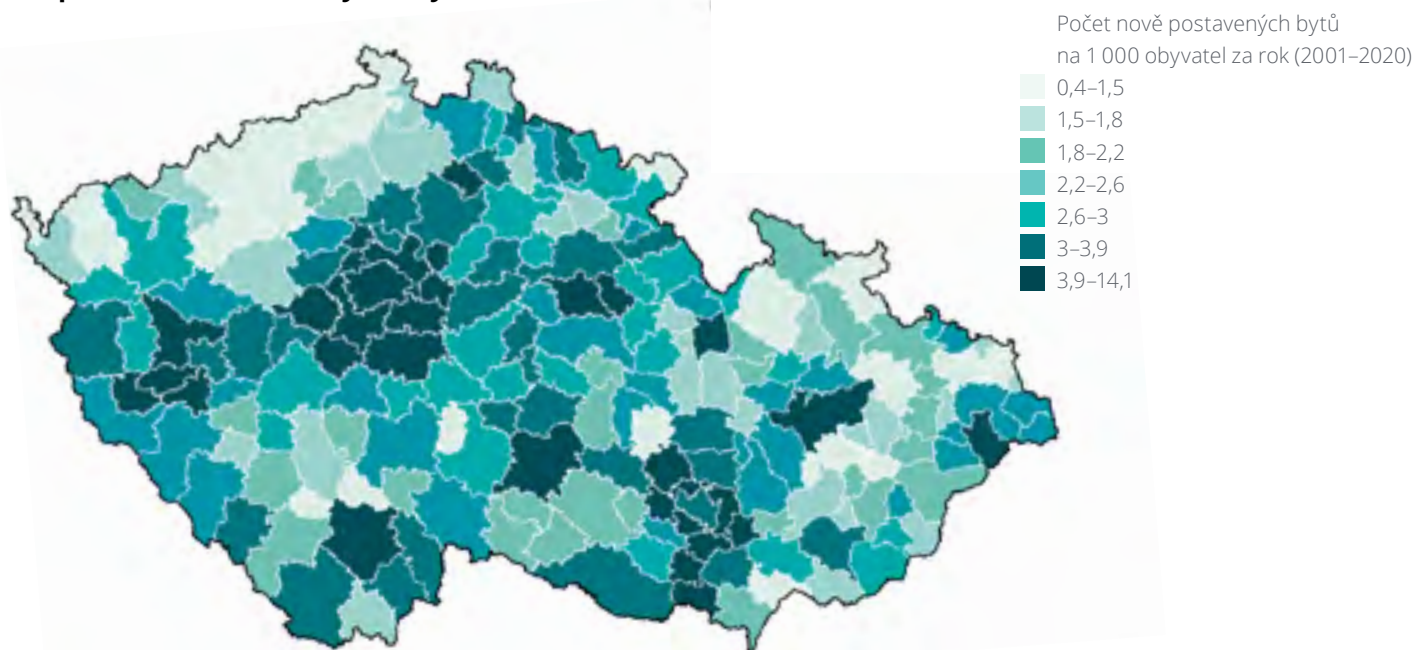


2.4.7

Intenzita nové výstavby

Změny cen nemovitostí ovlivňují nejen migraci obyvatel, ale i výstavbu nových bytů. Pokud ceny bydlení stoupnou, vyplatí se stavebníkům zahájit výstavbu nových bytových jednotek. Při rovnováze se náklady na novou výstavbu rovnají cenám nemovitostí. Po nárůstu cen nemovitostí ale vzniká příležitost, kdy jsou náklady na výstavbu nižší než cena nemovitostí, což motivuje developery k výstavbě. V reakci na rostoucí poptávku po bydlení se ve střednědobém horizontu zvyšuje nabídka po bydlení. Nové byty na trhu pak působí na snížení cen k úrovni, za kterou lze nemovitosti postavit. Jak ukazuje mapa intenzity nové výstavby (Mapa 7), největší stavební aktivita je v největších českých městech a jejich aglomeračních zázemí, zatímco nejnižší je na periferiích a v post-průmyslových regionech, kde počet obyvatel klesá a ceny nemovitostí jsou v průměru nižší.

Mapa 7: Intenzita nové výstavby dle okresů



Zdroj: ČÚZK a Deloitte



2.4.8

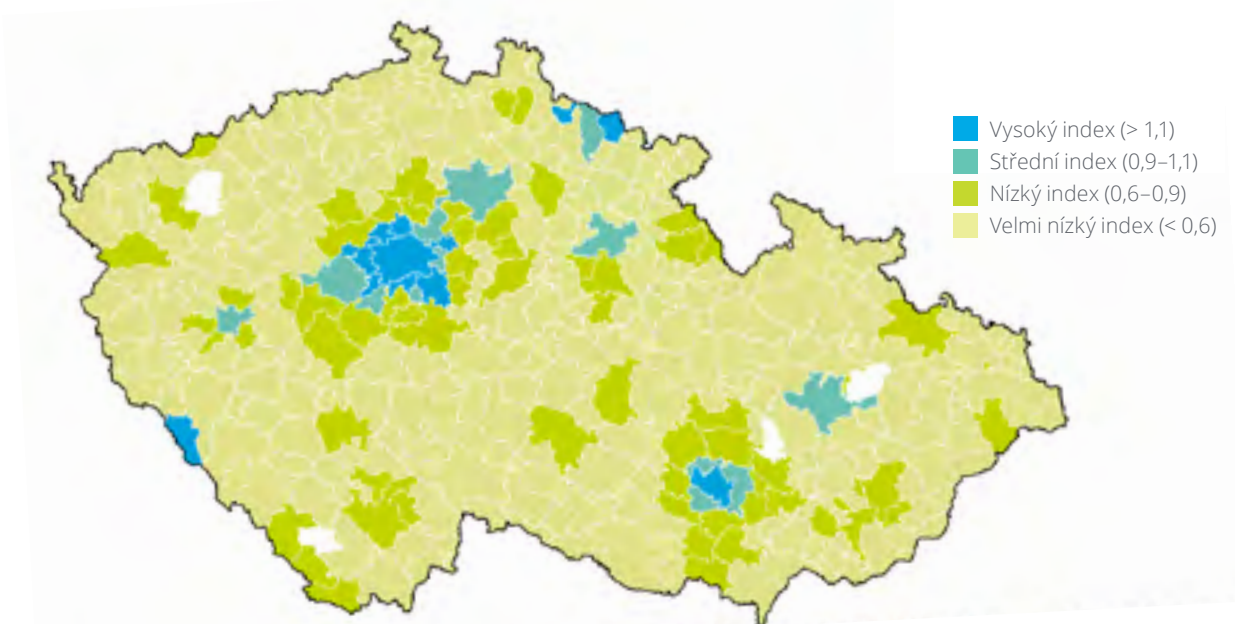
Atraktivita bytové výstavby

Index atraktivity bytové výstavby zohledňuje poměr mezi cenovou hladinou rezidenčních nemovitostí a náklady na novou výstavbu. V oblastech, kde stavební náklady značně převyšují cenu nemovitostí, se výstavba nových bytů nevyplatí, neboť je levnější pořídit existující nemovitost. Naopak tam, kde ceny nemovitostí převyšují cenu stavebních prací, dochází k výstavbě a tento rozdíl se promítá do vyšší ceny pozemků.

Většina českého území vykazuje zejména kvůli nižší atraktivitě místních pracovních trhů a existující nabídce nemovitostí spíše nízkou atraktivitu pro územní

rozvoj (Mapa 8). Z periferních regionů dlouhodobě odcházejí obyvatelé do měst, zatímco budovy v těchto oblastech zůstávají. Relativně klesající poptávka ze stran domácností a fixní nabídka nemovitostí vedou k tomu, že ceny nemovitostí v těchto regionech klesají pod reprodukční náklady stavebních prací. V průměru tak v těchto regionech nedochází k nové výstavbě ani při oživení poptávky. Poptávka by musela růst natolik, aby obecné ceny nemovitostí dosáhly úrovně nákladů na novou výstavbu; teprve pak by bylo možné zahájení intenzivnější výstavby.

Mapa 8: Index atraktivity bytové výstavby dle obcí s rozšířenou působností (ORP)



Zdroj: ČÚZK a Deloitte

2.5

Zdroje

Dostupnost nových i starších bytů závisí na nákladech spojených s jejich výstavbou. Dostupnost bytů v novém developmentu je přímo ovlivněna náklady na výstavbu a potřebnými zdroji k realizaci samotné výstavby. U starších bytů a nájemních bytů je dostupnost spojena se stavem těchto nemovitostí a energetickou efektivitou, kterou je možné zlepšit pouze rekonstrukcemi nebo investicemi do nových technologií.

2.5.1

Kapacity stavebních firem

Kapacity stavebních firem určují jejich schopnost realizovat výstavbu nových bytů a domů, což má přímý dopad na nabídku nemovitostí na trhu. Pokud jsou kapacity stavebních firem omezené, je nabídka nových nemovitostí limitována a při převisu poptávky to může vést ke zvyšování cen bydlení. Jinými slovy, při nízké kapacitě stavebních firem a vysoké poptávce jsou lidé nuceni přeplácat ostatní zájemce. Naopak při dostatečné kapacitě mohou stavební firmy zvýšit nabídku, což umožňuje v dlouhodobém horizontu reagovat na poptávku a stabilizovat ceny na trhu.

Kapacity stavebních firem jsou primárně určeny množstvím kvalifikované pracovní síly. Nedostatek kvalifikovaných pracovníků může vést ke zpomalení stavebních projektů nebo dokonce k jejich odkladu, což následně omezuje počet nově postavených domů či bytů.

Kromě pracovní síly je zásadní i dostupnost stavebního materiálu, jako je beton, ocel či dřevo, a stavebních strojů, například jeřábů nebo bagrů. Pokud dojde k nedostatku těchto zdrojů nebo k jejich zdražení, může se výstavba výrazně prodloužit a stává se tak finančně náročnější.

Dalším důležitým aspektem je schopnost stavebních firem získat financování pro velké projekty. Ekonomické podmínky, jako jsou úrokové sazby nebo dostupnost úvěrů, ovlivňují, kolik projektů je firma schopna současně realizovat.

V neposlední řadě hrají významnou roli technologie a inovace, jako jsou prefabrikované stavební díly nebo nové stavební postupy, které mohou zvýšit efektivitu a umožnit stavebním firmám stavět více s menším počtem pracovníků nebo za kratší dobu.

2.5.2

Pracovníci ve stavebnictví

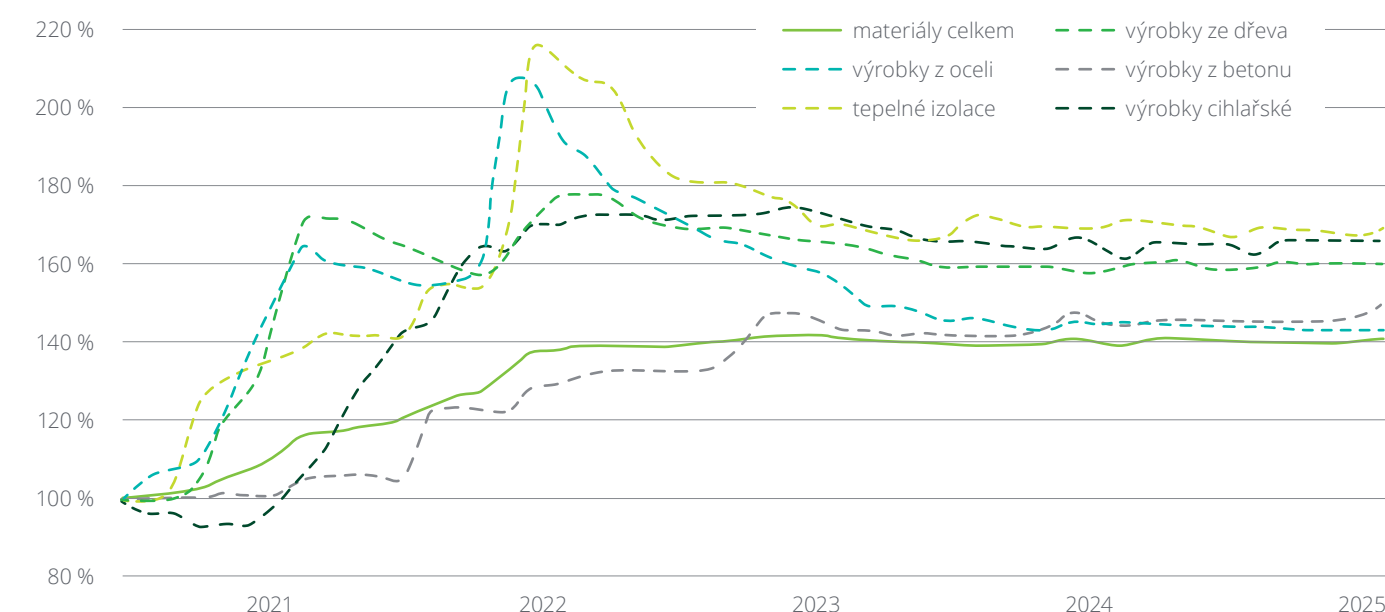
Dostupnost a kvalifikace pracovních sil přímo ovlivňují schopnost stavebních firem realizovat projekty včas a za konkurenceschopné ceny. V České republice se však objevuje problém, že domácí školství neprodukuje dostatečný počet kvalifikovaných stavebních řemeslníků. To může mít několik negativních dopadů na trh s bydlením: prodlužuje dobu výstavby, zvyšuje náklady na pracovní sílu a snižuje kvalitu dokončených staveb.

V posledních letech se českému školství nedaří přilákat dostatečný počet studentů do stavebních oborů, jako je zednictví, tesařství nebo instalatérství. Nedostatek mladých lidí vstupujících do těchto profesí způsobuje, že chybí adekvátní náhrada za pracovníky, kteří postupně odcházejí do důchodu.

Kvůli nedostatku domácích pracovníků jsou stavební firmy stále více nuceny spoléhat na zahraniční pracovníky zejména z východní Evropy (např. z Ukrajiny nebo Rumunska). Tito pracovníci často přicházejí na základě krátkodobých pracovních povolení, což může vytvářet nejistotu ve stavebním sektoru, zejména pokud dojde k omezením pracovních víz nebo k politickým změnám, které mohou ztížit jejich zaměstnávání.

Závislost na zahraničních pracovnících navíc představuje riziko, že se trh s bydlením stane méně stabilním, pokud dojde k neočekávaným změnám v imigrační politice nebo ekonomických podmínkách v zemích původu těchto pracovníků.

Graf 9: Vývoj indexů cen sledovaných materiálů



Zdroj: ÚRS (2025)

2.5.3

Ceny materiálů a energií

Ceny stavebních materiálů, jako jsou beton, ocel, dřevo a izolační materiály, mají přímý dopad na náklady výstavby. Růst cen materiálů často tyto náklady zvyšuje, což se následně promítá do vyšších cen pro konečné uživatele, tedy kupce nemovitostí. Kolísání cen materiálů odráží také globální ekonomické podmínky, problémy s dodavatelskými řetězci a rostoucí poptávku po stavebních projektech.

K prudkému nárůstu cen stavebních materiálů v posledních letech přispěla omezení spojená s pandemií COVID-19, která výrazně narušila globální dodavatelské řetězce a způsobila nedostatek stavebních materiálů na trhu. Faktory jako omezení výroby a dopravy, v kombinaci s rostoucí poptávkou

po uvolnění pandemických opatření, vedly k dramatickému růstu cen. Lidé, kteří trávili více času doma, také začali investovat do renovací, což ještě zvýšilo tlak na dodávky a tím i ceny materiálů.

Dalším významným faktorem byl nárůst cen energií na evropském trhu. Energetická krize, umocněná odstřihnutím se od ruského plynu a ropy v roce 2021 a 2022, vedla k výraznému zdražení energeticky náročné výroby stavebních materiálů, jako jsou cement, ocel a cihly. Tento nárůst cen energií se promítl do celkové inflace a ovlivnil náklady na stavební práce. Ekonomická nejistota a inflace přinutily investory kalkulovat s vyššími náklady a riziky, což vedlo k růstu cen nemovitostí.

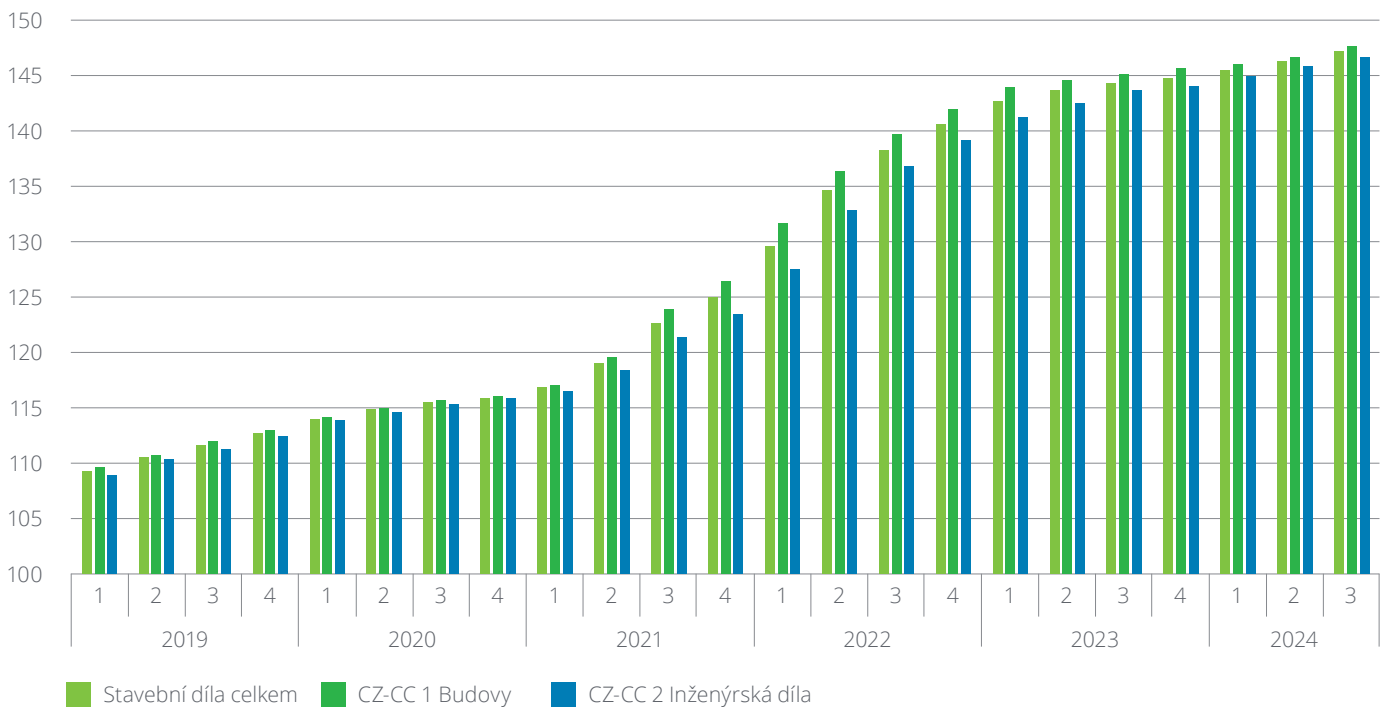
Ruská invaze na Ukrajinu v roce 2022 situaci ještě zhoršila. Sankce proti Rusku a narušení výroby na Ukrajině vedly k nedostatku klíčových surovin, jako jsou kovy a dřevo, což opět vyvolalo růst cen materiálů. Tento souběh faktorů způsobil výrazné zvýšení nákladů na výstavbu, což mělo přímý dopad na ceny bydlení a dostupnost nových nemovitostí na trhu.

Od roku 2019 až do roku 2020 byl růst mírný a stabilní. Nicméně od roku 2021 se projevil výrazný nárůst

cen, který měl až exponenciální charakter především mezi roky 2021 a 2022, kdy došlo k prudkému růstu v důsledku energetické krize a války na Ukrajině. Oba tyto faktory vedly k prudkému zvýšení cen stavebních prací, což je patrné zejména v roce 2022. V roce 2023 růst zpomalil, ale v roce 2024 pokračoval mírným oživením, avšak ceny ve srovnání s předchozími lety zůstávaly na vysoké úrovni.

2.6 Daně

Graf 10: Indexy cen stavebních děl (rok 2015 = 100)²



Zdroj: ČSÚ (2024a)

Vývoj cen stavebních materiálů bude nadále ovlivňován stabilitou dodavatelských řetězců, energetickou politikou, geopolitickým vývojem a vývojem celosvětového ekonomického růstu. Pokud se tyto faktory stabilizují, může dojít ke stabilizaci či mírné korekci cen materiálů, což by pomohlo zmírnit tlak na ceny bydlení.

² Pro publikování cenových indexů stavebních děl je používána od roku 2004 **Klasifikace stavebních děl CZ-CC** (Classification of Types of Constructions – CC). Zkratka CZ v názvu klasifikací vyjadřuje národní verzi mezinárodního standardu. Základním obdobím publikované časové řady je rok 2015 a základní cenovou hladinou **průměr za rok 2015**. Indexy cen stavebních děl v jednotlivých třídách podle klasifikace CZ-CC se počítají jako vážené průměry z různých stavebních prací. Tyto hodnoty se dále agregují postupně až do první úrovně klasifikace (sekce). Váhy pro jednotlivé stavební práce byly stanoveny na základě údajů z let 2017 až 2021 a vycházejí z rozpočtů konkrétních staveb. Zobrazený index je pak výsledkem agregací a vážení.

Daně mají na rezidenční trh v České republice významný vliv, protože přímo ovlivňují jak náklady na pořízení a držbu nemovitostí, tak rozhodování investorů a domácností. Daně představují jednu z podstatných složek nákladů nové výstavby i rekonstrukcí bytů a ovlivňují také prodeje již hotových bytů.

Změny v daních, například v rámci daňové reformy nebo zavedení nových daní, mohou mít zároveň významný dopad na ceny nemovitostí a dostupnost

bydlení. Obecně jsou změny daní vždy zcela zásadním administrativním zásahem státních institucí do fungování realitního trhu. Mají bohužel tendenci trh rozkolísat a obecně vytváří významný tlak. Problém těchto změn je totiž ten, že se o nich ví dopředu a trh na ně reaguje s předstihem. Před změnou se může zpomalit (lidé méně nakupují) a po změně se může velmi zrychlit. Výsledkem bývá, že na realitním trhu se mohou rychle střídát dva extrémy – buď velká poptávka, nebo naopak nezáměr. Obdobnou situaci bylo možné sledovat například mezi roky 2007–2008 nebo mezi roky 2023–2024.



2. 6. 1

Základní přehled daní

Nejvýznamnější daně, které mají vliv na rezidenční trh, jsou daň z přidané hodnoty (DPH), daň z nemovitých věcí a daň z příjmů právnických osob:

- **Daň z přidané hodnoty** je nepřímá daň, která se aplikuje na většinu zboží a služeb včetně prodeje nemovitostí. V České republice jsou sazby DPH rozděleny na základní a sníženou sazbu. Základní sazba DPH byla pro rok 2024 nastavena na 21 % a snížená sazba na 12 %. DPH se aplikuje na prodej nových nemovitostí nebo na nemovitosti, které prošly rozsáhlou rekonstrukcí.
- **Daň z příjmů právnických osob** se vztahuje na příjmy firem z jejich obchodních činností včetně příjmů z prodeje nemovitostí. V České republice je tato daň od 1. 1. 2024 na úrovni 21 %.
- **Daň z nemovitých věcí** je majetková daň, kterou platí vlastníci nemovitostí na základě výměry a typu pozemku či stavby. Výše daně se odvíjí od místních koeficientů, které určují obce.

Zatímco výstavba nových bytů je poměrně významně daňově zatížena, tak po zrušení daně z nabytí nemovitosti má stát ze starší zástavby jen zanedbatelné příjmy. Daň z nabytí nemovitosti byla daňová povinnost placená kupujícím, která činila 4 % z kupní ceny nebo hodnoty nemovitosti podle administrativního posudku, a navíc se nevztahovala na novou výstavbu. Ke konci roku 2020 byla tato daň zrušena, což mělo za cíl usnadnit přístup k vlastnickému bydlení a snížit počáteční náklady spojené s nákupem nemovitosti.

Kromě konkrétních daní existuje i několik daňových úlev, které mohou podpořit dostupnost bydlení nebo zvýhodnit určité skupiny obyvatel. Nejvýznamnějšími

z nich je patrně daňový odpočet úroků z hypotéky, kdy si úroky z hypoték mohou fyzické osoby odečíst od základu daně, což snižuje efektivní náklady na financování bydlení a motivuje k vlastnickému bydlení. Od roku 2021 se však tato výhoda postupně omezuje, a to tak, že se snížila maximální částka, kterou je možné odečíst od základu daně. Konkrétně do roku 2020 bylo možné odečíst až 300 000 Kč ročně, avšak od 1. ledna 2021 se tento limit snížil na 150 000 Kč ročně.

Dílním důvodem relativně vysokých cen českých nemovitostí může být v mezinárodním kontextu nízká sazba daně z nemovitosti. Role daně z nemovitosti je obvykle spojována s významem v územním plánování a fiskální decentralizaci, ale její vhodné nastavení má přesah i do politiky bydlení. Daň z nemovitosti totiž může působit jako proticyklické opatření zamezující volatilitě cen na trhu nemovitostí. To je způsobené kapitalizací budoucích daní, kdy s růstem ceny nemovitosti roste i daňový základ a budoucí odvedená daň, která snižuje současnou hodnotu nemovitosti (OECD/KIPF, 2016, str. 72). Celkově velmi nízké zatížení daní z nemovitosti v Česku (přibližně na úrovni 0,25 % HDP) může přispívat k relativně vysoké cenové hladině bydlení ve vztahu k průměrnému výdělku. Česko má páté nejvyšší zdanění nemovitostí ve vztahu k HDP z celkových 35 zemí OECD, u kterých v průměru daň z nemovitosti mírně překračuje 1 % HDP (OECD/KIPF, 2016). Dle zmíněného článku (OECD/KIPF, 2016) nízké zdanění nemovitostí snižuje pobídky k efektivnímu a aktivnímu využití bytového fondu. Umožňuje držet nemovitosti jako dlouhodobou investici bez výraznějších vedlejších nákladů a snižuje motivaci obcí a měst k aktivnímu zapojení do rozvoje bytového trhu.



2.6.2

Rozpočtové určení daní

V rámci daňového systému je kromě výše daní a předmětu zdanění pro fungování trhu důležité také rozdělení vybraných peněz jednotlivým koncovým příjemcům. Takzvané rozpočtové určení daní (RUD) je důležitým nástrojem fiskální politiky, který určuje, jak jsou rozděleny daňové příjmy mezi státní rozpočet a rozpočty jednotlivých krajů a municipalit.

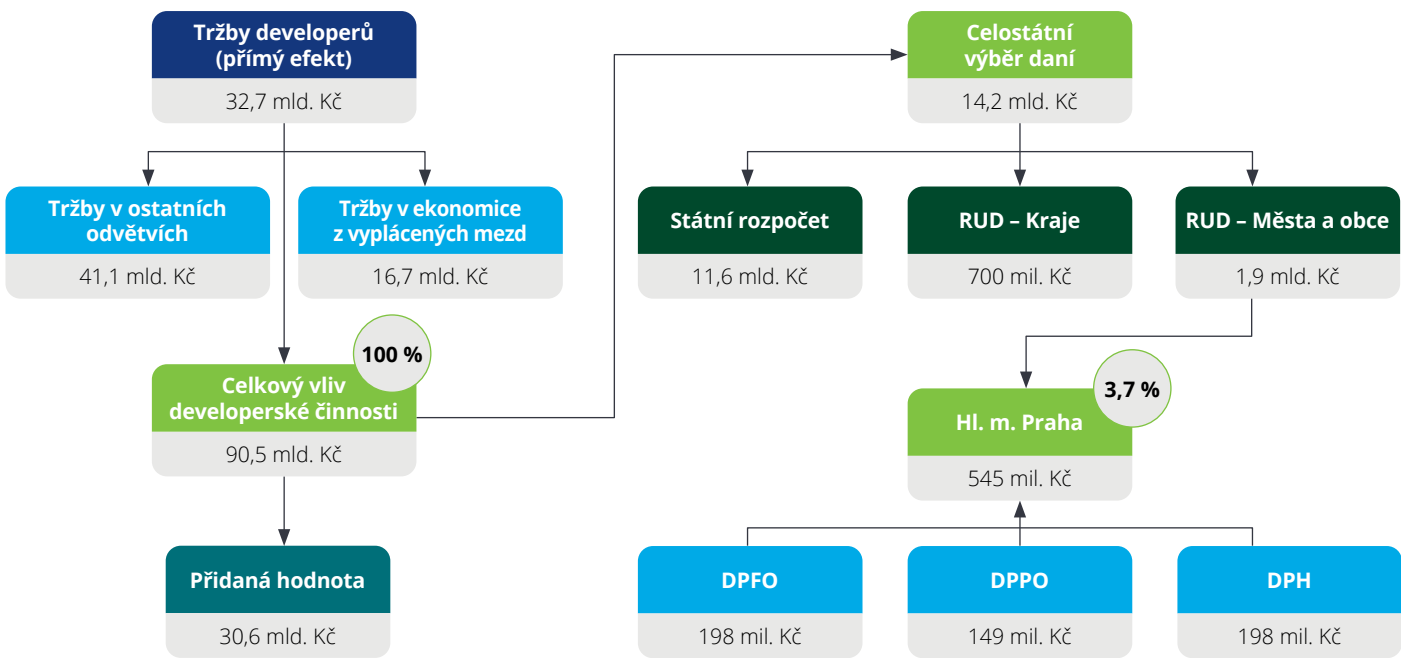
Tímto rozdělením jsou silně ovlivněny motivace jednotlivých aktérů na trhu s developerskými projekty. Ve většině evropských zemí je tento systém navržen tak, aby zajistil finanční stabilitu místním samosprávám a umožnil jim poskytovat základní veřejné služby.

V případě České republiky je systém nastaven spíše ve prospěch státu na úkor jednotlivých samospráv. Výpočty ukázaly, že při hypotetických tržbách developerů v Praze v roce 2019 ve výši 33 miliard Kč se díky multiplikačnímu efektu developerskou činností vygeneruje celkem 91 miliard Kč. Z těchto 91 miliard Kč se na celostátní úrovni vybere na daních 14 miliard Kč. Z této částky připadne Hlavnímu městu Praha pouze 3,7 % (Graf 11). Zbytek částky totiž dostanou kraje a především stát. Ze současného fungování RUD tedy vyplývá nedostatečná motivace měst, které z DPH developerské činnosti dostanou pouze zlomek a nekompensuje jim náklady spojené se zajištěním veřejné infrastruktury a dalších nákladů.

Ve srovnání se zahraničím mají české obce a města relativně nízký podíl přímých příjmů. V České republice většina příjmů municipalit pochází z přerozdělených státních příjmů, což omezuje jejich finanční nezávislost a schopnost flexibilně reagovat na místní potřeby a priority. Tento nedostatek příjmové autonomie může mít negativní dopad na efektivní plánování a poskytování veřejných služeb. Místní samosprávy jsou více závislé na centrální vládě a jejich finanční stabilita může být ohrožena v případě ekonomických výkyvů nebo v případě změn ve státní fiskální politice.

Municipality nejsou při současném nastavení RUD ochotny podporovat výstavbu na vlastním území. Příjmy do městských rozpočtů z nové výstavby jsou ve srovnání s náklady na novou infrastrukturu nízké. Z toho důvodu přišla města s konceptem kontribucí, které lze chápat jako určitý druh zdanění, které přímo vybírají municipality. Kontribuce jsou určitou kompenzací malých příjmů z nové výstavby a jsou většinou stanoveny jako poplatek za m² hrubé podlažní plochy nové výstavby na území obce. Kontribuce zdražuje výstavbu, což se ve výsledku přenáší na koncového zákazníka a zvyšuje nedostupnost bydlení.

Graf 11: Modelový příklad RUD rezidenčního developmentu v Praze v roce 2019³



Zdroj: Deloitte a MF ČR (2019)

³ U modelového příkladu RUD rezidenčního developmentu v Praze v roce 2019 se v rámci předpokladů počítalo s 5 415 ks prodaných bytů o průměrné velikosti bytu 59,7 m² a průměrné ceně 101 148 Kč za m² bytu.



3

Bydlení v České republice

3.1

Vlastnické bydlení

Vlastnictví bytů patří v České republice k **nejrozšířenějším** formám zajištění bydlení, což je dlouhodobě ovlivněno **historickým, ekonomickým i sociálním** vývojem.

Tradice vlastnického bydlení má v ČR hluboké kořeny, zejména v období po roce 1989, kdy došlo k **privatizaci bytového fondu**. Vlastnické bydlení historicky bylo a je spojováno s **finanční jistotou**, zajištěním na stáří a ochranou před nepříznivými změnami na trhu s bydlením, jako jsou rostoucí nájemní a nejistoty spojené s nájemním bydlením. Tento kulturní a ekonomický postoj přetrvává i v současnosti, kdy vlastnictví nemovitosti bývá často považováno za klíčový životní cíl.

Mnoho lidí považuje byt či dům v osobním vlastnictví za **stabilní a dlouhodobou investici**, která poskytuje jistotu a nezávislost. Nemovitosti historicky vykazují **zvyšující se hodnotu**, a to z nich činí také atraktivní prostředek zhodnocení kapitálu. V posledních dekáдах rostly ceny nemovitostí stabilně a období stagnací či poklesů trhu bylo možné považovat za přechodné výkyvy. Tento vývoj vedl k tomu, že mnoho domácností vnímá nákup nemovitosti nejen jako zajištění bydlení, ale také jako **ochranu proti inflaci** či způsob **zajištění rodiny** a případného přenosu hodnoty na budoucí generace.

3.1.1

Kupující rezidenčních nemovitostí v České republice

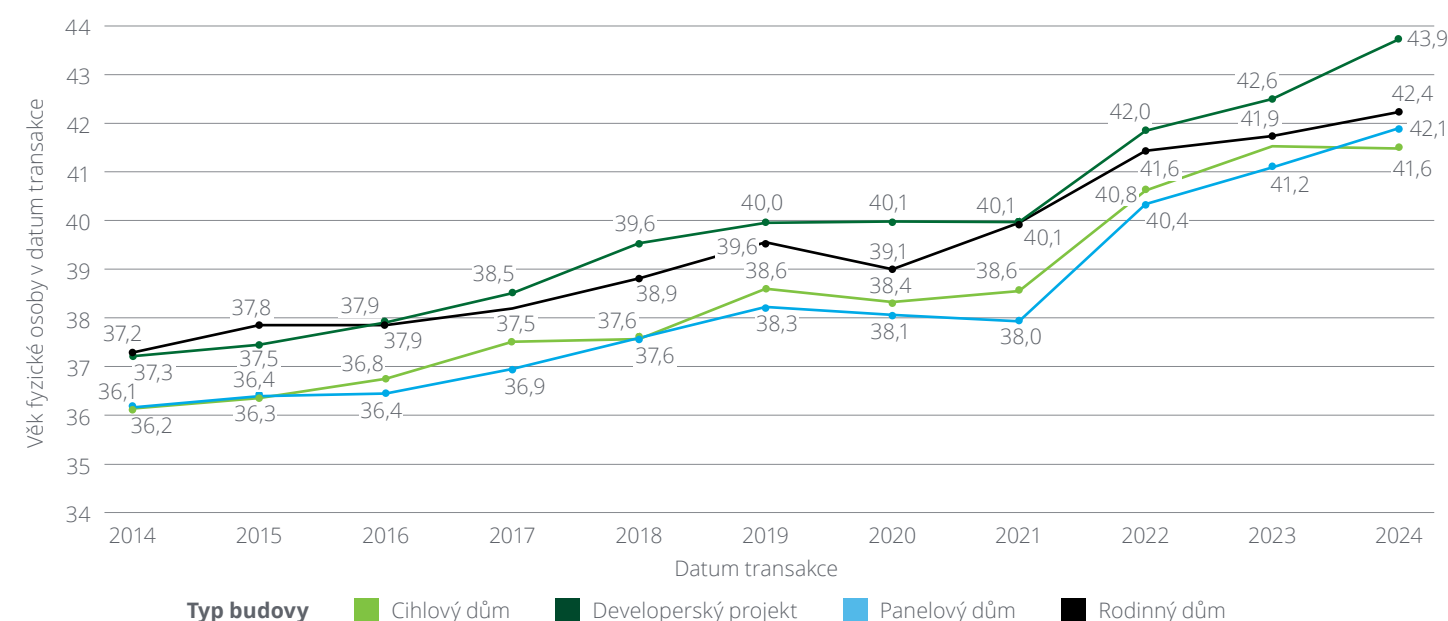
Privatizace státního bytového fondu po roce 1989 a přechod k tržní ekonomice vedly k výrazné proměně podílů vlastníků. Zatímco dříve byly byty většinou ve vlastnictví státu nebo družstev, privatizace umožnila jednotlivcům a soukromým firmám byty vlastnit, což mělo různé dopady na kvalitu bydlení napříč republikou.

Generace, které v současnosti přicházejí na trh nemovitostí, čelí volbě mezi nájemním a vlastnickým bydlením (viz podíl nájemního a vlastnického bydlení na Mapě 10: Podíl domácností žijících v nájmu v Evropské unii, str. 82). Růst cen nemovitostí zvyšuje také absolutní výši vlastních zdrojů nutných k pořízení vlastního bydlení. K našetření dostatku vlastních zdrojů je tak potřeba delší doba, což má přímý dopad na průměrný věk kupujících nemovitostí, který se stále zvyšuje. Lidé, kteří by dříve získali vlastní bydlení

již v mladším věku, dnes zůstávají v nájemních bytech delší dobu, než si mohou dovolit hypotéku a následnou koupi nemovitosti.

Díky omezené nabídce na koupi nemovitosti dosáhnou například v Praze pouze některé skupiny obyvatel. V České republice významně stoupl za posledních deset let průměrný věk lidí kupujících nemovitost, a to o 6,1 roku. V roce 2014 činil průměrný věk kupujícího 36,5 roku. V polovině roku 2024 to bylo již 42,6 roku. V Praze pak stoupl mezi roky 2014 a polovinou roku 2024 průměrný věk fyzických osob, které zakoupily byt, o 7 let, a to z 36,7 roku v roce 2014 na 43,9 roku v roce 2024. Při předpokladu průměrného věku dožití obyvatel Prahy ve výši 75 let se díky tomu, že si obyvatelé Prahy o 7 let později vezmou hypotéku, podíl lidí žijících v nájmu teoreticky zvýší až o 10 %, což odpovídá 50 tisícům bytů.

Graf 12: Vývoj průměrného věku kupujících dle kupních smluv v Katastru nemovitostí, rozděleno podle typu budovy v České republice



Zdroj: ČÚZK, Deloitte a Dataligence (2025)

Kromě toho narůstá počet jedinců a rodin, kteří na hypotéku z různých důvodů vůbec nedosáhnou. To vede k postupnému zvyšování podílu obyvatel, kteří zůstávají v nájemním bydlení, protože možnost vlastního bydlení je pro ně finančně nedosažitelná. Kromě nedostupnosti hypoték hraje významnou roli i změna preference mladší skupiny obyvatel, kteří mohou dobrovolně zůstávat v nájemním bydlení s tím, že své peníze použijí raději na jiné formy investic nebo na útratu. Tyto dva trendy mají významné sociální a ekonomické dopady, neboť přináší změny ve struktuře bydlení v celé společnosti a zvyšují tlak na dostupnost nájemních bytů. Na základě výše zmíněného lze říct, že nájemní bydlení by v budoucnosti mohlo mít větší podíl na rezidenčním trhu v ČR.

V kontextu současného trhu s nemovitostmi je zřejmé, že dostupnost bydlení hraje zásadní roli pro udržení ekonomicky aktivního obyvatelstva v zemi. Pokud stát neumožní ekonomicky aktivním občanům snadný přístup k bydlení, hrozí, že tito lidé budou nuceni hledat příležitosti jinde, a to nejen v rámci regionu, ale i za hranicemi. Tato skutečnost se odráží i ve zvyšujícím se průměrném věku kupujících, což přímo souvisí s růstem cen nemovitostí. Ekonomická situace jednotlivců tak často ovlivňuje jejich schopnost vstoupit na trh s bydlením, což má dlouhodobé dopady na demografickou strukturu kupujících.

3. 1. 2. 1

Výše hypotečních sazeb

Nižší úrokové sazby činí hypotéky dostupnějšími a stimulují zájem o koupi nemovitostí. To obvykle vede k růstu cen na trhu s rezidenčními nemovitostmi, protože si více lidí může dovolit financovat bydlení prostřednictvím hypotéky. Naopak vyšší úrokové sazby hypotečních úvěrů snižují dostupnost financování a vedou k poklesu poptávky. Tento mechanismus má zásadní vliv na dynamiku hypotečního trhu a ovlivňuje rozhodování kupujících.

Po roce 2000 se s rostoucí dostupností hypoték výrazně zvýšil zájem o vlastnické bydlení. V posledních dvou desetiletích tak hypoteční trh zažil dynamický růst, zejména díky nízkým úrokovým sazbám, které lákaly velké množství klientů k využití hypoték pro

nákup nemovitostí. Hypoteční trh dosáhl rekordních hodnot během pandemie COVID-19, kdy byly úrokové sazby na historicky nejnižší úrovni (pod 2 %) a poptávka po investicích do nemovitostí prudce stoupla. Opatření proti šíření nemoci uplatňované ze strany státu měly za následek nižší spotřebu domácností a z toho plynoucí vyšší úspory, které nadále podpořily investiční apetit a ochotu domácností kupovat byty, a to i prostřednictvím hypotečních úvěrů. V roce 2022 se však situace změnila. Česká národní banka (ČNB) v reakci na vývoj inflace a počátek konfliktu na Ukrajině zvýšila úrokové sazby, což vedlo velmi rychle k výraznému zdražení hypotečních úvěrů. Úrokové sazby hypotečních úvěrů dosáhly až na úroveň okolo 6 %. To vedlo k výraznému snížení dostupnosti

3. 1. 2

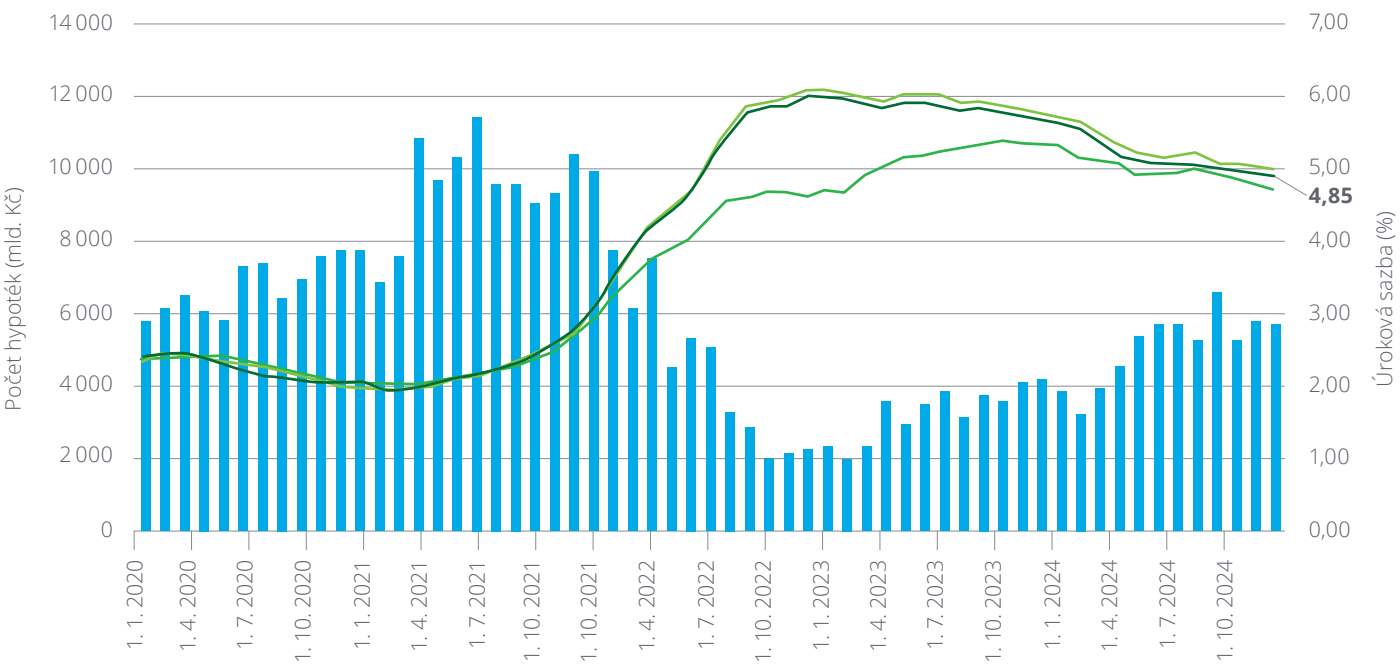
Hypoteční trh

Hypoteční trh je pro vývoj rezidenčního trhu klíčový, umožňuje totiž domácnostem financovat nákup nemovitostí, čímž bezprostředně ovlivňuje dostupnost vlastnického bydlení. Úrokové sazby a podmínky pro získání hypoték zároveň ovlivňují kupní sílu domácností, což přímo formuje poptávku po nemovitostech a jejich ceny. Stabilní hypoteční trh podporuje investice do nemovitostí a rozvoj rezidenční výstavby.

V České republice vznikl hypoteční trh v devadesátých letech po pádu komunistického

režimu, kdy došlo k liberalizaci trhu s nemovitostmi a zavedení možností pro občany získat dlouhodobé úvěry na bydlení. Tento trh se postupně vyvinul a stal se důležitým nástrojem financování vlastnického bydlení. V současnosti tvoří hypoteční úvěry významný zdroj financování koupě bytových jednotek, kde velká část domácností spoléhá na hypotéky jako na hlavní způsob, jak si pořídit nové bydlení.

Graf 13: Počet poskytnutých hypoték (mld. Kč) a průměrná úroková sazba v ČR (1. 1. 2020 – 1. 6. 2024)



Zdroj: ČBA Monitor (2025)

- Počet hypoték bez refinancování
- Průměrná úroková sazba – oficiální data ČNB (nové i refinancované)
- Průměrná úroková sazba – oficiální data ČNB (nové)
- Realizovaná úroková sazba – ČBA Hypomonitor (nové)

hypoték a následnému zpomalení rezidenčního trhu. V kombinaci s ostatními parametry, které byly ze strany bank požadovány, bylo zejména pro mnoho mladých lidí, kteří často nemají naspořený dostatečný objem vlastních finančních prostředků, získání hypotéky velmi složité.

Aktuální situace na hypotečním trhu vykazuje známky stabilizace. Poptávka ožívá, průměrné úrokové sazby hypoték se pohybují okolo 5 % a pomalu klesají, což zvyšuje zájem o nové úvěry. Přesto výše úrokových sazeb zůstává výrazně výš než v minulých letech. Hypoteční sazby se navíc pravděpodobně v krátkodobém horizontu nevrátí na úroveň z první poloviny roku 2021 a mohou se pohybovat okolo 3,5–4,5 %, za předpokladu dlouhodobé úrovně swapů 3–3,5 %. Očekává se, že náklady na financování bydlení zůstanou i do budoucna vyšší než před rokem 2022.

ČNB v reakci na rostoucí inflaci a ekonomickou nejistotu v letech 2022 a 2023 opakovaně zvyšovala úrokové sazby. Vyšší sazby zdražily hypotéky a mnoho zájemců o bydlení nyní čelí podstatně vyšším měsíčním splátkám. Pro ilustraci změny prostředí lze uvést porovnání nákladů na splácení hypotečního úvěru v roce 2019 a v Q2 2024 (Graf 14). Při použití ukazatele DSTI ve výši 55 % by pražská domácnost měla v Q2 2024 vydělávat měsíčně téměř 87 000 Kč, aby si mohla dovolit nový byt průměrné velikosti. Průměrná měsíční splátka hypotéky se mezi roky 2019 a Q2 2024 zdvojnásobila z důvodu vyšších cen nemovitostí a dražších hypoték. Výrazně se tak zhoršila dostupnost vlastnického bydlení a ze sentimentu kupujících je čím dál více patrné, že budoucnost českého bydlení by mohla být v nájmu.

Graf 14: Modelace výše měsíčních splátek ve vybraných obdobích let 2019 a 2024

Průměrná měsíční splátka nového bytu (2019)		Průměrná měsíční splátka nového bytu (2024)	
Průměrná cena bytu 3+kk 70m² (101 818 Kč za m²)	7 127 260 Kč	Průměrná cena bytu 3+kk 70m² (156 500 Kč za m²)	10 955 000 Kč
Vlastní zdroje 20 %	1 425 452 Kč	Vlastní zdroje 20 %	2 191 000 Kč
Hypotéka 80 % (30 let)	5 701 808 Kč	Hypotéka 80 % (30 let)	8 764 000 Kč
Úroková sazba	2,50 %	Úroková sazba	5,14 %
Měsíční splátka hypotéky	22 529 Kč	Měsíční splátka hypotéky	47 800 Kč
Min. měsíční příjem domácnosti	40 961 Kč	Min. měsíční příjem domácnosti	86 909 Kč

Zdroj: Deloitte

3. 1. 2. 2 Regulace ČNB

Česká národní banka reguluje a dohlíží na finanční trh, komerční banky, pojišťovny a další finanční instituce. Pro regulaci hypotečního trhu používá především nástroje makroobezřetnostní politiky, jako jsou limity DTI, DSTI a LTV.

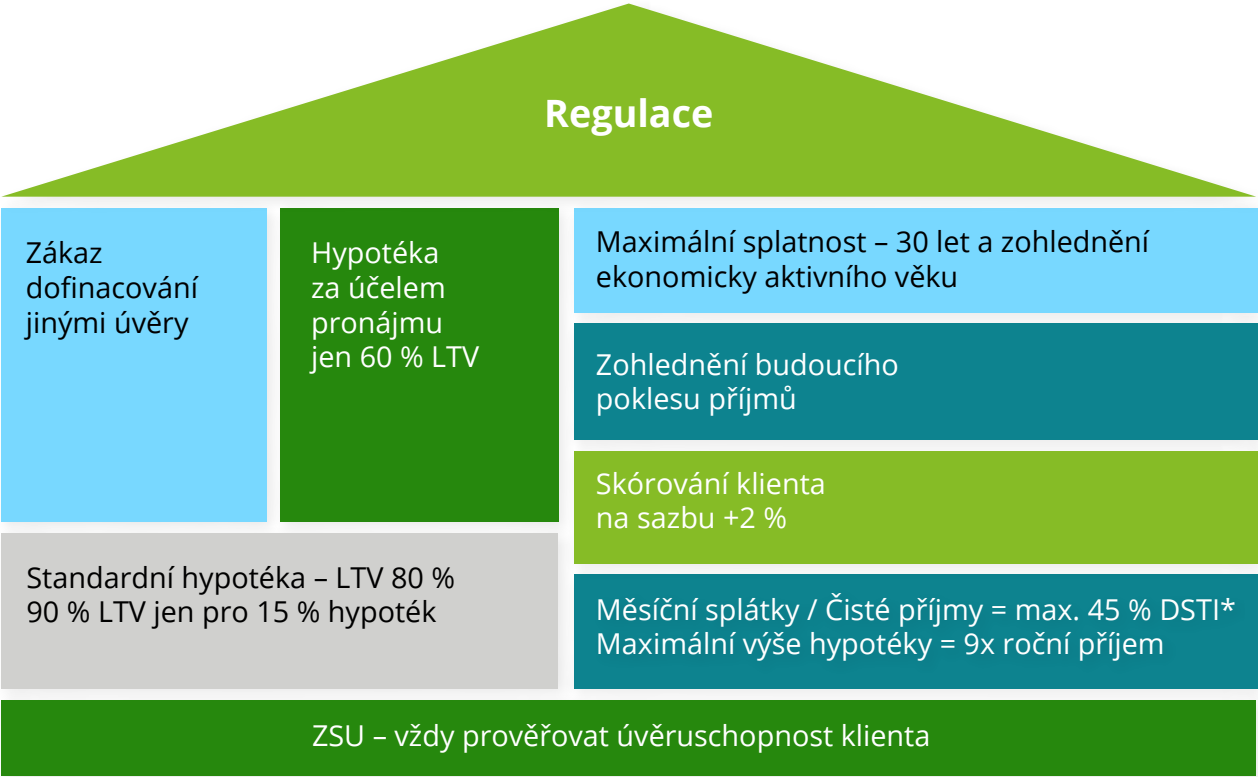
V grafu níže (Graf 15) je uveden přehled požadavků, které ČNB využívá pro regulaci hypotečního trhu. U standardních hypoték je maximální LTV 80 %, přičemž 90 % LTV je povoleno přibližně pro 15 % úvěrů. U hypoték za účelem pronájmu je povoleno maximálně 60 % LTV. Maximální doba splatnosti hypotéky je stanovena na 30 let s ohledem na ekonomicky aktivní věk žadatele. Banky mají také požadavky spojené s výší příjmu, kde se zohledňuje budoucí možný pokles příjmů klienta,

například s přihlédnutím k jeho důchodovému věku. Banky jsou také povinny vždy prověřovat úvěruschopnost klienta (ZSU). Pro stanovení úvěruschopnosti se klient testuje na sazbu navýšenou o 2 %. Zároveň banky měly povinnost přihlížet na podmínku, že splátky nesmí překročit 45 % čistých měsíčních příjmů (Debt Service to Income, DSTI) a maximální výše hypotéky je omezena na devítinásobek ročního příjmu (Debt to Income, DTI).

Již od července roku 2023 přestala ČNB v důsledku snahy o oživení trhu vyžadovat uplatňování limitu výše splátek dluhu k čistému měsíčnímu příjmu (DSTI). Od ledna 2024 se pro banky ruší i povinnost uplatňovat limit maximální výše celkového dluhu žadatele vůči jeho ročnímu příjmu (DTI).



Graf 15: Regulace hypoték v ČR



*Limit pro koeficient DSTI není v současné době závazný.
Zdroj: Deloitte

ČNB patrně aktuálně vnímá menší rizika související s úrovní příjmů žadatelů o hypotéku a snaží se do určité míry pomoci rozvíjet hypoteční trh. Po relativně dlouhé době, kdy byl hypoteční trh ze strany ČNB omezován, jsou nyní pravidla uvolňována a ponechána na zodpovědnosti a nastavených interních pravidlech jednotlivých komerčních bank.

České banky jsou však opatrné a zodpovědné. Je na místě předpokládat, že budou stále klást důraz na bonitu žadatelů o úvěr a bonitu zastavovaných nemovitostí. Je také možné předpokládat, že se limity DSTI a DTI opět v budoucnu vrátí, a to v době, kdy začne rezidenční trh opět významněji ožívat.

3.1.3 Dostupnost bydlení

Dostupnost bydlení je úzce spjata s nabídkou a poptávkou po bytech. Lze ji vnímat jak z pohledu „dostupných“ cen bytů, tak z pohledu „dostupného“ množství bytů. Téma dostupnosti bydlení je zvláště aktuální na větších trzích práce, kde dochází k vysokému přílivu migrujících obyvatel za prací, což zvyšuje poptávku a vyvíjí tlak na nabídku bytů.

Prosté posuzování podílu výdajů domácnosti na bydlení nemusí nutně přesně vystihovat problematiku dostupnosti bydlení. Analýzy ukazují, že podíly výdajů domácností na bydlení rostou s velikostí obce a výší místních mezd. Nicméně čisté výdělkové domácnosti očištěné o náklady na bydlení se příliš neliší, respektive mírně rostou s rostoucí úrovní místních mezd.

3.1.3.1 Základní typy nedostupnosti bydlení

Podle Gyourka & Glaesera (2008) existují dva základní typy nedostupnosti bydlení, které se týkají různých skupin obyvatel a jsou způsobeny různými faktory. První typ nedostupnosti se týká lidí s nejnižšími příjmy, zatímco druhý typ nedostupnosti bydlení má širší dopad a ovlivňuje i obyvatele s relativně vyššími příjmy.

- První typ nedostupnosti** se týká obyvatel s nejnižšími příjmy, kteří si nemohou dovolit žádné prostorově odpovídající bydlení na tržní úrovni, a to ani v místech s minimální regulací nové výstavby, kde se ceny bydlení pohybují kolem nákladů na novou výstavbu a přiměřeného investorského zisku.
- Druhý typ nedostupnosti** bydlení ovlivňuje širší skupinu domácností, zejména z nízkopříjmové nebo středně příjmové skupiny obyvatel. Tento typ je způsoben přehnanou regulací nové výstavby v územích s vysokou poptávkou po bydlení, obvykle v aglomeracích s atraktivními pracovními příležitostmi a dobrou vybaveností. Pokud by stavební produkce nebyla regulovaná, ceny nemovitostí by se blížily nákladům na novou výstavbu. Tyto náklady rostou

s velikostí města, neboť jsou zde dražší pozemky a vyšší stavební náklady na výškovou zástavbu. Jakmile se ale nová výstavba omezuje, například stanovením maximální intenzity využití území nebo zdoluhavými a nejistými povolovacími procesy, ceny starších i nových staveb rostou. To je způsobeno tím, že vysoká poptávka není dostatečně vyvážená pružnou nabídkou. Rozdíl mezi tržní cenou nemovitostí a náklady na výstavbu se nazývá regulační daň (Glaeser, Gyourko, & Saks, 2005). Jak cena nemovitostí stoupá nad náklady na jejich produkci, zvyšuje se také počet domácností, které jsou zatíženy vysokými náklady na bydlení. Pokud by se regulační daň rovnala nule, vyskytoval by se jen první typ nedostupnosti bydlení. Je ale důležité dodat, že regulace výstavby může chránit společenské hodnoty, které by jinak byly novou výstavbou narušeny. Pokud by byly plně chráněny, regulační daň by odpovídala tržní hodnotě těchto společenských přínosů. Celkově druhý typ nedostupnosti bydlení souvisí s mírou a formou regulace nové výstavby, a mimo tento rámec je těžko řešitelný.

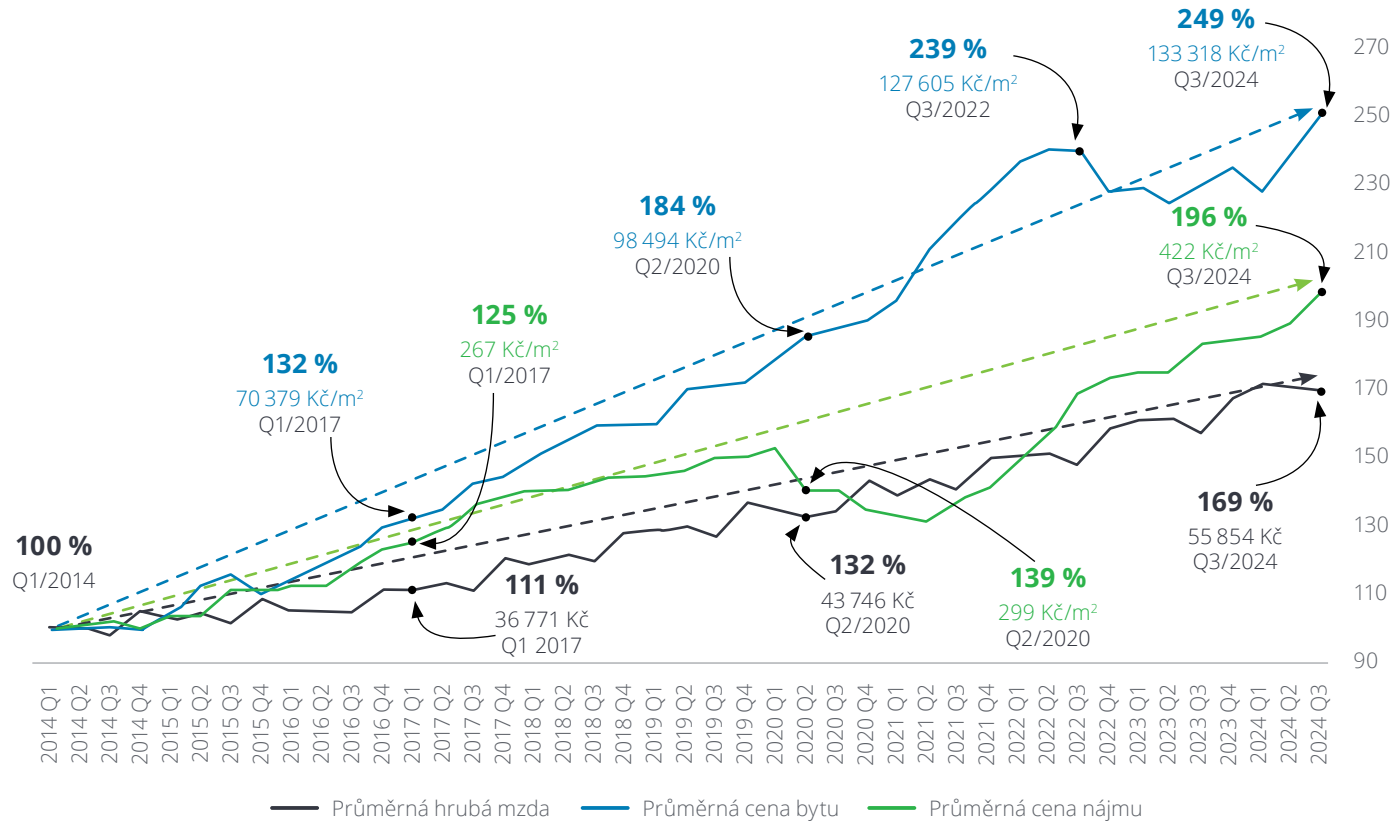
3.1.3.2

Dostupnost vlastnického a nájemního bydlení

Vlastnický a nájemní trh jsou vzájemně propojeny a mohou do určité míry působit jako komplementy, jelikož jejich vzájemná interakce často vytváří rovnováhu na trhu bydlení. Nedostupnost vlastnického bydlení může například motivovat domácnosti k přechodu do nájemního bydlení.

Nájemné je funkcí mezd, protože výše nájmu je přímo omezena disponibilním příjmem domácností, zatímco ceny vlastnického bydlení odrážejí nejen současné tržní podmínky, ale i očekávání ohledně budoucího vývoje trhu a ekonomiky. Tento vztah je patrný z růstu průměrné mzdy, nájmu a cen vlastnického bydlení v Praze. Za posledních 10 let vzrostla průměrná hrubá mzda o cca 70 % a nájem o 90 %. Ceny vlastnického bydlení vzrostly mnohem rychleji a už v Q2 2022 byly o téměř 140 % vyšší než v Q1 2014.

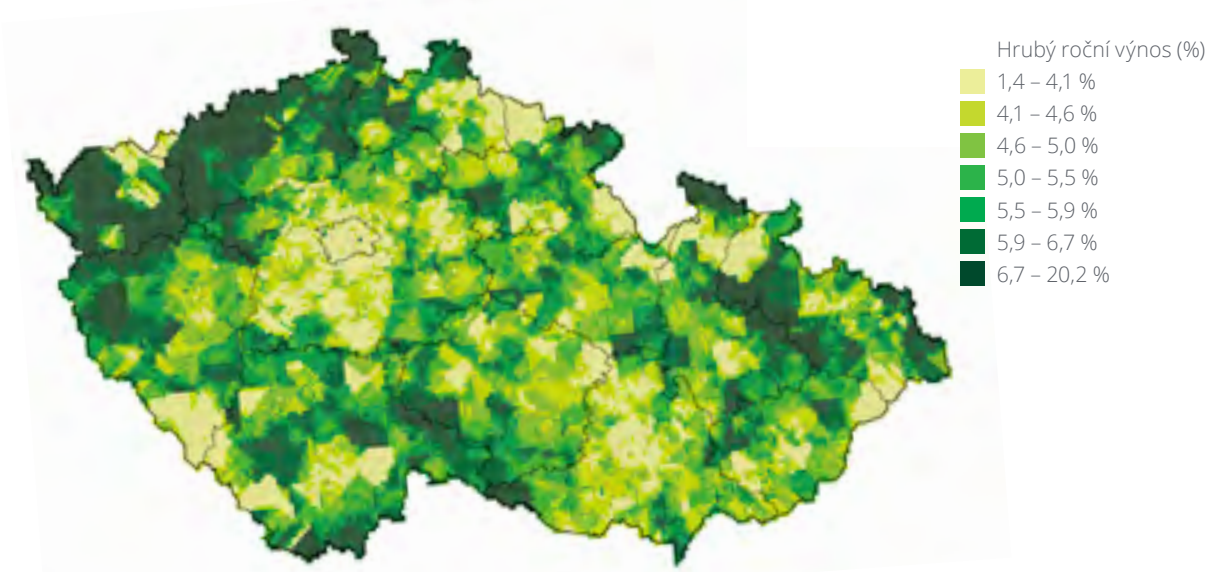
Graf 16: Vývoj indexů průměrné mzdy, nabídkové ceny bytu a nabídkové ceny nájmu v Praze (Q1 2014 – Q3 2024)



Zdroj: Deloitte a Dataligence (2025)

Pro investory je vztah mezi nájemním a vlastnickým bydlením určen návratností investice do nemovitosti. Návratnost investice do nemovitosti je pak přímo ovlivněna mírou rizika, která závisí zejména na tržních podmínkách, lokalitě a typu nemovitosti. V oblastech s nízkým rizikem je cena nemovitostí relativně vyšší než lokální nájemné, což snižuje výnos. Naopak v rizikovějších lokalitách je cena nemovitostí vůči nájmům nižší (Mapa 9).

Mapa 9: Hrubý roční výnos rezidenčních nemovitostí dle nabídek prodeje a nájmu v roce 2023

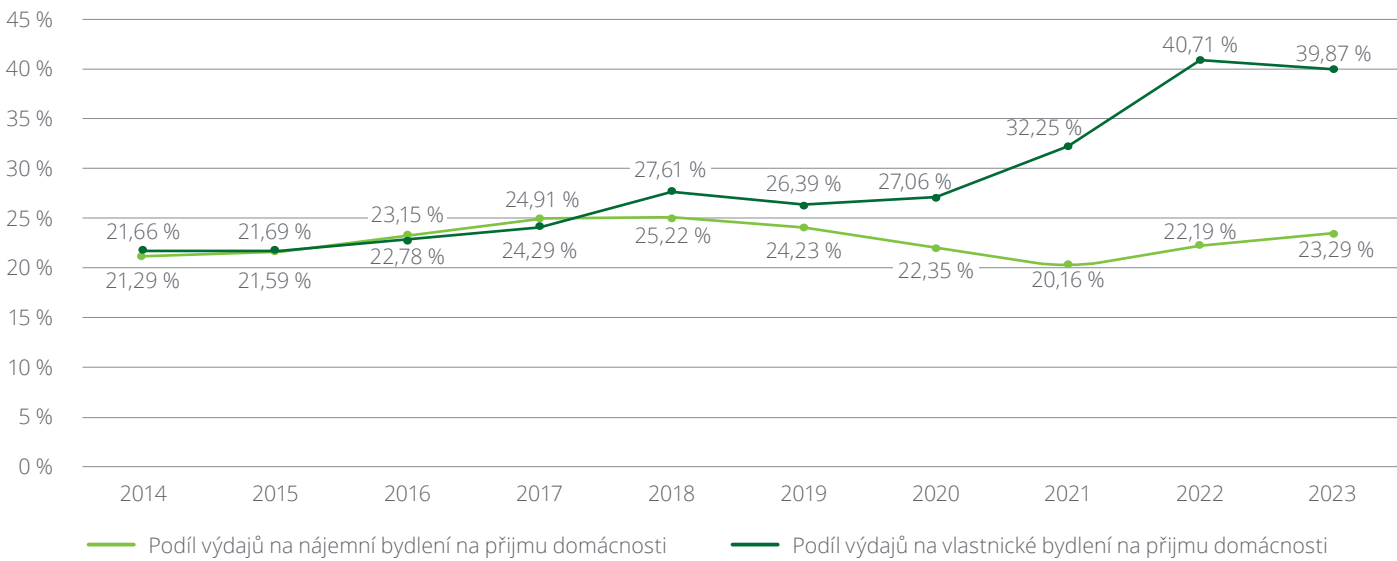


Zdroj: ČÚZK a Deloitte

Pro zájemce o bydlení je tento vztah určován spíše finančními možnostmi domácností, demografickými či kulturními aspekty, které ovlivňují, zda lidé upřednostňují vlastnictví nemovitostí nebo pronájem.

Z pohledu nákladů se vlastnické bydlení ve srovnání s bydlením v nájmu od roku 2018 stávalo méně dostupným (Graf 17). Náklady na vlastnické bydlení v roce 2022 totiž tvořily v Praze odhadem více než 40 % hrubého měsíčního příjmu průměrné domácnosti. Naproti tomu nájemné bylo v Praze na úrovni 23 % hrubého příjmu průměrné domácnosti. Dle IMF se v Evropě tento údaj v roce 2018 pohyboval na 25 %. Obecně je 40 % považováno za bezpečnou hranici výdajů na bydlení.

Graf 17: Podíl výdajů vlastnického/nájemního bydlení na hrubém příjmu průměrné domácnosti v Praze



Zdroj: Deloitte, ČSÚ, ČNB, MPSV (2024)

Pozn.: Předpokladem výpočtu je 90 % LTV, 25roční splatnost hypotéky, 60 m² plochy bytu a 1,7 ekonomicky aktivních členů domácnosti.

3.2

Preference vlastnického bydlení?

Při porovnávání vlastnického a nájemního bydlení v České republice lze vnímat převažující preferenci vlastnického bydlení.

Týká se to například finanční podpory ze strany státu. Zatímco pro nízkopříjmové skupiny obyvatel směřuje finanční podpora skrze dávky především do nájemního bydlení, u výše příjmových skupin obyvatelstva je podporováno spoření a vlastnické bydlení skrze podporu hypoték. Možnost odpočtu úroků z hypoték ze základu daně z příjmu právnických osob narušuje rovnováhu mezi vlastnickým a nájemním bydlením a celkově relativně zvýhodňuje investice do bydlení oproti jiným investičním příležitostem v ekonomice. To mimo jiné může dále o něco zvyšovat cenovou hladinu nemovitostí. Zahraniční studie poukazují na to, že toto zvýhodňování hypoték je společensky spíše nevýhodné.

Mimo ekonomické faktory jsou zde i další, které ve výsledku vyvolávají obecnou preferenci vlastnického bydlení. To může být podporováno nejasnou budoucností ohledně zajištění důchodů, což motivuje domácnosti pořídit si vlastní bydlení jako formu zajištění na stáří.

Z hlediska vztahu mezi vlastnickým a nájemním bydlením v podobě výnosu z investice do bydlení lze pozorovat relativně vysoké hodnoty výnosů v Podkrušnohoří, Moravskoslezském kraji a na některých regionálních periferiích. To způsobuje relativně výhodnější vlastnické bydlení před bydlením nájemním. V důsledku toho pak velká část domácností schopná dosáhnout na hypotéku bude v těchto lokalitách volit spíše vlastnické bydlení a v nájemním trhu zůstanou spíše nízkopříjmové a rizikové domácnosti. To například v kombinaci s vyšším podílem menšin může vést k relativně vysokým hladinám nájemného z důvodu očekávaného rizika.

Podklady Ministerstva pro místní rozvoj uvádějí preferenci vlastnického bydlení před nájemním jako problém relativního zvýhodňování této investice před jinými investičními příležitostmi v ekonomice (MMR ČR, 2020, str. 27), ale odhadovaná velikost problematiky není vyjádřena. Pro určitou míru orientace je tak možné pouze vyjít ze zahraničních odhadů – v případě Spojených států by zdanění imputovaného nájemného zvýšilo objem kapitálu v ekonomice mimo bydlení o 6 %, zatímco objem kapitálu v bydlení by se snížil o 8 % a čtvrtina domácností vlastníků by spíše volila nájem. Tato politika by zvýšila společenský užitek, tzv. welfare improvement (Gervais, 2002; Davis & Van Nieuwerburgh, 2015). Novější studie analyzující zrušení odečitatelnosti úroků z hypoték z daňového základu dochází k odlišným předpovědím z hlediska vlivu na podíl vlastnického bydlení. Předpokládají pokles cen nemovitostí, změnu rovnováhy mezi výší nájmů a cen nemovitostí, a naopak očekávají nárůst podílů vlastníků. Shodně ale všechny pokládají zrušení odečitatelnosti úroků za celkově zvyšující celospolečenský užitek (Davis & Van Nieuwerburgh, 2015). Obdobné studie založené na evropských datech nebyly nalezeny, ale Evropská komise vydala dokument popisující daňové aspekty vlastnického bydlení, které ovlivňují rovnováhu mezi vlastnickým a nájemním bydlením pro evropské země. Dokument je doplněn o databázi časových řad sledovaných proměnných pro jednotlivé země (Barrios, Denis, Ivaškaitė-Tamošiūnė, Reut, & Vázquez Torres, 2019).

Na základě výše uvedených poznatků ze zahraniční literatury nelze jednoduše dovodit, že by bylo ve veřejném zájmu vlastnické bydlení podporovat. Koncepce bydlení z roku 2011 jako princip uvádí vyváženou míru podpory všem formám bydlení.



Přitom pohled na roli tržního nájemního bydlení se nezdá být v dostupných materiálech jednoznačný. Zatímco analytické podklady pro Koncepci 2020 uvádějí: „Nájemní bydlení není stabilní alternativou bydlení vlastnického“ (MMR ČR, 2020, str. 140), vyhodnocení Koncepce do roku 2020 hodnotí tržní nájemní bydlení spíše pozitivně: „Celkově tedy došlo ke zlepšení obecné dostupnosti nájemního bydlení, které se stalo flexibilní formou bydlení“ (MMR ČR, 2020, str. 6).

Kvalitativně méněcenné vnímání nájemního bydlení bylo pravděpodobně jedním z důvodů, proč bylo preferováno bydlení vlastnické. Tato preference trvá dodnes, kdy vlastnické bydlení zejména pro střední a vyšší třídu obyvatel získává státní podporu. Daný problém identifikuje a navrhuje řešit už Koncepce z roku 2011, která zároveň identifikuje problém nástrojů posilování poptávky, které v prostředí s nízkou cenovou elasticitou nabídky vedou k růstu cen nemovitostí, jak je popsáno například i v zahraniční literatuře (Gyourko & Glaeser, 2008). Na základě toho sociálně silnější skupiny obyvatel volí vlastnické bydlení a sociálně slabší volí nájem. Přitom v zemích západní Evropy, zejména pak v německy mluvících zemích, je nájemní bydlení standardní formou bydlení.

Celkově má vliv na nerovnováhu mezi vlastnickým a nájemním bydlením více faktorů. Na straně domácností jsou to již zmíněné podpory stavebního spoření a hypoték, na straně developerů to jsou podmínky spojené s daní z přidané hodnoty v závislosti na prodeji a pronájmu.

U nájemního bydlení za současné daňové legislativy není možnost uplatnit nárok na odpočet DPH při výstavbě projektu na nájemní bydlení, což z pohledu investora zvyšuje celkové investiční náklady. To má za následek složitější proces získání bankovního financování (a ve většině případů i méně výhodné podmínky financování) a vyšší náročnost na vlastní ekvitu investora a s tím spojenou celkovou nižší výnosnost i návratnost kapitálu.

3.3

Nájemní bydlení

Nájemní bydlení je oproti standardnímu vlastnickému bydlení flexibilnější a poskytuje alternativu lidem, kteří si nemohou nebo si nechtějí pořídit vlastní bydlení.

V ekonomickém kontextu nájemní bydlení umožňuje mobilitu pracovních sil, což je klíčové pro rozvoj regionů a konkurenceschopnost pracovního trhu. Současně nájemní bydlení podporuje rozvoj trhu s nemovitostmi, investice a stavební činnost, což má pozitivní dopady na hospodářský růst. Význam nájemního bydlení aktuálně stoupá i v kontextu rostoucích cen nemovitostí, vysokých úrokových sazeb a přísných podmínek pro získání hypoték.

Bydlení v nájmu není v Česku nic nového. Do roku 1994 každý, kdo bydlel v bytě, bydlel v nájmu. Trh s rezidenčními nemovitostmi v podobě, jak jej známe dnes, vznikl zhruba od roku 1995 po přijetí legislativy, která umožnila vymezení jednotlivých bytových jednotek, jejich prodej a soukromé vlastnictví.

Nájemní bydlení v České republice tedy od 90. let prošlo zásadními změnami, které odrážely transformaci ekonomiky, zásadní změny v legislativě i vývoj rezidenčního trhu. Po pádu komunistického režimu v roce 1989 došlo k zásadní transformaci bydlení. Státem, podniky a obcemi vlastněné byty, které tvořily většinu bytového fondu, začaly být privatizovány. Mnoho nájemních bytů bylo převedeno do vlastnictví nájemníků za zvýhodněných podmínek, což vedlo k prudkému poklesu počtu nájemních bytů. Současně existovalo tzv. regulované nájemné, které stanovovalo maximální výši nájemného v městských bytech, a to bránilo volnému rozvoji trhu s bydlením.

Až do přelomu století trh s nájemním bydlením stagnoval, protože regulované nájemné bylo zpravidla výrazně nižší než tržní nájemné. To odrazovalo soukromé investory od výstavby nových nájemních bytů. Teprve v roce 2006 započal

proces **deregulace nájemného**, který byl postupně dokončen mezi léty 2011 a 2012. Deregulace vedla k postupnému narovnání rozdílu mezi regulovaným a tržním nájemným, což sice zvýšilo cenovou hladinu nájmu, ale přilákalo větší zájem investorů o nájemní bydlení.

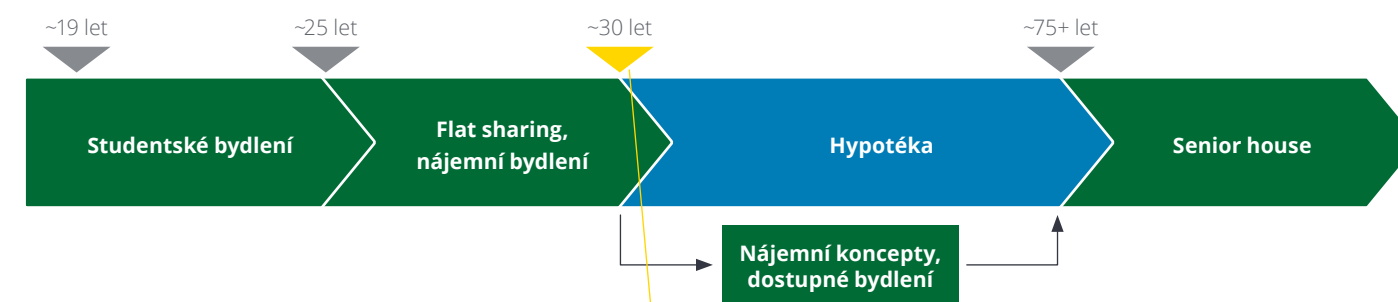
Po roce 2010 následovalo období rozvoje hypotečního trhu a dostupných hypotečních úvěrů, které nahrávalo spíše rozvoji vlastnického bydlení. Počet nájemních bytů spíše stagnoval a zvyšoval se jen mírně, a to zejména díky individuálním investorům, kteří si pořizovali nebo stavěli byty k pronájmu. Byty k nájmu se proto soustředily zejména v centrech velkých měst, kde byla poptávka po bydlení vyšší.

V posledních letech však podíl nájemního bydlení citelně sílí, zejména u mladé generace. Důvodem je nedostupnost bytů, která se stala klíčovým sociálním a ekonomickým problémem. Prudký nárůst cen nemovitostí, stagnující výstavba a stále vysoké úrokové sazby hypoték vytvořily prostředí, ve kterém může být pro mnoho Čechů vlastní bydlení obtížněji dosažitelné. Důsledkem je právě posilování trhu s nájemními byty.

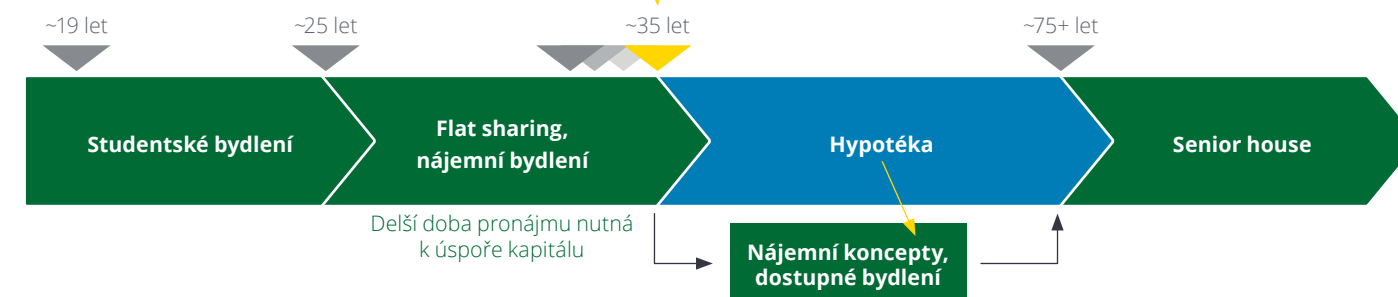
Tento trend je patrný nejen v metropolích, ale i v menších městech. Vysoké ceny nemovitostí činí vlastnické bydlení finančně méně dostupným pro stále širší okruh populace. Rostoucí ceny jsou přitom výsledkem zejména omezené nabídky nemovitostí na trhu. Nedostatek nových rezidenčních projektů v kombinaci s pomalým schvalovacím procesem výstavby vede k tomu, že nabídka zásadně zaostává za poptávkou. Tu tlačí i zvyšující se příjmy obyvatel a vyšší kupní síla.

Graf 18: Forma bydlení v průběhu života průměrného obyvatele ČR

Před zvýšením cen nemovitostí a úroků



Po zvýšení cen nemovitostí a úroků



Zdroj: Deloitte

Z aktuálního vývoje je tedy čím dál více patrné, že budoucnost bydlení v Česku směřuje k posílení nájmu. Nájemní bydlení se stává důležitou součástí životního cyklu a stylu bydlení. Díky snížené dostupnosti vlastnického bydlení se posouvá hranice věku, kdy si lidé pořizují či budou schopni pořídit vlastní byt. Budou trávit delší čas v pronajatých bytech, než naspoří dostatek zdrojů na koupi vlastní nemovitosti. Někteří pak mohou v nájmu strávit celý život. Pro mladší generace to bude již stejně běžné, jako je tomu dnes v zemích západní Evropy.

3.3.1

Podíl obyvatel žijících v nájmu

V Evropě má nájemní bydlení dlouhou tradici, jeho popularita a podíl však vykazují značné regionální rozdíly, přičemž západní Evropa preferuje nájemní bydlení mnohem více než Evropa střední a východní. Obecně platí, že čím více na sever či na západ, tím větší podíl nájemního bydlení. Naopak čím jižněji a východněji, tím větší podíl bydlení ve vlastním. Zejména v zemích jako Německo, Francie nebo Nizozemsko je nájemní bydlení značně rozšířené. Například v Německu žije v nájmu více než 52 % obyvatel, což může být částečně důsledkem státních politik směřujících k podpoře nájemního bydlení a silné regulace nájemního trhu.

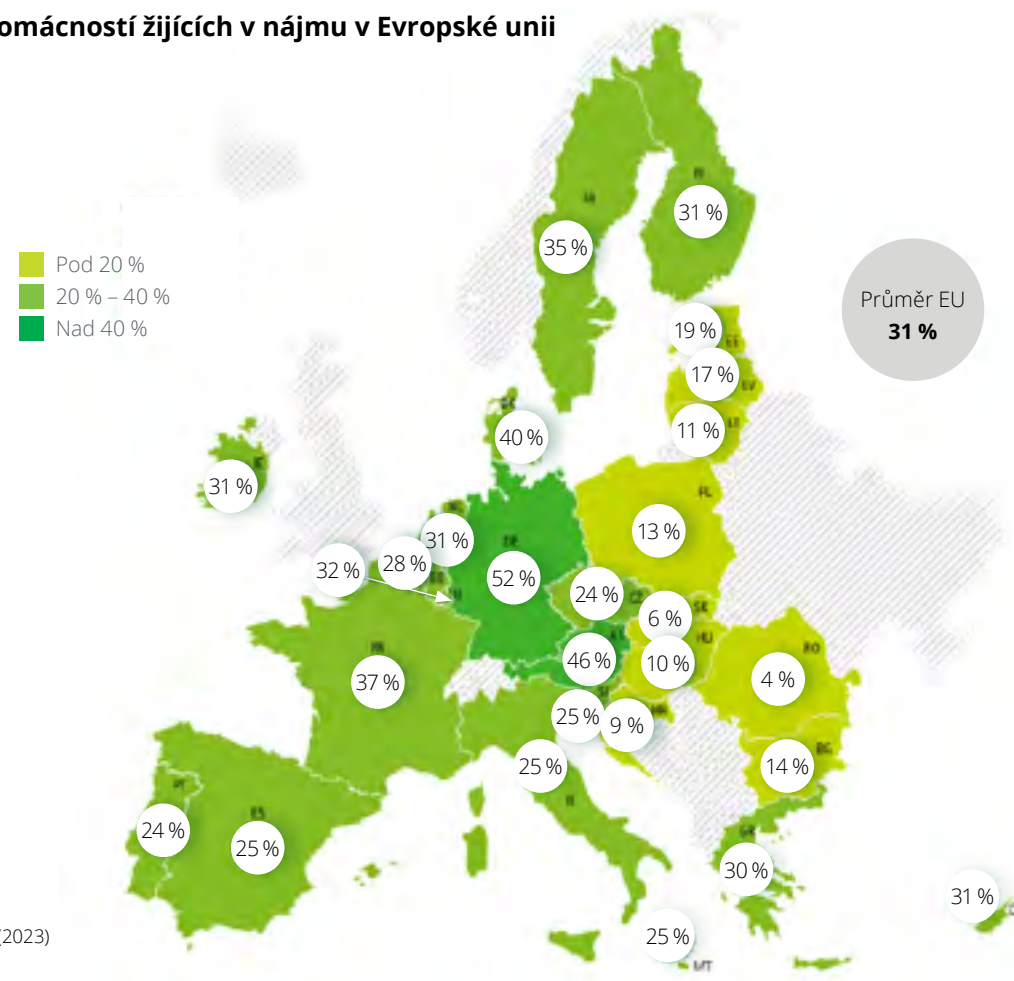
Ve střední a jihovýchodní Evropě, tedy v zemích jako Rumunsko, Slovensko a částečně i Česko, historicky

převažuje spíše vlastnické bydlení. Například v Rumunsku žije v nájmu jen zhruba 4 % obyvatel, zatímco v Česku podíl nájemníků postupně roste a v současnosti dosahuje přibližně 24 %.

Detailní statistiky pro Českou republiku se pak liší dle jednotlivých krajů. Nejvyšší podíl nájemního bydlení v roce 2022 připadal na Prahu (32 %), Karlovarský kraj (27 %) a na Ústecký kraj (26 %). Nejmenší podíl obyvatel, kteří žijí v nájmu, má naopak Středočeský kraj (13 %), Vysočina (11 %) a Zlínský kraj (9 %).

Podíl obyvatel žijících v nájmu v ČR roste v závislosti na velikosti obce. V obcích do 1 000 obyvatel činí podíl nájemního bydlení jen 8 %. V obcích nad 100 tis. obyvatel činí podíl nájmu 31 %.

Mapa 10: Podíl domácností žijících v nájmu v Evropské unii



Zdroj: Deloitte a Eurostat (2023)

3.3.2

Institucionální nájemní bydlení v ČR

Rostoucí nájemní trh znamená zároveň nové příležitosti, a to nejen pro jednotlivce, kteří dnes tvoří majoritu vlastníků nájemních bytů v Česku, ale i pro municipality či institucionální investory, kteří v posledních letech přebírají iniciativu. Nárůst zájmu o nájemní bydlení se tak přelévá i na trh institucionálních investorů, kteří kupují celé developerské projekty či jejich etapy s cílem provozování nájemního konceptu na profesionální úrovni. Nájemní byty se stávají stabilní součástí lokálních i nadnárodních investičních portfolií. V České republice je institucionální nájemní trh koncentrován především v Praze a Brně.

Dlouhou dobu platilo, že český nájemní trh je velmi málo institucionalizovaný. Situace se ale v posledních letech změnila a na trh vstupují noví hráči, zejména z řad institucionálních investorů a fondů. Zájem o nájemní bydlení se paralelně přelévá i na trh developerských projektů, kde vzniká nový segment – tzv. Build-to-Rent (BTR). Na rozdíl od standardního nájemního bydlení jde zpravidla o byty v novostavbách určené výhradně k dlouhodobému pronájmu, a to často včetně

kompletního vybavení a s vyšším standardem bydlení a služeb, které jsou poskytovány profesionálně. Jedná se tedy v porovnání s běžným nájmem o odlišný produkt a tomu odpovídá i rozdílná cenová hladina nájemného. Nájem v segmentu BTR mohou být cca o 15–20 % dražší oproti průměrnému nájmu v lokalitě.

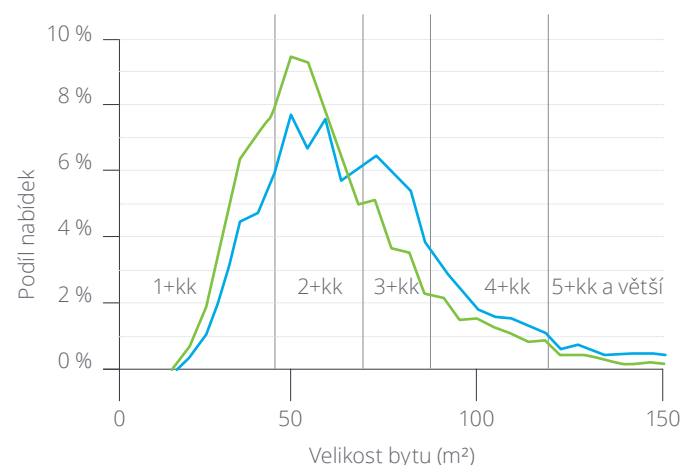
Hlavními centry institucionálního nájemního bydlení se staly Praha a Brno. Obě města zažívají boom zejména díky atraktivitě svých pracovních trhů a pokračujícímu trendu urbanizace. Přestože většina developerů se zaměřuje na výstavbu nových nájemních bytů, někteří hráči se pouští do revitalizací starších nemovitostí či brownfieldů, nezřídka také plní roli developera i investora. Praha je pro investory jedním z nejžádanějších cílů v celé střední Evropě. Česká metropole jako ekonomické centrum země láká množství zaměstnanců firem a studentů. Poptávka po nájemním bydlení je zde trvale vysoká, což činí investice do nemovitostí velmi atraktivní. Vyhledávanou alternativou k Praze se v posledních letech stalo Brno, které přitahuje stále více developerů. Rozvoj technologického sektoru, množství univerzit a stoupající poptávka činí z Brna další perspektivní trh.

3.3.3

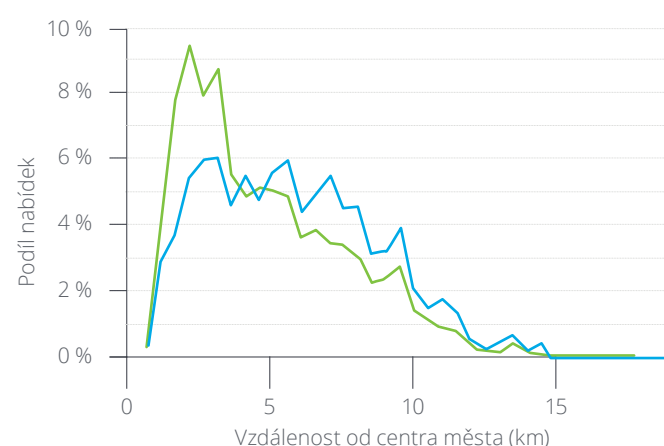
Specifika developerských projektů pro institucionální nájemní bydlení

Graf 19: Rozdíly v nabídkách prodeje a pronájmu v Praze

• **Distribuce nabídek bytů dle užité plochy**



• **Distribuce nabídek bytů dle vzdálenosti do centra Prahy**



— nabídky bytů k prodeji, 24 000 nabídek
— nabídky bytů k pronájmu, 73 000 nabídek

Zdroj: Deloitte

Projekty určené pro dlouhodobé bydlení typu built-to-sell (BTS) a projekty pro institucionální nájemní bydlení typu built-to-rent se zásadně odlišují, a to zejména v cílovém záměru, finanční strategii, designu projektu a případné správě.

Projekty typu BTS jsou navrhovány s cílem prodat jednotlivé byty nebo prostory konečným uživatelům nebo investorům ihned po jejich dokončení. Příprava těchto projektů je orientována na co nejrychlejší návratnost investic. Byty jsou navrženy tak, aby oslovily široké spektrum potenciálních kupujících, design často reflektuje aktuální tržní trendy a preference zákazníků. Příkladem mohou být velkorysejší dispoziční řešení bytů nebo větší zastoupení ploch příslušenství v podobě balkónů, lodžií či teras. Hlavním cílem takových projektů je rychlé dokončení projektu a jeho prodej. Po předání jednotek developer většinou nemá další odpovědnost za provoz nemovitosti.

Projekty typu BTR jsou naopak určeny k dlouhodobému pronájmu. Vyžadují delší návratnost investic, protože příjmy přicházejí postupně z nájemného a poskytovaných služeb. Developer projekt zpravidla realizuje pro investora nebo po dokončení investorovi celý projekt prodává, ale může si případně vlastnictví nemovitosti i ponechat. Příprava těchto projektů vyžaduje dlouhodobější plánování a zcela jiný přístup k financování i provozu. Projekty jsou navrhovány s ohledem na dlouhodobou správu, udržitelnost, ESG a komfort nájemníků.

Klade se důraz na efektivitu a nízké provozní náklady. Byty jsou menší s účelně navrženou dispozicí a bývají rovnou plně vybavené nábytkem. Řeší se i vybavení společných prostor. Pro samotnou výstavbu developer může využít průběžné financování poskytnuté finálními vlastníky z řad institucionálních investorů.

Investoři BTR projekty financují z vlastního kapitálu a dlouhodobých bankovních úvěrů s limitací DSCR na úrovni 50–60 %. Příjmy z nájmu jsou pak klíčové pro splácení investic a generování zisku. Developer či koncový investor často zajišťuje správu nemovitosti

nebo si ji zajišťuje u specializovaných firem. Oba typy projektů vyžadují odlišné plánování, řízení i financování. Tyto odlišnosti by měly být vždy reflektovány již v přípravných fázích realizace developmentu.



3. 4

Alternativní formy bydlení

V podmínkách České republiky se kromě tradičního vlastnického a nájemního bydlení lze setkat i s několika alternativními modely. Mezi ty, které nejsou ani výhradně **vlastnické**, ani čistě **nájemní**, patří zejména **družstevní bydlení**, **co-housing** (komunitní bydlení), **co-living**, případně i různé varianty **sdíleného či částečného vlastnictví**. Kromě družstevního bydlení však dosud nejsou alternativní formy bydlení masově rozšířeny, v posledních letech ale postupně nacházejí uplatnění zejména ve větších městech a specifických komunitách.



3. 4. 1

Družstevní bydlení

Družstevní bydlení je v českém prostředí tradičně zakotveno, i když se jeho účel v průběhu času zásadně měnil. Historicky měla bytová družstva za cíl zpřístupnit bydlení širším vrstvám obyvatel prostřednictvím společné výstavby a sdíleného financování. Po roce 1989 se bytová družstva stala hlavním nástrojem při privatizaci státního a obecního bytového fondu, kdy nájemníci zakládali nebo využívali již existující družstva, aby mohli byty odkoupit a sami spravovat. Družstva v té době sloužila jako právnické osoby, které zajišťovaly převod bytů z veřejného do soukromého vlastnictví. Mnohá družstva se následně transformovala – buď převedla byty do osobního vlastnictví členů, nebo pokračovala dál v družstevní formě, pokud se obyvatelé rozhodli nadále sdílet vlastnictví a správu domu.

V modelu družstevního bydlení není byt samostatně vymezenou bytovou jednotkou, jako je tomu u osobního vlastnictví, ale je **společným majetkem** družstva. Každý **člen družstva** má právo užívat konkrétní byt, přičemž je toto právo nepřevoditelné na jiné osoby bez souhlasu družstva a bez řádného převodu členských práv. To znamená, že se v případě prodeje neprodává byt, ale **členský podíl** (včetně nároku na užívání bytu), který je možné převést na někoho jiného za dohodnutou cenu. Samotný prodej podílu pak není zapsán v katastru nemovitostí. Každý, kdo chce bydlet v družstevním bytě, uhradí

základní členský vklad, který může pokrývat část pořizovacích nákladů na bytovou jednotku, pozemek anebo případně rekonstrukci. Zbytek (nebo celou částku) může družstvo financovat **bankovním úvěrem**, který ale bere na sebe jako celek. Členové družstva pak měsíčně hradí **anuitní splátku** (podíl na splátce úvěru) a poplatky spojené s užíváním bytu (energie, fond oprav, správa atd.). Všichni členové se dělí o **náklady** na údržbu a chod družstva.

Na koupi družstevního bytu je obecně **obtížnější** získat hypoteční úvěr, protože kupující nezískává byt do osobního vlastnictví, tudíž jej nelze použít jako zástavu. Banky dnes umí nabídnout jiné formy úvěru, a to např. hypotéku s ručením jinou nemovitostí. U zavedených bytových družstev s dlouhou historií může být financování snazší, protože jsou pro banky důvěryhodnějším subjektem.

Nejvyšším orgánem rozhodujícím o hospodaření a provozu domu je **členská schůze družstva**. Zpravidla řeší zajištění provádění oprav, údržby, modernizací nebo schvalování rozpočtu. Každý člen má obvykle **hlasovací právo** (zpravidla jeden člen – jeden hlas), přičemž podrobnosti upravují **stanovy družstva**.

V posledních letech vznikají i **nové družstevní projekty**, a to často ve spolupráci mezi developerem a zavedeným bytovým družstvem nebo municipalitou.

3. 4. 2

Co-housing (komunitní bydlení)

Tato forma je v ČR zatím méně rozšířená, ale existují „pionýrské“ projekty inspirované zahraničím, a to například v menších obcích či na okrajích velkých měst. Skupina lidí se dohodne, že společně **postaví bytový dům či rodinné domky se sdílenými prostory** (zahrada, komunitní místnost apod.). Hlavní přínos spočívá v sousedské spolupráci, lepším využívání sdílených zdrojů a často i v sociálním či ekologickém rozměru (např. společné kompostování, obnovení lokálního prostředí). Na rozdíl od družstevního bydlení tu mívá každý obyvatel svůj byt či dům v osobním vlastnictví, společně se pak spravují (a financují) určité komunitní prostory.

3. 4. 3

Co-living (spolubydlení)

Zejména v Praze a dalších velkých městech se začínají objevovat koncepty co-livingových projektů, určené převážně pro studenty či obecně mladší lidi. Fungují na principu **společných bytových nebo apartmánových jednotek**, kde má každý svůj pokoj, ale „společné“ prostory, jako je kuchyň či obývací pokoj, jsou sdílené. Někdy navíc obsahují kancelářské zázemí nebo studovnu či společenskou místnost. V ČR se jedná spíše o podmnožinu nájemního bydlení a specificky o komerční projekty.

3. 4. 4

Sdílené či částečné vlastnictví (shared ownership)

V ČR je spíše neobvyklé, přesto se objevují projekty, kde si domácnost pořídí pouze **podíl na nemovitosti** a zbylý podíl má např. bytové družstvo, nezisková organizace nebo jiný investor. Kupující následně platí „nájem“ či splátku za pronajímanou část. Může si **postupně dokupovat další podíly**, až dosáhne úplného vlastnictví. Z administrativního a právního hlediska jde o složitější model, který se ovšem může stát alternativou pro lidi s nižšími příjmy, kteří by jinak nedosáhli na standardní hypotéku.

3. 4. 5

Baugruppen (kolektivní stavba)

I když je tento koncept v ČR spíše vzácný, objevují se první pokusy inspirované německým modelem „baugruppe“. Více rodin či jednotlivců založí společnou firmu a společně si pořídí pozemek a nechají si zpracovat projekt. Společně sdílejí náklady a řeší výstavbu. Každý si přizpůsobuje byt podle vlastních potřeb, zatímco společné prostory a infrastrukturu řeší dohromady. Výhoda by měla spočívat především v nižších pořizovacích nákladech, a to díky odstranění developerské marže a možnosti ovlivňovat a průběžně upravovat výsledek výstavby.



4

Rezidenční trh v číslech

4.1

Bytový fond v České republice

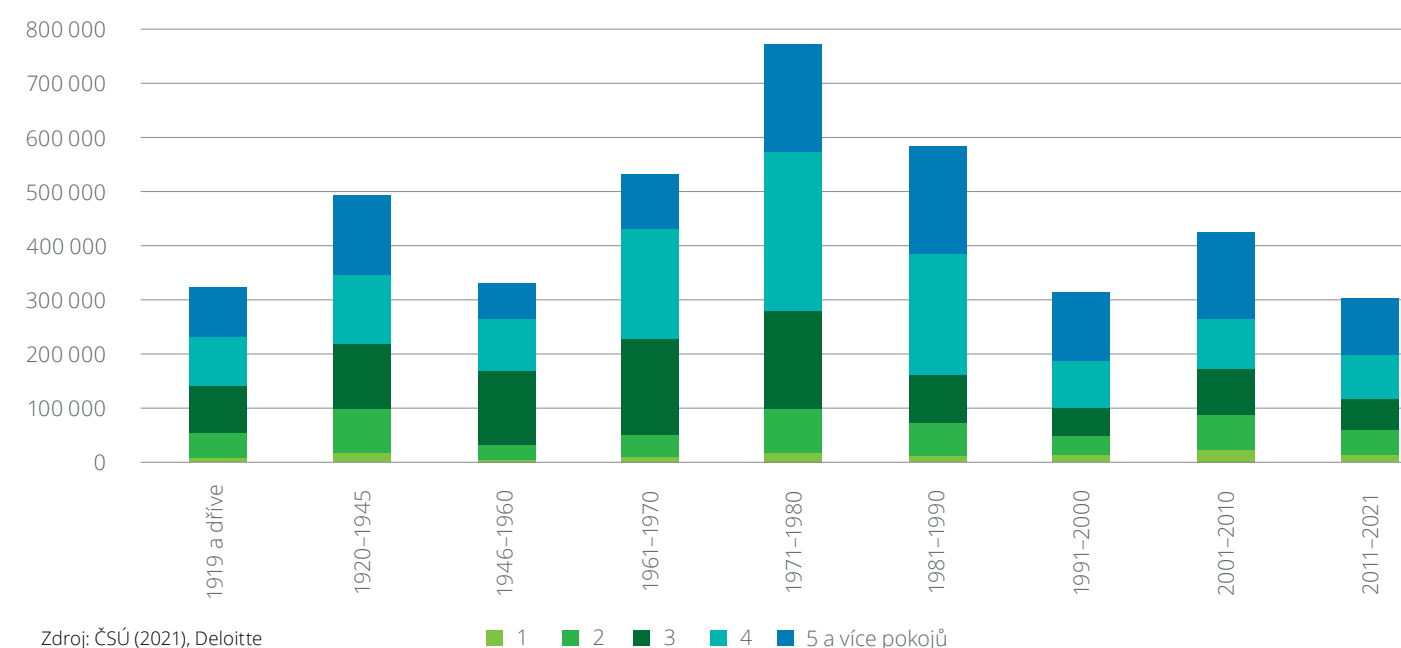
Činnost developerů se soustředí do míst, kde je bytový fond nižší než poptávka. Poptávku po nové výstavbě tedy určuje rozmístění bytového fondu. Nicméně poptávku po nových bytech formuje i struktura bytového fondu a s tím spojená kvalita bydlení, která je v nových developerských projektech vyšší než v drtivé většině bytového fondu.

4.1.1

Významné historické události na trhu s byty

Během období socialismu bylo hospodářství řízeno centrálně státem a většina investic směřovala do výstavby bytů a infrastruktury v souladu s pětiletými plány. Zejména v 70. letech docházelo k masivní výstavbě bytů v panelových domech, což bylo klíčové období pro rozvoj městského bydlení v Československu. Výstavba panelových sídlišť měla sloužit rostoucímu počtu obyvatel ve městech s rozvinutým průmyslem. Tato výstavba výrazně zvýšila podíl panelových domů, zatímco do té doby převládaly cihlové budovy.

Graf 20: Obydlené byty dle dispozice v ČR (období dle výstavby nebo rekonstrukce domu)



Přechod z centrálně plánované ekonomiky v socialistickém státě na tržní ekonomiku, tak jak ji dnes známe, představoval pro Českou republiku významný milník. Tento transformační proces, který začal v roce 1989 po Sametové revoluci, zahrnoval komplexní změny v hospodářství, institucionalizaci nových právních rámců a zavedení tržních principů.

V roce 1993, se vznikem samostatného českého státu, došlo k **zavedení daně z přidané hodnoty (DPH)**, která výrazně ovlivnila ceny stavebních prací a nových nemovitostí. Spolu s tím byla zavedena i **daň z převodu nemovitostí**, což vedlo ke zvýšení nákladů na koupi nemovitostí.

V roce 1994 byl schválen **Zákon o vlastnictví bytů** č. 72/1994 Sb., zavedený 15. března 1994, který stanovuje pravidla pro samostatné vlastnictví bytů a nebytových prostor v bytových domech. Upravuje, jak mohou být byty a nebytové prostory rozdělovány,

jak se spravují společné části domu a jaká jsou práva a povinnosti vlastníků bytů, včetně jejich příspěvků na údržbu a opravy společných prostor.

Především v letech 1994 až 1999 pak probíhala výrazná **privatizace bytového fondu**, která vedla k masivnímu přesunu vlastnictví bytů z veřejného sektoru do soukromých rukou. Došlo také k restituci majetku, respektive k zavedení restitučních zákonů, které umožnily navrácení znárodněného majetku původním vlastníků nebo jejich dědicům. Tento proces v podstatě nastartoval do té doby spící komerční trh s rezidenčními nemovitostmi.

S procesem privatizace souvisí **deregulace nájemného**, která probíhala od počátku 90. let až do konce prvního desetiletí 21. století. Měla významný vliv nejen na ceny nájmu, ale také na hypoteční trh. Dokončení procesu deregulace nájemného v roce 2013, který vedl k liberalizaci trhu s nájemními byty, zahrnoval postupné

uvolňování státem kontrolovaných cen nájmu, což vedlo k jejich růstu a postupnému srovnání s tržními hodnotami. S uvolňováním regulací tak začaly ceny nájemného v některých lokalitách, zejména ve velkých městech, prudce růst. Vyšší ceny nájmu pak motivovaly více lidí k nákupu nemovitostí za účelem bydlení, což mělo přímý dopad na zvýšenou poptávku po hypotečních úvěrech.

Období mezi lety 2000 a 2008 pak bylo charakterizováno **hypotečním boomem**. Tato změna v preferencích, která vedla k výraznému nárůstu poptávky po hypotečních úvěrech, přiměla banky reagovat na zvýšenou poptávku. Banky reagovaly rozšiřováním nabídky hypotečních produktů a postupným snižováním úrokových sazeb, což dále podpořilo růst zájmu o vlastnické bydlení.

Deregulace nájemného tak nejenže urychlila přechod mnoha domácností k vlastnictví nemovitostí, ale také přispěla k dynamickému rozvoji hypotečního trhu v České republice. Tato kombinace faktorů vedla k dalšímu zvyšování cen nemovitostí, což se stalo trvalým rysem českého realitního trhu.

Vstup České republiky do Evropské unie

1. května 2004 měl rovněž výrazný dopad na trh s byty, který se stal atraktivnějším pro zahraniční investory. Významnější byl nicméně vliv na sentiment domácích kupujících, kteří zvýšili svou poptávku ze strachu ze vstupu zahraničního kapitálu na český trh.

Jednou z nejvýznamnějších událostí byla **světová finanční krize** v roce 2008. Tato krize, která započala ve Spojených státech a následně zasáhla celý svět,

způsobila určitý pokles cen nemovitostí (Graf 21). Část lidí se ocitla v situaci, kdy jejich hypotéky převyšovaly hodnotu jejich nemovitostí, což vedlo ke zpřísnění podmínek pro poskytování hypoték a výraznému snížení poptávky po nových bytech. Následkem toho došlo k poklesu cen, který byl patrný na celém trhu s byty. Ochlazení trvalo několik let, než se český trh s nemovitostmi začal postupně zotavovat.

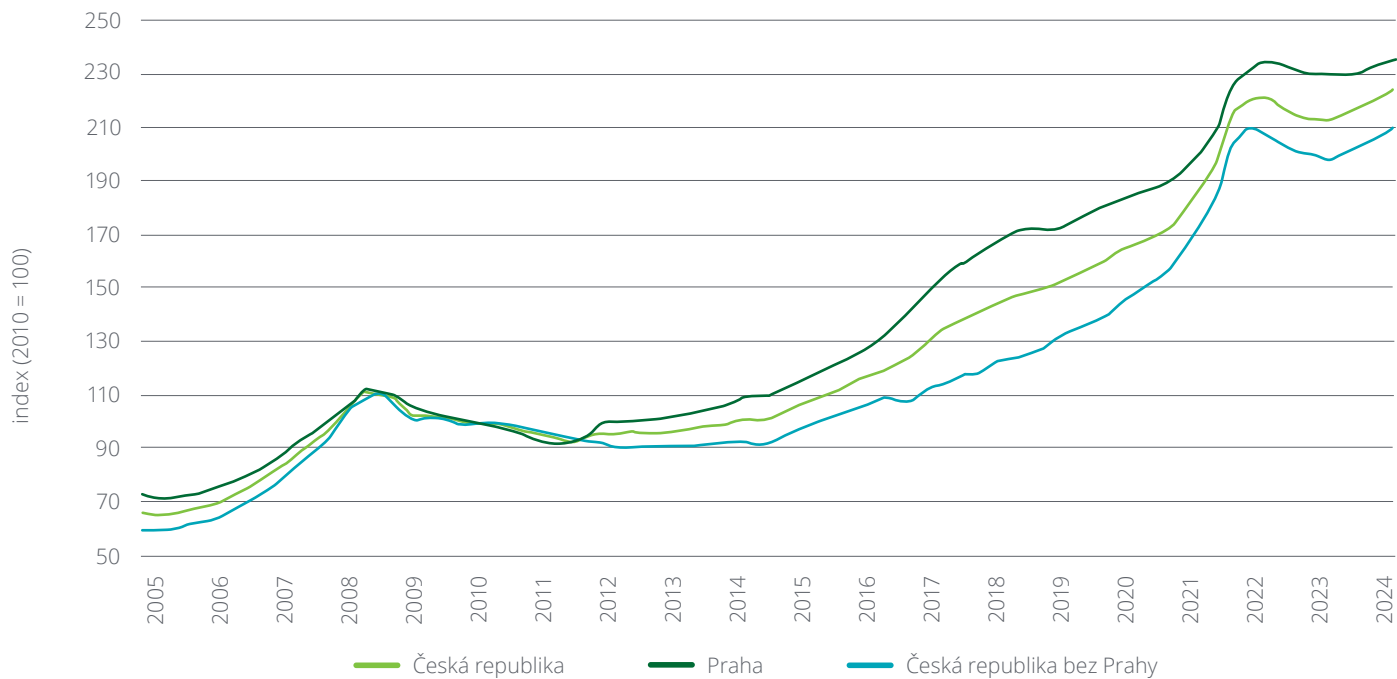
Následoval **pokles úrokových sazeb centrálních bank** v Evropě a USA v období mezi lety 2010 a 2015. S tím byla spojená i změna v očekávání trhu, což vedlo k tomu, že hypotéky byly dostupnější pro širší okruh zájemců. Období dostupnějších hypoték skončilo v roce 2016, kdy Česká národní banka přistoupila ke zpřísnění podmínek pro hypotéky, respektive **omezila poskytování hypoték** s vysokým LTV.

V roce 2010 vyšlo přepracování původní směrnice z roku 2002, které stanovovalo přesnější **nové energetické standardy** pro budovy s cílem zvýšit

energetickou účinnost a snížit ekologickou stopu novostaveb. Aktualizací došlo mimo jiné k zavedení tzv. referenční budovy sloužící k vygenerování referenčních hodnot pro hodnocení energetické náročnosti budov a ke změně obsahu a grafické podoby průkazu energetické náročnosti budov (PENB). Následná aktualizace směrnice v roce 2018 přinesla přísnější požadavky na energetickou efektivnost nových i stávajících budov. Regulace s sebou však přinesly i zvýšené náklady na výstavbu či rekonstrukce budov.

V roce 2020 ovlivnila **pandemie COVID-19** realitní trh, což vedlo k dočasnému poklesu aktivity a nárůstu poptávky po větších bytech mimo městské oblasti. Ve stejném roce došlo také ke zrušení daně z nabytí nemovitosti, což snížilo transakční náklady při koupi nemovitosti. Období mezi lety 2021 a 2022 bylo charakterizováno **energetickou krizí a inflací**. Rostoucí ceny energií a inflace výrazně zvýšily náklady na bydlení a ovlivnily dostupnost hypoték. Tato situace vedla k dalšímu tlaku na domácí rozpočty a komplikovala přístup k financování bydlení.

Graf 21: Nabídkové ceny bytů (index, 2010 = 100)



Zdroj: ČSÚ (2024b, kvartální data, Q1 2005 – Q2 2024)



4.1.2

Struktura bytového fondu

Celkový bytový fond tvoří téměř 5,3 milionu bytů, z kterého více než polovina (50,4 %) jsou byty v bytových domech a 48,1 % tvoří byty v rodinných domech. Zbytek bytů se nachází v jiných typech budov. Následující řádky se zaměřují především na bytové domy, jejichž výstavba vyžaduje specifické odborné znalosti a zkušenosti spojené s činnostmi developerů.

Bytové domy lze dělit na panelové domy, cihlové domy a developerské projekty. Každý z těchto segmentů má odlišnou kvalitu, což významným způsobem určuje poptávku po novém bydlení. Panelové domy byly postaveny převážně v období socialismu a jsou charakteristické vyšším počtem bytů v jedné budově, avšak často i nižší kvalitou materiálů. Cihlové domy nabízejí prostornější a kvalitnější bydlení.

Stáří a technický stav bytového fondu v České republice se výrazně liší. Většina panelových domů byla postavena mezi 60. a 80. lety 20. století, a i když plní svou funkci, mohou trpět nedostatky, jako je slabá izolace nebo opotřebované materiály. Rostoucí náklady na energie a požadavky na energetickou účinnost bytů představují další výzvy, které nutí jak majitele, tak developery hledat inovativní řešení. Aktuálním trendem je proto revitalizace starších bytů, ať už prostřednictvím zateplení budov, výměny oken, modernizace topných systémů nebo instalace fotovoltaických panelů. Investice do ekologických řešení nejen zvyšují hodnotu nemovitostí, ale také snižují provozní náklady a zlepšují kvalitu života obyvatel. Rekonstrukce jsou také podporovány státními a evropskými dotacemi, které motivují vlastníky k provádění energeticky úsporných opatření a celkových modernizací. Bourání budov a jejich nahrazování novými stavbami je totiž finančně i logisticky náročné, proto bude rekonstrukce i nadále jedním z hlavních způsobů, jak zlepšovat bytový fond v České republice. Ruku v ruce

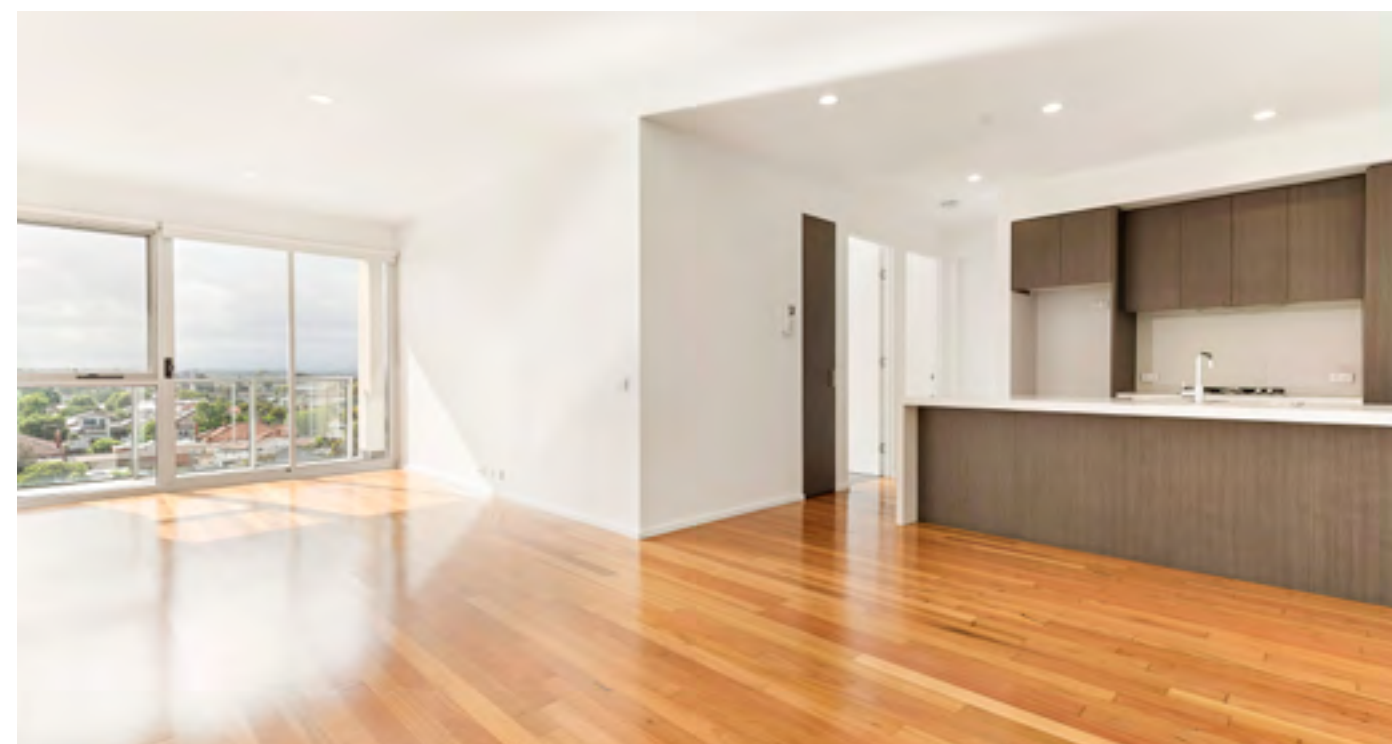
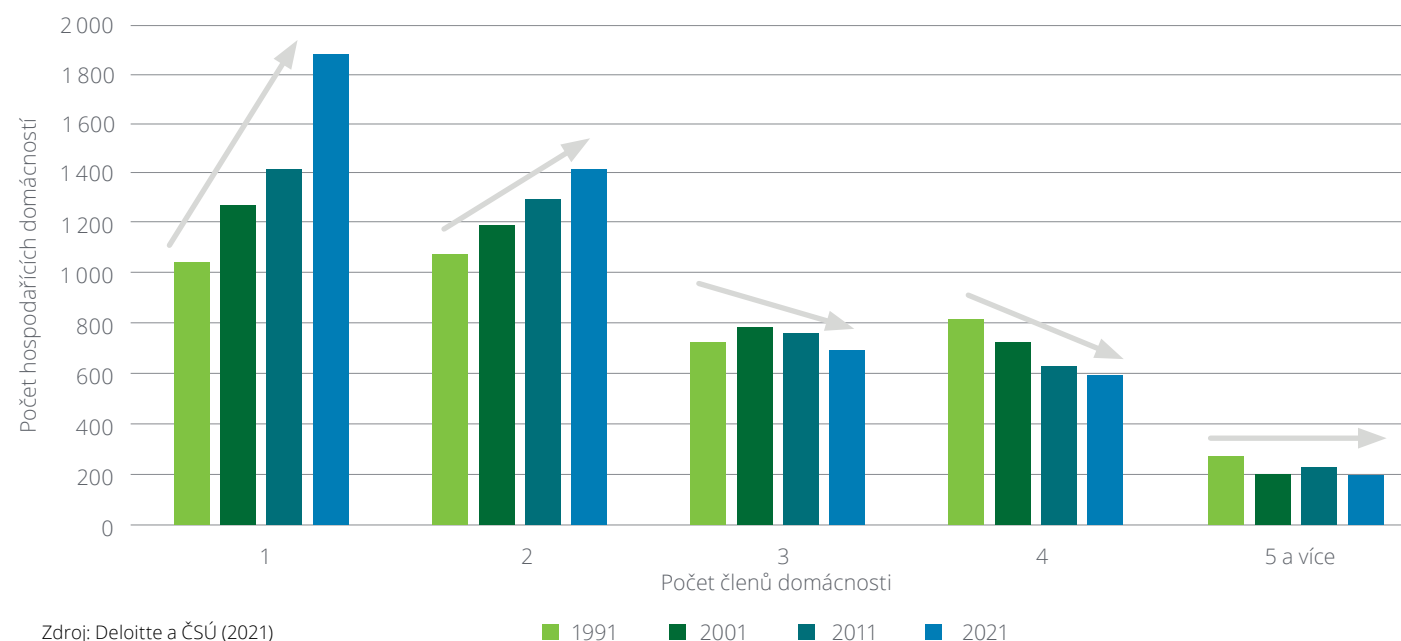
s rekonstrukcemi zlepšují bytový fond v ČR novostavby, které nabízejí vysokou úroveň komfortu, energetické efektivity a moderní technologie. Zvýšená poptávka po ekologických a inteligentních domácnostech podporuje rozvoj nových projektů, které jsou přizpůsobeny potřebám moderního bydlení.

Současná struktura bytového fondu v České republice ne vždy odpovídá dnešním potřebám, zejména pokud jde o dispoziční řešení a počet pokojů. V minulosti se stavělo mnoho velkých bytů a rodinných domů, což reflektovalo tehdejší životní styl a demografické potřeby. I nadále převládá zájem o dispozičně větší byty, avšak s optimálním využitím prostoru a moderním dispozičním uspořádáním. Obyvatelé jsou nuceni, zejména ve velkých městech, směřovat spíše k menším bytům. Posun může být způsoben zejména finanční nedostupností větších bytů, zánikem mezigeneračního bydlení a z toho plynoucí motivací developerů stavět menší byty, které jsou na m² výnosnější.

Změna preferencí vychází i z proměny domácností. Vypovídajícím ukazatelem je zejména počet osob bydlících v jednom bytě, který se každých 10 let snižuje. V roce 1991 byl průměr počtu žijících v jednom bytě 2,8. V roce 2011 to bylo už jen 2,5 a při posledním sčítání obyvatel je průměr ČR na úrovni 2,3 osoby na 1 byt. V hlavním městě byl průměr v roce 2021 v porovnání s průměrem ČR dokonce ještě nižší, a to na úrovni 2,0.

Developeři na tuto změnu poptávky reagují tím, že se v posledních letech více zaměřují na výstavbu dispozičně menších bytů, zejména dvoupokojových (2+kk nebo 2+1), které mají nejvyšší podíl na celkovém objemu v rámci developerských projektů. Tyto byty jsou atraktivní jak pro mladé páry nebo jednotlivce, tak pro investory, kteří je kupují za účelem následného pronájmu. Tento posun je v developerských projektech patrný zejména ve velkých městech, kde je po menších bytech nejvyšší poptávka.

Graf 22: Hospodařící domácnosti v České republice podle počtu členů domácnosti a roku sčítání lidí, domů a bytů



4. 1. 3

Objem nové výstavby

Objem nové výstavby v České republice je ve srovnání s předchozími obdobími v posledních letech nízký. Největší objem výstavby byl zaznamenán v období let 1971–1980, kdy se postavilo v průměru přibližně 55 tisíc bytů ročně. Toto období bylo charakterizováno intenzivním rozvojem stavební činnosti, která výrazně převyšuje současnou výstavbu. V kontrastu k tomu bylo v letech 2011–2021 postaveno přibližně 23 tisíc bytů, což představuje ve srovnání s obdobím 1971–1980 pokles o 59 %.

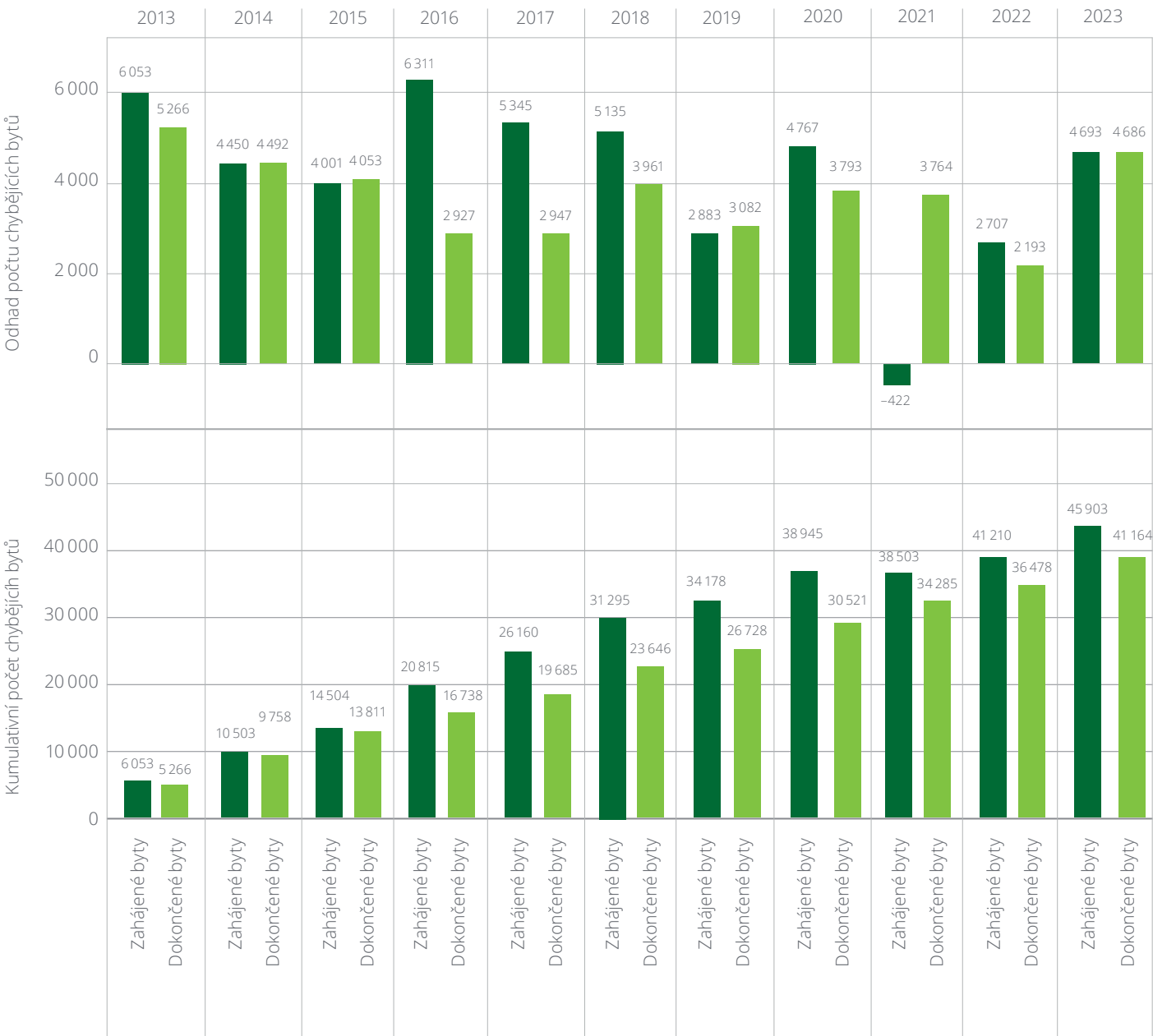
Důsledky nízkého objemu výstavby jsou patrné zejména v oblastech s vysokou poptávkou po bydlení. Typickým příkladem je hlavní město Praha, které se dlouhodobě potýká s nedostatkem bytů, jenž vede k růstu cen a snížení dostupnosti bydlení pro širší veřejnost. Pro zhodnocení aktuálního stavu výstavby v Praze a dostatečnosti objemu zahájených a dokončených bytů byl na historické statistiky aplikován předpoklad střední výstavby dle projekce Institutu plánování a rozvoje. Projekce střední výstavby je tedy brána jako

určitá referenční hodnota, ke které jsou vztahovány zaznamenané počty zahájených a dokončených bytů. Rozdíl mezi historickými počty dokončených a zahájených bytů a střední variantou výstavby dle

projekce Institutu plánování a rozvoje (9 500 bytů ročně) tak ukazuje teoretický deficit počtu bytů. Tento teoretický deficit počtu bytů by se tak v součtu za posledních 13 let pohyboval na úrovni 41 tisíc.



Graf 23: Odhad počtu chybějících bytů v Praze



Zdroj: Deloitte a ČSÚ (2023)

4.2

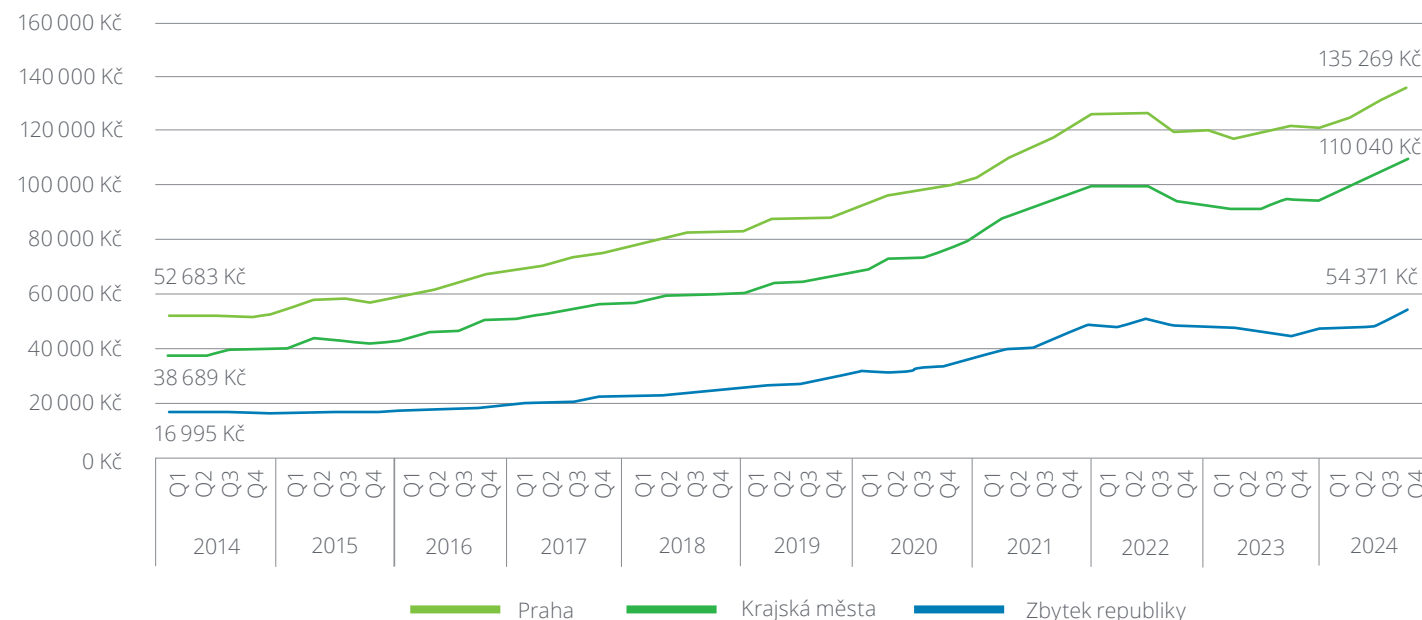
Vývoje cen

4.2.1

Vývoj cen na trhu s vlastnickým bydlením

Nabídkové ceny za m² v období od roku 2014 do roku 2016 rostly, a to poměrně vyrovnaným tempem bez výraznějších výkyvů. Mezi lety 2017 a 2022 však došlo k prudkému zvyšování cen, zejména ve větších městech. V roce 2022 až 2023 došlo ke zpomalení růstu cen, respektive dokonce k mírnému poklesu jak v ČR, tak i v Praze a ostatních krajských městech. V roce 2024 ceny opět mírně rostly, přičemž nejvyšší nárůst byl zaznamenán v krajských městech (Graf 24).

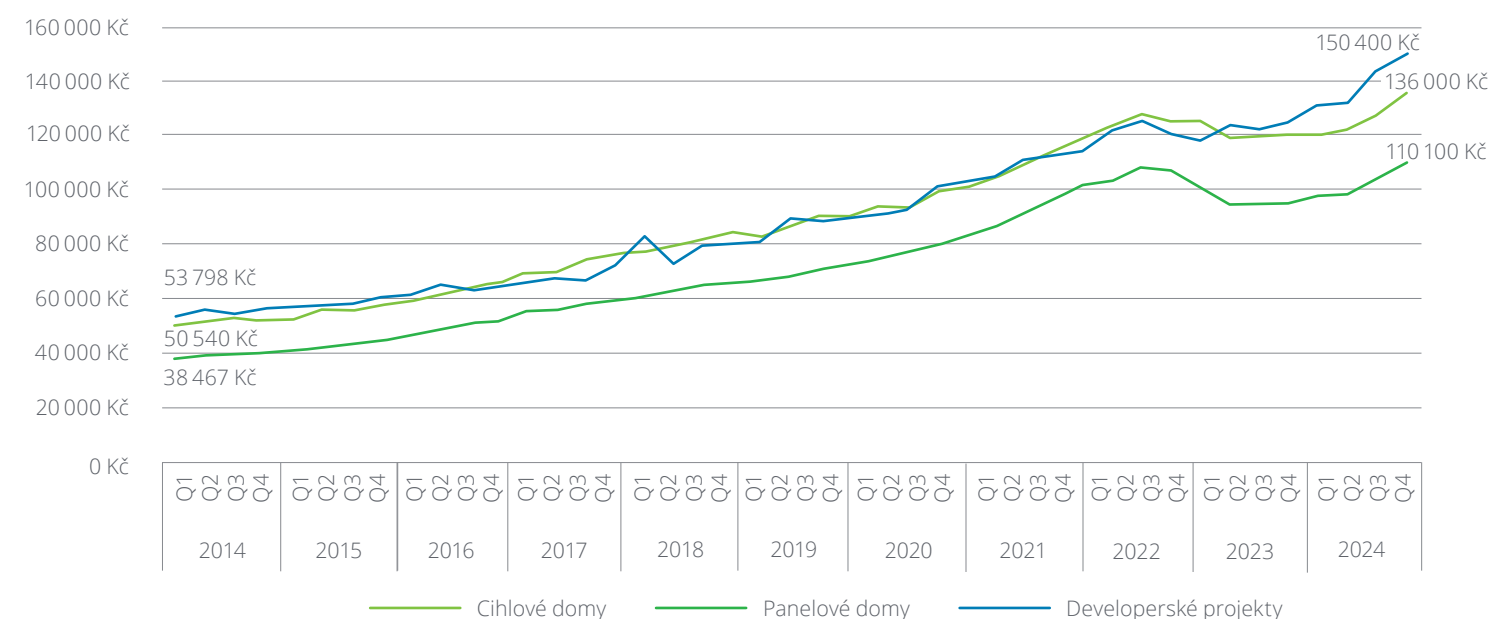
Graf 24: Vývoj nabídkové ceny za m² ve všech typech budov v Praze, ostatních krajských městech a zbytku republiky



Zdroj: Deloitte a Dataligence (2025), realitní portály (kvartální data, únor 2014 – prosinec 2024)

V Praze, která je nejvýznamnějším a zároveň nejdražším trhem s byty v České republice, jsou dle transakčních cen dlouhodobě nejdražší byty v developerských projektech. Následují byty v cihlových domech, zatímco nejnižší cenovou úroveň mají byty v panelových domech. Růst v jednotlivých segmentech byl od roku 2014 do roku 2020 stabilní a pozvolný. Následně začal růst cen nabírat ve všech segmentech na rychlosti. V roce 2022 došlo k mírné korekci, která byla v roce 2023 a 2024 následována opětovným růstem (Graf 25).

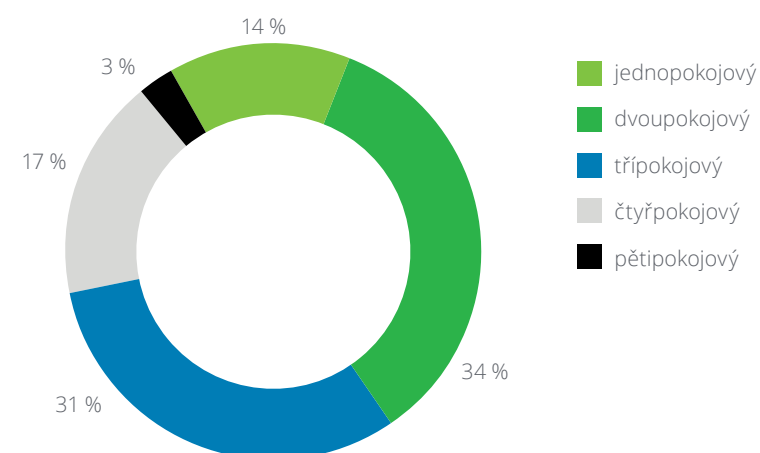
Graf 25: Vývoj uskutečněných (transakčních) cen v Praze dle typu budovy



Zdroj: Deloitte a Dataligence (2025), dle kupních smluv z ČÚZK (kvartální data, Q1 2014 – Q3 2024)

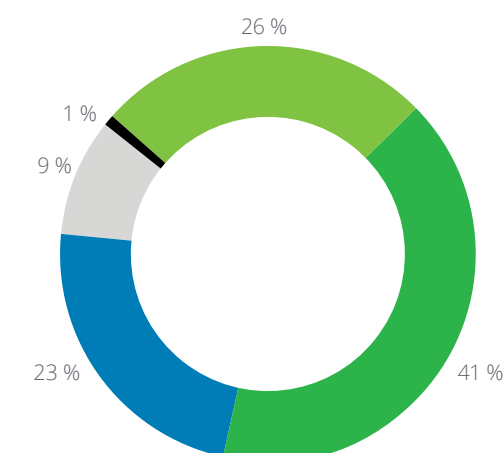
Graf 26 a Graf 27, zobrazující podíly jednotlivých dispozic na celkové nabídce v Praze, ukazují, že v průběhu posledních sedmi let došlo k výrazné změně podílů dispozic nabízených bytů. Zatímco v roce 2017 tvořily v rámci bytů v novém developmentu největší podíl dvou a třípokojové byty, tak v roce 2024 se výrazně zvýšil podíl dvoupokojových bytů na úkor bytů s třemi a čtyřmi pokoji.

Graf 26: Podíly jednotlivých dispozic v nabídce developerských projektů v Praze (2017)



Zdroj: Deloitte Develop Index (2017) a Dataligence (2025), ceníky developerských projektů (data k 1.3.2017)

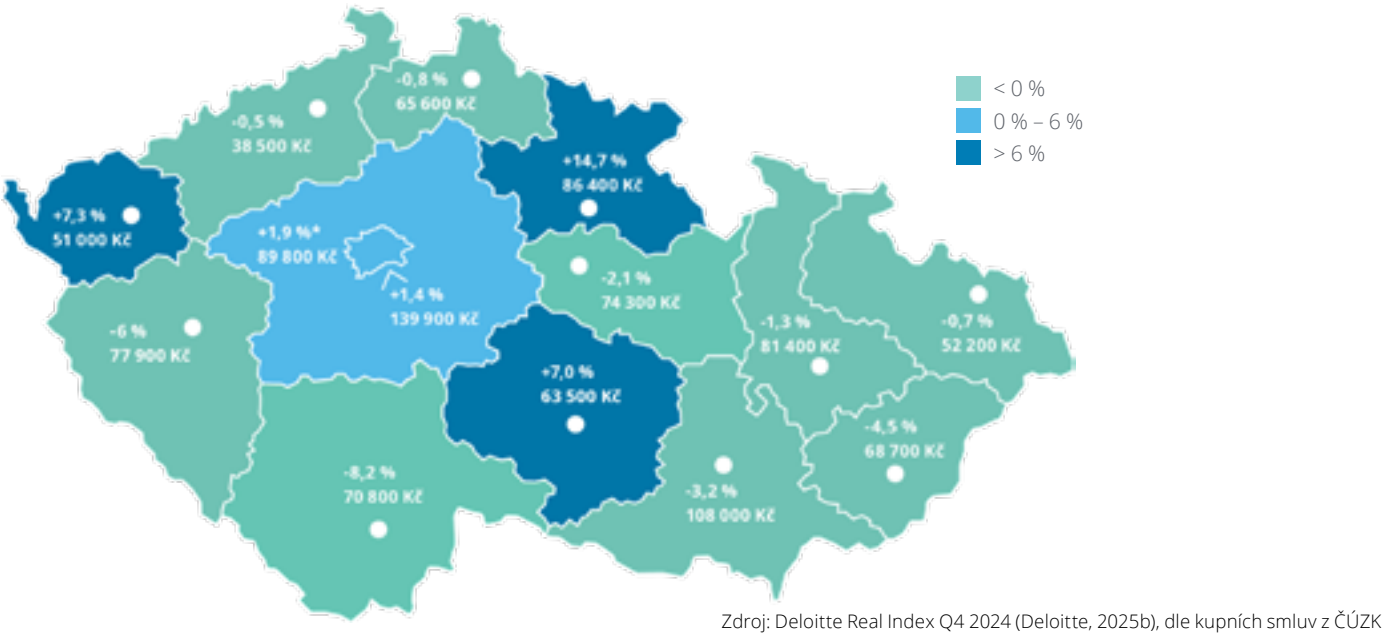
Graf 27: Podíly jednotlivých dispozic v nabídce developerských projektů v Praze (2024)



Zdroj: Deloitte Develop Index (2024b) a Dataligence (2025), ceníky developerských projektů (data k 1.7.2024)

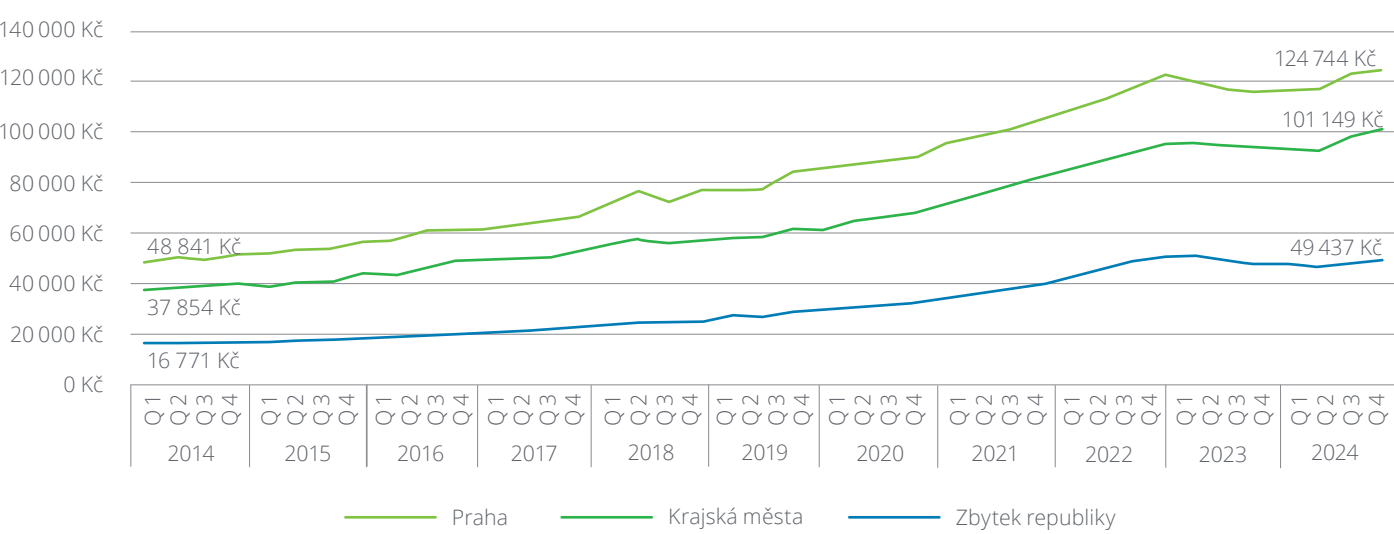
Nejvyšší transakční cena za m² je dlouhodobě zaznamenávána v Praze, kde se ve 4. kvartálu 2024 vyšplhala na 139 900 Kč/m² (Mapa 11). Druhý nejdražší rezidenční trh je v Brně, kde za m² bytu zaplatil kupující v průměru 108 000 Kč. Naopak nejlevnější trhy jsou Ústí nad Labem a Karlovy Vary, kde se transakční ceny ve čtvrtém kvartálu 2024 držely pod úrovní 55 000 Kč za m².

Mapa 11: Uskutečněné (transakční) ceny prodaných bytů v ČR



Ve všech vymezených segmentech se ceny za m² v posledních 10 letech více než zdvojnásobily, přičemž nejnížší nárůst byl zaznamenán v Praze, a to o 155 % (Graf 28). Ostatní krajská města zaznamenala nárůst cen o 167 %, ve zbytku republiky šlo o nárůst o 195 %.

Graf 28: Vývoj uskutečněných (transakčních) cen za m² v Praze, ostatních krajských městech a zbytku republiky

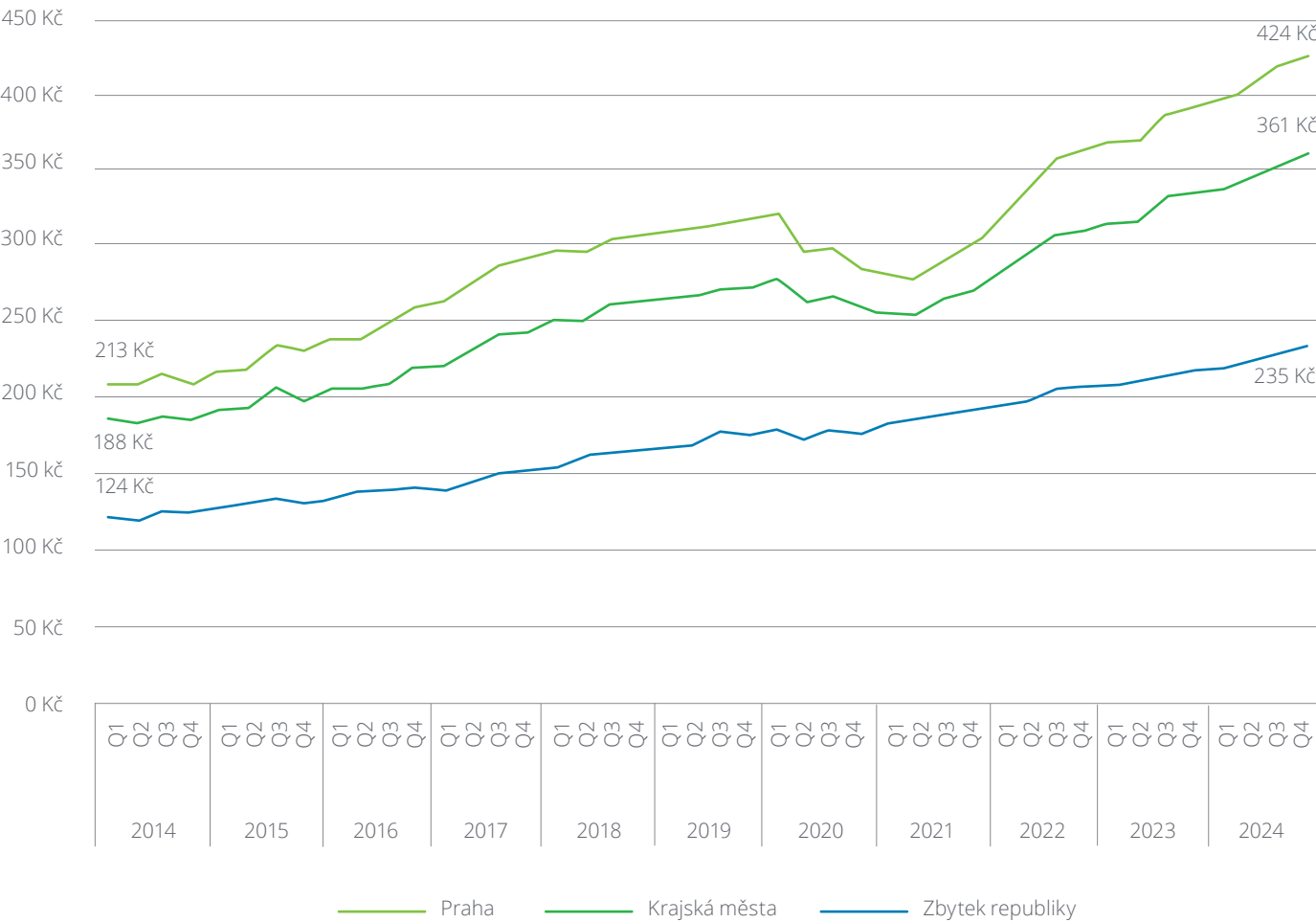


4.2.2 Vývoj cen na trhu s nájemním bydlením

V období od roku 2014 do roku 2019 rostly nabídkové ceny za m² nájemního bydlení vyrovnaným tempem bez výraznějších výkyvů. K podstatným změnám došlo až v důsledku pandemie na začátku roku 2020, která způsobila citelné cenové výkyvy zejména ve velkých městech. Nejvýraznější pokles byl zaznamenán v Praze a Brně (viz Graf 29).

Obrat ve vývoji nastal ve druhém čtvrtletí roku 2021, kdy průměrné nájemné v těchto městech začalo opět růst. Tempo růstu v tomto období výrazně převyšovalo předpandemickou dynamiku, a ke konci roku 2022 se průměrné nájemné vrátilo na trajektorii dlouhodobého růstu. Navzdory zpomalení cenové dynamiky na konci roku 2022 výše nájemného nadále mírně rostla.

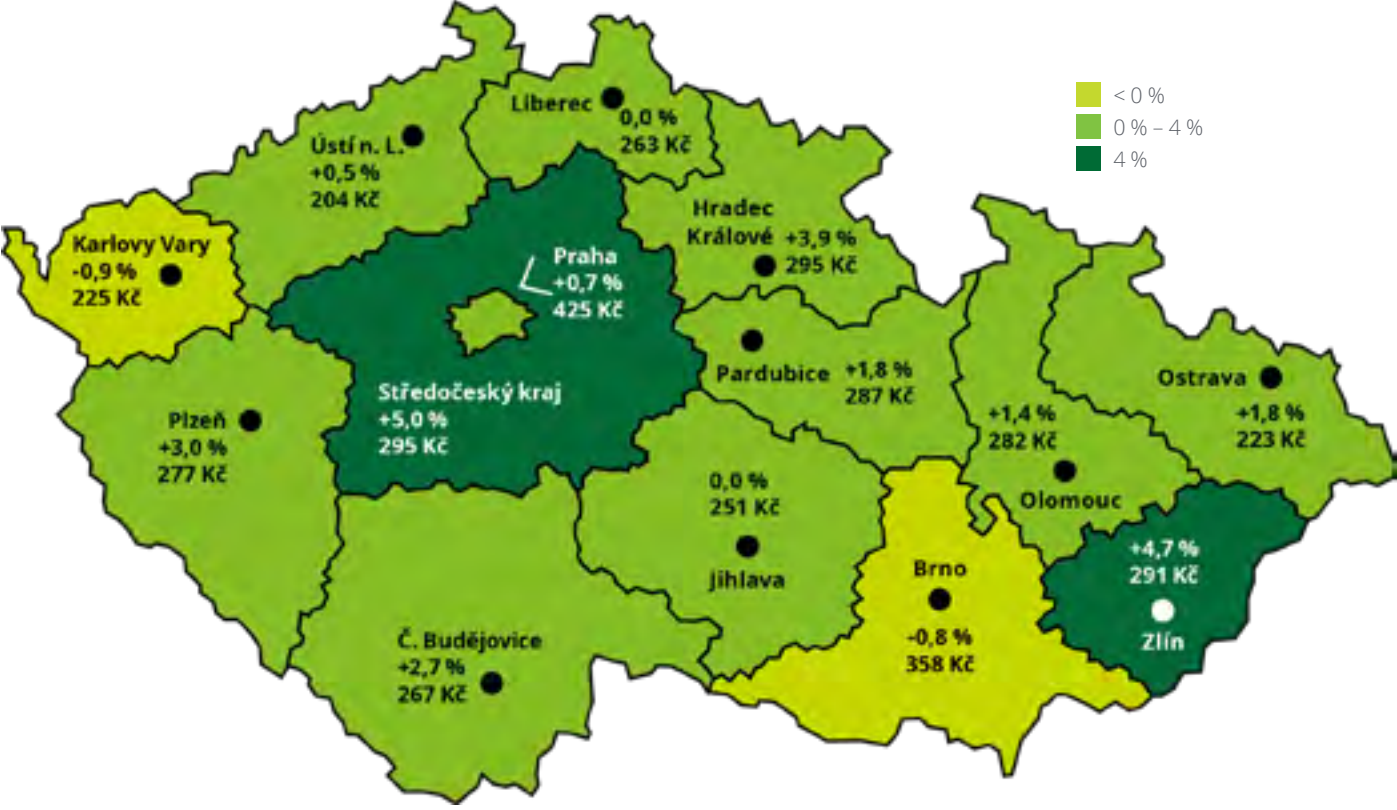
Graf 29: Vývoj nabídkové ceny za m² nájmu v Praze, ostatních krajských městech a zbytku republiky



Zdroj: Deloitte a realitní portály (kvartální data, únor 2014 – prosinec 2024)

Průměrná cena nájemného v Česku během čtvrtého kvartálu 2024 činila 309 Kč za metr čtvereční. V Praze dosáhla svého dosavadního maxima, kdy během Q4 2024 nájemci zaplatili v průměru 425 Kč za metr. V mapě (Mapa 12) lze pozorovat stejný trend jako u vlastnického bydlení – nejvyšší průměrný nájem je v Praze a druhý nejvyšší v Brně, kde se cena v Q4 2024 pohybovala na úrovni 358 Kč za metr čtvereční. Dále průměrná cena za m2 vzrostla v Hradci Králové a Středočeském kraji na 295 Kč/m². Naopak nejnižší úroveň nájemného byla zaznamenána v Ústí nad Labem (204 Kč/m²), Ostravě (223 Kč/m²) a Karlových Varech (225 Kč/m²).

Mapa 12: Nabídkové ceny nájmu v jednotlivých krajských městech a ve Středočeském kraji

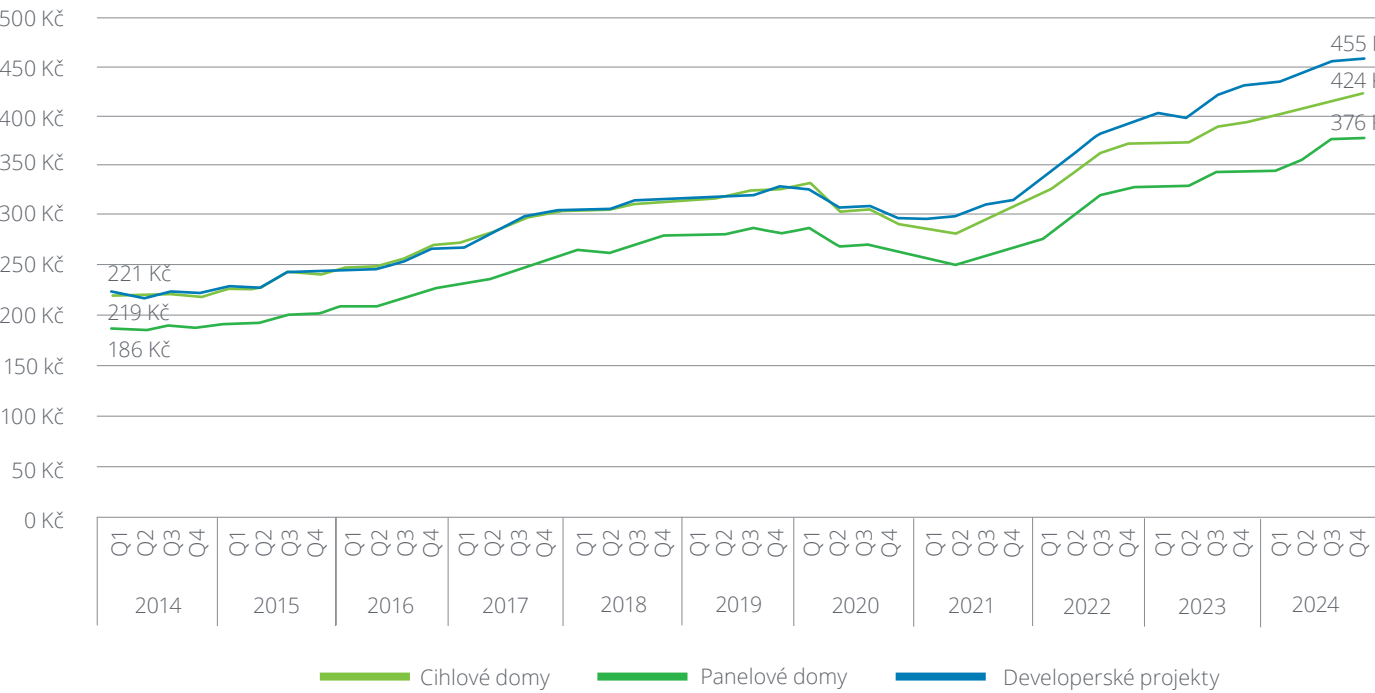


Zdroj: Deloitte Rent Index Q4 2024 (Deloitte, 2025a), realitní portály a ČÚZK

Nejvyšší nájem v Česku čekají zájemce o byty v novostavbách, kde se průměrná cena za metr čtvereční vyšplhala na 376 Kč. Následují byty v cihlových domech (310 Kč), zatímco na poslední příčce stojí s 263 Kč za metr byty v panelových domech.

V Praze, která je dle počtu nabídek nájmu největším trhem v ČR, došlo ve všech sledovaných segmentech během posledních 10 let k výraznému nárůstu cen (Graf 30). Nejvyšší ceny byly zaznamenány v bytech v developerských projektech, kde průměrné nájemné dosáhlo ve čtvrtém kvartálu 2024 hodnoty 455 Kč/m². Byty v cihlových domech vykázaly průměrnou cenu 424 Kč/m², zatímco nejnižší ceny byly dlouhodobě v panelových domech, kde nájemné dosáhlo 376 Kč/m².

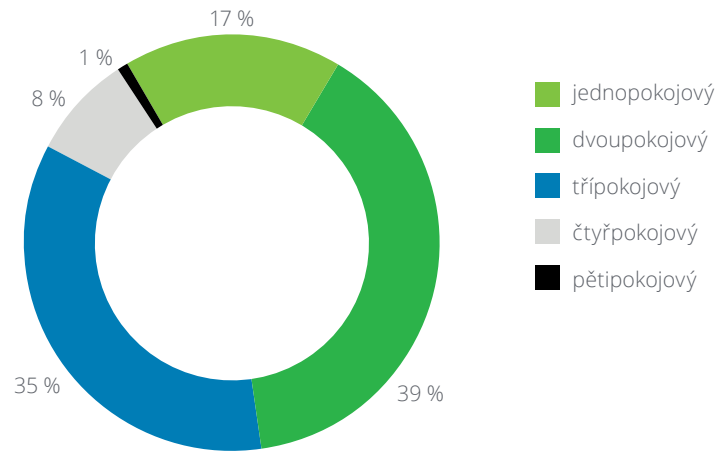
Graf 30: Vývoj nabídkových cen nájmu z realitních portálů v Praze dle typu budovy



Zdroj: Deloitte Rent Index Q4 2024 (Deloitte, 2025a)

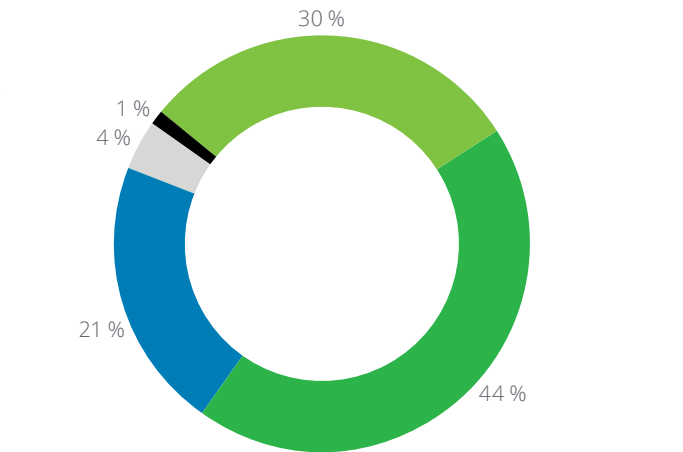
Poměry a zastoupení jednotlivých dispozic se v rámci nabídek nájmu, v porovnání s nabídkami prodeje, znatelně liší. Největší podíl nabídek vlastnického bydlení tvoří byty se dvěma a třemi pokoji, zatímco byty s jedním, čtyřmi a pěti pokoji mají menší zastoupení (Graf 31). V rámci nájemního bydlení tvoří největší podíl byty s jedním a dvěma pokoji, zatímco větší byty, tří, čtyř a pětipokojové, mají nižší podíl (Graf 32).

Graf 31: Podíl nabídek vlastnického bydlení v ČR dle dispozic (leden až prosinec 2024)



Zdroj: Deloitte a Dataligence (2025)

Graf 32: Podíl nabídek nájemního bydlení v ČR dle dispozic (leden až prosinec 2024)



Zdroj: Deloitte a Dataligence (2025)



4.3

Ceny bytů dle jejich specifikací a vliv vlastností bytů na jejich hodnotu

Atraktivita bytů je určována mnoha vlastnostmi, které ovlivňují jejich tržní hodnotu. V souvislosti s vlivem vlastností na hodnotu bytu je důležité porozumět i hlavním rozdílům mezi byty na prodej a byty k pronájmu, které se liší v cenové elasticitě.

Byty na prodej mají obecně nižší cenovou elasticitu. Změna v ceně nemovitosti má tendenci méně ovlivňovat poptávku, protože kupující přihlížejí k dalším faktorům, jako je lokalita, dostupnost financování a potenciál dlouhodobé investice. Na druhé straně, byty k nájmu mají obvykle vyšší cenovou elasticitu. Zvýšení nebo snížení nájemného může výrazně ovlivnit rozhodnutí nájemníků, kteří mohou poměrně snadno změnit své bydliště, pokud najdou lepší nabídku.

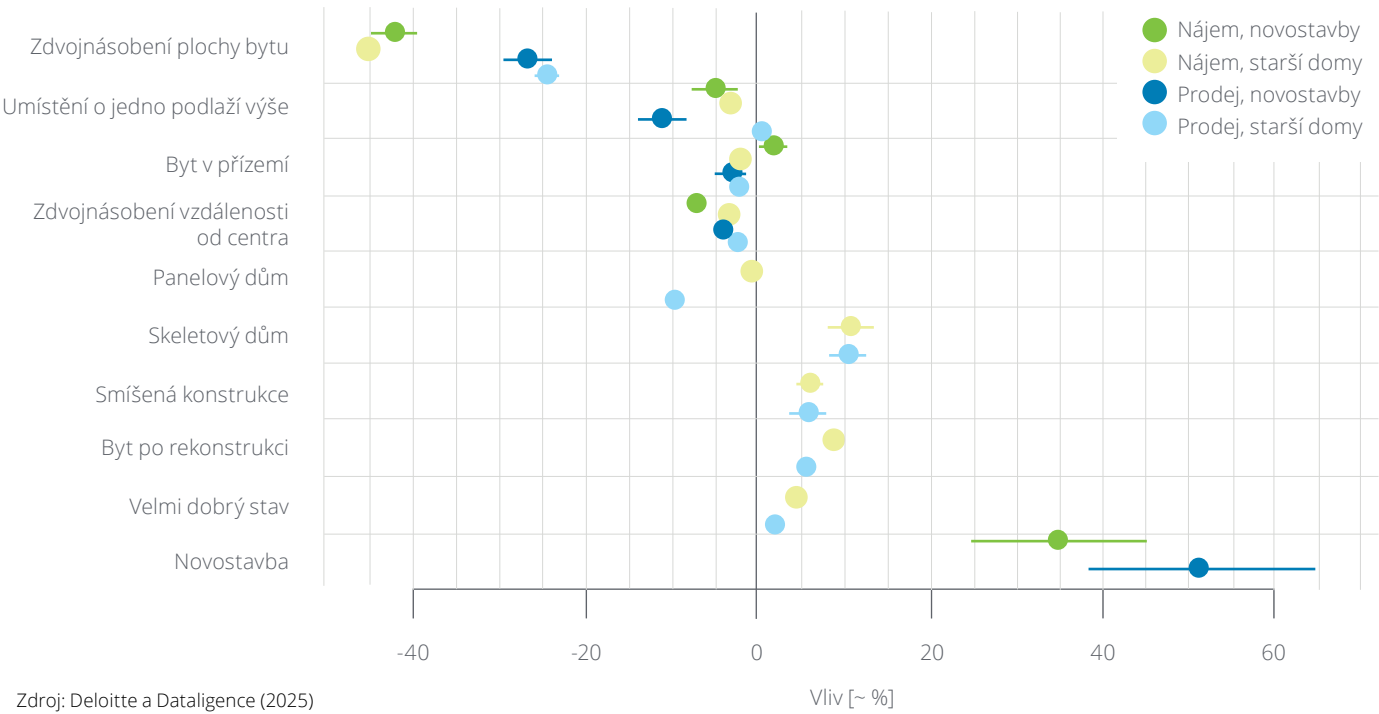
- Nejvíce ovlivňují tržní hodnotu bytu především tyto faktory:
- **Lokalita a její vybavenost:** Byty v centru měst, v blízkosti dopravních uzlů, obchodních center, zeleně a také byty v oblastech s dostatkem občanské vybavenosti (školy, školky, potraviny atd.) jsou trhem oceněné výše.
 - **Velikost bytu:** Větší byty mají obecně vyšší celkovou cenu, ale cena za metr čtvereční bývá vyšší u menších bytů. Velikost bytu také ovlivňuje jeho použitelnost a atraktivitu pro různé segmenty trhu. Obecně platí, že menší byty jsou likvidnější.
 - **Dispozice:** Větší počet pokojů znamená vyšší cenu za m² i v případě nezměněné celkové podlahové plochy bytu. Také balkon, lodžie i terasa zvyšují atraktivitu bytu.
 - **Stav a vybavení:** Novostavby nebo zrekonstruované byty s moderním vybavením mají obvykle vyšší hodnotu než starší byty bez renovace.

Graf 33 poskytuje ucelený přehled o tom, jak různé atributy bytu ovlivňují cenu za metr čtvereční u nájmu i prodeje, přičemž lze rozlišit novostavby a starší domy a jejich pronájem či prodej. Jinými slovy graf ukazuje, jakým způsobem atributy bytu ovlivňují výnos z bytu z pohledu investora a tím pádem i z pohledu developera.

Je zřejmé, že zdvojnásobení plochy bytu má negativní vliv na cenu za metr čtvereční ve všech případech. Větší byty mají obecně nižší cenu za metr čtvereční, a to bez ohledu na to, zda jde o nájem nebo prodej, zda se jedná o novostavbu nebo starší dům. Podlaží, ve kterém se byt nachází, hraje také významnou roli – byty umístěné ve vyšších podlažích mají tendenci být dražší, zatímco byty v přízemí mají nižší cenu za metr čtvereční. Dalším důležitým faktorem je vzdálenost od centra města. Zdvojnásobení vzdálenosti od centra má mírně negativní dopad na cenu bytu, což je konzistentní ve všech kategoriích.

Typ budovy, ve které se byt nachází, je rovněž důležitý. Panelové domy mají nižší ceny za metr čtvereční ve srovnání s jinými typy budov, jako jsou skeletové domy nebo domy se smíšenou konstrukcí. Stav bytu má na cenu také výrazný vliv. Byty po rekonstrukci nebo ve velmi dobrém stavu jsou dražší, zatímco byty v neznámém stavu mají nižší cenu za metr čtvereční.

Graf 33: Vliv vybraných faktorů na cenu za metr čtvereční – velikost, podlaží, typ budovy, stav bytu (Brno, 2020)



Zdroj: Deloitte a Dataligence (2025)

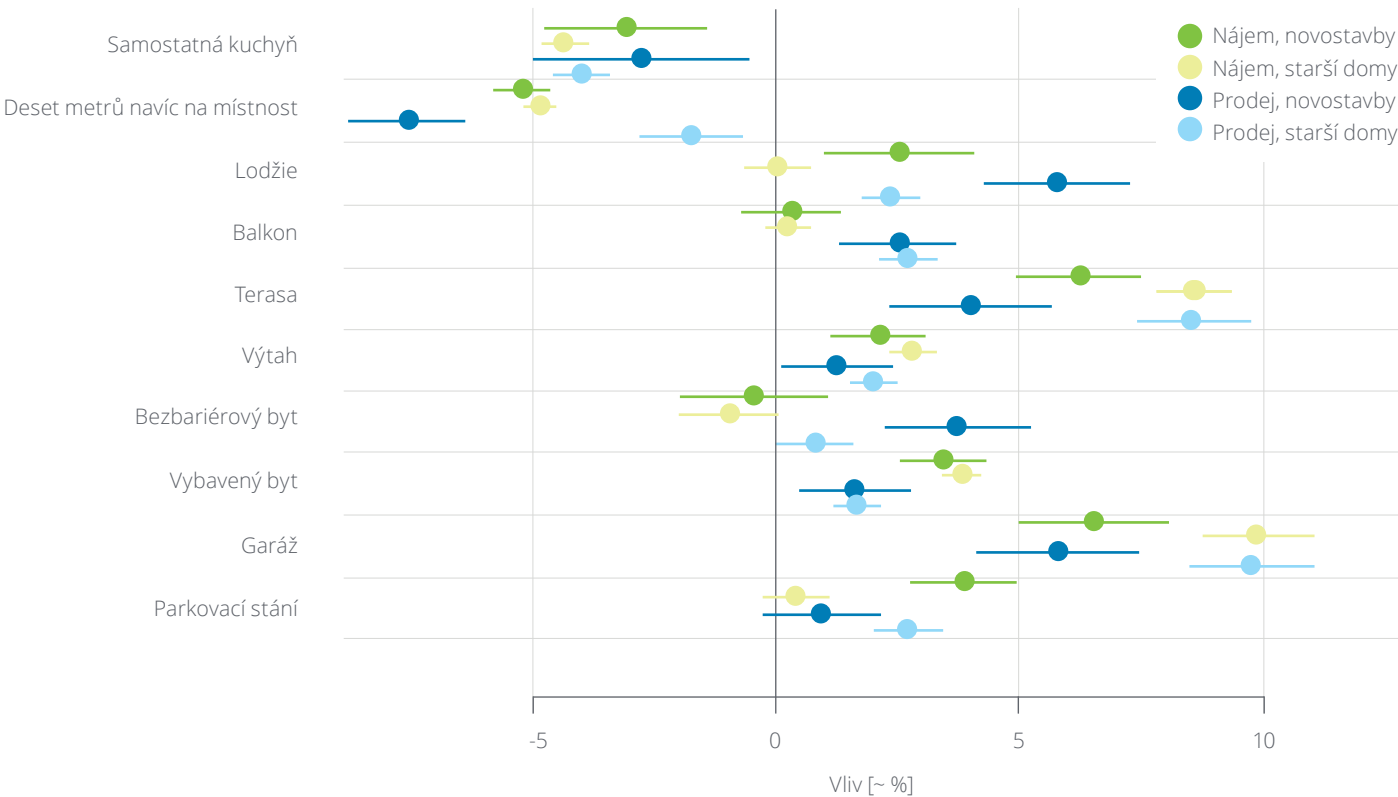


Graf 34 ukazuje, že prvky jako terasa, balkon, výtah, garáž a vybavenost bytu významně přispívají k vyšší ceně za metr čtvereční. Vliv těchto prvků se liší svou velikostí v závislosti na typu nemovitosti a účelu, pro který je byt určen (nájem nebo prodej).

Přítomnost samostatné kuchyně má negativní vliv na cenu za metr čtvereční ve všech kategoriích. Lodžie a balkony zvyšují cenu bytu, zejména v případě prodeje novostaveb. Terasa má ještě výraznější pozitivní vliv na cenu bytu, obzvláště pozitivní je vliv v případě starších

domů. Přítomnost výtahu zvyšuje hodnotu bytu, přičemž tento vliv je nejvíce patrný u bytů inzerovaných na pronájem ve starších domech. Vliv výtahu není v případě novostaveb výrazný proto, že jsou již běžnou součástí. Byty, které jsou plně vybavené, mají obecně vyšší cenu za metr čtvereční, což platí zejména u nájmu. Přítomnost garáže výrazně zvyšuje cenu bytu, především u starších domů. Parkovací stání má pozitivní vliv na cenu, přičemž je výraznější u novostaveb určených k nájmu a u starších domů na prodej.

Graf 34: Vliv vybraných faktorů na cenu za metr čtvereční – vybavení bytu (Brno, 2020)



Zdroj: Deloitte a Dataligence (2025)

4.4 Kompetitivnost trhu rezidenčních nemovitostí

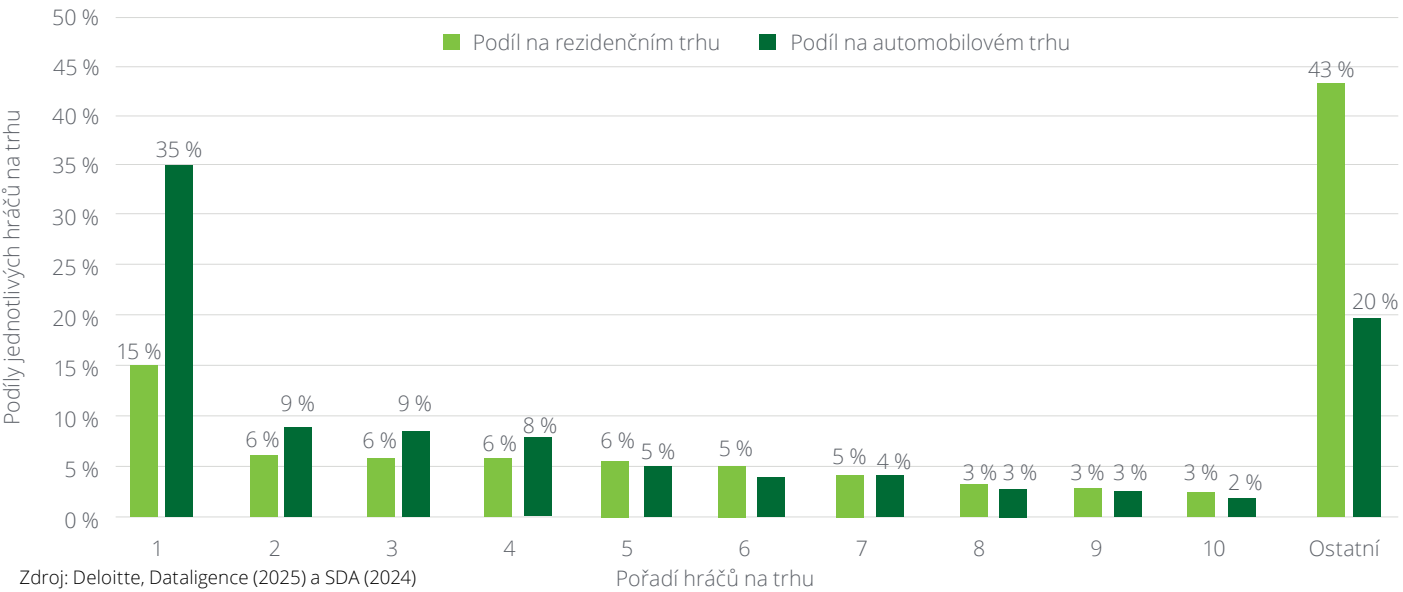
Kompetitivnost na trhu rezidenčních nemovitostí je klíčovým faktorem, který ovlivňuje rovnováhu mezi poptávkou a nabídkou. Trh s vysokým počtem developerů je prostředím, kde soutěž probíhá intenzivněji. Více developerů znamená širší nabídku nemovitostí, větší diverzifikaci projektů a často i nižší ceny díky konkurenčnímu boji.

Vysoké ceny nemovitostí by mohly být hypoteticky způsobovány nedostatečně kompetitivním trhem, kdy by na straně developerů docházelo k tvorbě prostředí vykazující prvky monopolu či oligopolu. Podle analýzy tržní koncentrace provedené na pražském rezidenčním trhu se ale ukazuje, že množství aktivních subjektů na trhu je velké a žádný nemá dominantní pozici a trh je tím pádem konkurenční (Hána & Makovský, 2019).

Tržní podíly jednotlivých developerů na trhu (Graf 35) jsou relativně nízké a vyrovnané. Největší „hráč“,

společnost Central Group, měla v roce 2023 tržní podíl 15 %. Pro porovnání je uveden podíl subjektů působících na automobilovém trhu, který je porovnatelný díky diferencovatelnému komplexnímu produktu. Na automobilovém trhu byl podíl lídra víc než dvakrát větší, výrobce automobilů značky Škoda pokrýval 35 % trhu. Srovnání potvrzuje, že na developerském trhu je vysoká konkurence a tím pádem mají jednotliví developeři nízkou sílu ovlivnit celý trh.

Graf 35: Podíly jednotlivých hráčů na rezidenčním a automobilovém trhu⁴



Zdroj: Deloitte, Dataligence (2025) a SDA (2024)

⁴ Tržní podíl na rezidenčním trhu byl stanoven jako podíl na celkovém počtu prodaných bytů v developerských projektech v Praze v roce 2023. Tržní podíl na automobilovém trhu byl počítán na základě podílu na celkovém počtu nově registrovaných automobilů v ČR v roce 2023.

5

Literatura

- Ahlfeldt, G., Redding, S., Sturm, D., & Wolf, N. (2015). The economics of density: Evidence from the Berlin Wall. *Econometrica*, 83(6), 2127–2189.
- Barrios, S., Denis, C., Ivaškaitė-Tamošiūnė, V., Reut, A., & Vázquez Torres, E. (2019). Housing taxation: a new database for Europe. European Commission. Načteno z <https://ec.europa.eu/jrc/sites/jrcsh/files/jrc118277.pdf>.
- ČBA Monitor. (2025). ČBA Monitor. Počet a objem nově poskytnutých hypoték: <https://www.cbamonitor.cz/statistika/pocet-objem-nove-poskytnutych-hypotek> [cit. 15. 01. 2025].
- ČBA Monitor. (2025). ČBA Monitor. Průměrná úroková sazba nových hypoték: <https://www.cbamonitor.cz/statistika/prumerna-urokova-sazba-novych-hypotek> [cit. 15. 01. 2025].
- ČNB. (2025). ČNB. Nástroje měnové politiky: <https://www.cnb.cz/cs/menova-politika/mp-nastroje/> [cit. 28. 01. 2025].
- ČSÚ. (2021). ČSÚ. Sčítání lidu, domů a bytů: <https://csu.gov.cz/scitani-lidu-domu-a-bytu>.
- ČSÚ. (2023). ČSÚ. Pražská bytová výstavba – 2023: <https://csu.gov.cz/pha/prazska-bytova-vystavba-2023>.
- ČSÚ. (2024a). ČSÚ. Indexy cen stavebních prací, indexy cen stavebních děl a indexy nákladů stavební výroby - čtvrtletní časové řady - 3. čtvrtletí 2024: <https://csu.gov.cz/produkty/indexy-cen-stavebnich-praci-indexy-cen-stavebnich-del-a-indexy-nakladu-stavebni-vyroby-ctvrtletni-casove-rady-3-ctvrtleti-2024> [cit. 18. 11. 2024].
- ČSÚ. (2024b). ČSÚ. Ceny nemovitostí: <https://csu.gov.cz/ceny-nemovitosti?pocet=10&start=0&podskupiny=014&razeni=datumVydani>.
- ČSÚ. (2025). ČSÚ. Statistiky: <https://csu.gov.cz/statistiky> [cit. 28. 01. 2025].
- ČÚZK. ČÚZK. Státní správa zeměměřectví a katastru: <https://cuzk.gov.cz/>.
- Dataligence. (2025). Dataligence. Nej kvalitnější databáze informací o nemovitostech v České republice: <https://dataligence.cz/>.
- Davis, M. A., & Van Nieuwerburgh, S. (2015). Housing, finance, and the macroeconomy. V *Handbook of regional and urban economics* (5. vyd., stránky 753–811). Elsevier.
- Deloitte. (2017). Deloitte Develop Index: <https://www.deloitte.com/content/dam/assets-zone2/cz-sk/cs/docs/services/financial-advisory/real-estate/develop-index/2017-1-2-cz-develop-index.pdf>.
- Deloitte. (2024a). Deloitte Property Index 2024: https://www.deloitte.com/cz-sk/cs/Industries/real-estate/research/property-index.html?icid=quicklinks_property-index.
- Deloitte. (2024b). Deloitte Develop Index: https://www.deloitte.com/cz-sk/cs/Industries/real-estate/collections/develop-index.html?icid=quicklinks_develop-index.
- Deloitte. (2025a). Deloitte Rent index Q4 2024: https://www.deloitte.com/cz-sk/cs/Industries/real-estate/collections/rent-index.html?icid=quicklinks_rent-index.
- Deloitte. (2025b). Deloitte Real Index Q4 2024: <https://www.deloitte.com/cz-sk/cs/Industries/real-estate/collections/real-index.html>.
- Eurostat. (2023). Eurostat. Distribution of population by tenure status, type of household and income group: https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/ilc_lvh02/default/table?lang=en.
- Gervais, M. (2002). Housing taxation and capital accumulation. *Journal of Monetary Economics*, 49(7), 1461–1489.
- Glaeser, E. L., Gyourko, J., & Saks, R. (2005). Why is Manhattan so expensive? Regulation and the rise in housing prices. *The Journal of Law and Economics*, 48(2), 331–369.
- Gyourko, J., & Glaeser, E. (2008). Rethinking federal housing policy. American Enterprise Institute.
- Hána, P., & Makovský, L. (2019). Český rezidenční trh v širším kontextu. *Stavebnictví*, 01–02, 44–46.
- Hankinson, M. (2018). When Do Renters Behave Like Homeowners? High Rent, Price Anxiety, and NIMBYism. *American Political Science Review*. Načteno z https://www.mhankinson.com/documents/renters_preprint.pdf.
- MF ČR. (2019). MF ČR. Hospodaření územních rozpočtů: <https://www.mfcr.cz/cs/rozpocetova-politika/uzemni-rozpocety/hospodareni-uzemnich-rozpocetu>.
- MPSV. (2024) ISPV. Informace a statistiky o průměrném výdělku: <https://www.ispv.cz/>.
- OECD. (2018). OECD Environmental Performance Reviews: Czech Republic 2018. Paris: OECD Publishing.
- OECD. (2019). Society at a Glance 2019: OECD Social Indicators. Paris: OECD Publishing.
- OECD/KIPF. (2016). Fiscal federalism 2016: Making decentralisation work. Paris: OECD Publishing. https://read.oecd-ilibrary.org/governance/fiscal-federalism-2016_9789264254053-en#page1.
- SDA. (2024). SDA: <https://portal.sda-cia.cz>.
- ÚRS. (2025). ÚRS. Vývoj cen materiálů: <https://www.urs.cz/software-a-data/sledovani-vyvoje-cen-materialu> [cit. 15. 01. 2025].

Autoři



Miroslav Linhart FCCA
Partner
mlinhart@deloittece.com
+420 737 235 553



Tereza Gebauer
Partnerka
tgebauer@deloittece.com
+420 725 530 501



Petr Hána
Ředitel
phana@deloittece.com
+420 731 638 268



David Marek
Ředitel
dmarek@deloittece.com
+420 606 656 599



Vojtěch Kania
Senior Associate
vkania@deloittece.com
+420 770 185 481

Spoluautoři: Adriana Kršková, Ondřej Zabloudil, MRICS





Toto sdělení obsahuje pouze obecné informace a společnost Deloitte Touche Tohmatsu Limited („DTTL“) ani žádná z členských společností její globální sítě či jejich přidružených subjektů (souhrnně „organizace Deloitte“) jejím prostřednictvím neposkytuje odborné rady ani služby. Přijetí jakéhokoliv rozhodnutí či jednání, které může mít dopad na vaše finance či podnikání, byste měli konzultovat s kvalifikovaným odborným poradcem.

Nejsou poskytována žádná prohlášení, záruky ani závazky (výslovně ani konkludentně) ohledně přesnosti nebo úplnosti informací v tomto sdělení a společnost DTTL, její členské společnosti, přidružené subjekty, zaměstnanci ani zástupci nenesou odpovědnost za jakékoliv ztráty nebo škody vzniklé přímo nebo nepřímo v důsledku spolehnutí se na toto sdělení jakoukoli osobou. Společnost DTTL, její členské společnosti a jejich spřízněné subjekty jsou samostatnými a nezávislými právními subjekty.