

# Získat projekt je obchodně snadnější než ho v průběhu realizace udržet ve správných číslech

Ridera Stavební sází na schopné lidi ve svých pracovních týmech a orientuje se na tuzemské zakázky v bytové výstavbě. Mezi její významné realizace patří Rezidence Oliva, která se vyznačuje nejen unikátní architekturou, ale i důrazem na komunitní život místo touhy zastavět metry čtvereční bytovými jednotkami. Je tento počín výjimečný, anebo trend do budoucna? O aktuálním stavu trhu rezidenční výstavby jsme si povídali s předsedou představenstva Ridera Stavební Vlastimilem Kaňovským.

## *Co považujete za klíčový faktor úspěchu Ridera Stavební v současném stavebnictví?*

Jsou to především schopní lidé ve společnosti – počínaje pracovníky na stavbě přes obchodní či ekonomický úsek až po správu majetku. Všichni mají své důležité místo i úlohu. Je důležité také říct, že Ridera Stavební se personálně skládá ze dvou společností – pražské, původně známé jako Konstruktiva Branko, a ostravské, vzniklé z bývalého Bytostavu Poruba.

## *Která z divízi je aktuálně více vytížená?*

V současnosti větší objem zakázek realizujeme v Praze. Ostravská divize se namísto veřejných zakázek začala specializovat na development a pracuje pro skupinu Ridera. Předáváme jim své know-how získané v Praze.

## *Proč teď došlo k užší spolupráci obou divízi?*

Václav Daněk, majitel skupiny Ridera, si již dále nepřál mít dvě stavební společnosti pod jednou značkou, rozumějte dvě divize, které spolu úzce nespolupracují.

## *Zmínili jste, že ostravská divize se původně orientovala na veřejné zakázky, ale v poslední době se více zaměřuje na development. Co vedlo k této změně strategie?*

Když jsem před pěti lety nastupoval do Ridera Stavební, vědělo se, že ta doba přijde a budou se realizovat i vlastní projekty. Trvalo to několik let. Bylo to především spjato s akvizicemi na projektech, nákupy pozemků a stavebním řízením. Nicméně teď nastal čas zaměřit se v ostravském regionu na nový model spolupráce v rámci skupiny Ridera a oblast developmentu pod vedením Václava Daňka ml. Věřím, že tento přístup představuje budoucnost stavební divize v Ostravě.

## *Proč vám dává smysl zaměřit se na development zrovna na Ostravsku?*

I když počet obyvatel zde klesá, poptávka po novém bydlení tady je a zároveň je v regionu nedostatek novostaveb. Většinu bytového fondu tvoří bývalé bytové objekty OKD, které se pouze rekonstruují a nenabízí moderní bydlení. Proto jsou první projekty, které má naše ostravská divize za sebou, tak úspěšné. Jde například o bytové domy ve Slezské Ostravě.



Nová administrativní budova pražské divize společnosti Ridera Stavební v Praze 6 – Ruzyni.

***Koho považujete za vaši nejvýznamnější konkurenci a v čem jste lepší?***

Jsou to největší stavební společnosti působící v bytové výstavbě. Naší výhodou je, že nejsme kolosem, ale rodinnou firmou bez zahraničního kapitálu s přibližně stovkou zaměstnanců, kteří u nás dlouhodobě zůstávají. Právě stabilitu a spokojenost týmů považujeme za klíčovou.

***Trápí vás nedostatky zaměstnanců?***

Ano, a bude se to v příštích dvou letech ještě prohlubovat, protože se zvyšuje poptávka po bytech díky lepším úrokovým sazbám, a my potřebujeme posílit projektové týmy zejména v pražské divizi, abychom všechny již nasmílované i budoucí projekty zvládli.

Hodnocení zaměstnanců jsme proto povýšili na absolutní maximum. Nebavíme se pouze o mzdě, ale také o prémiech daných ziskem či nadziskem na projektu.

A protože jako každá stavební firma jsme úzce spjati s výrobou, i těmto lidem jsme se snažili nastavit správné ukazatele hodnocení a benefity tak, aby byly stejné jako u ostatních pracovníků podporujících rentabilitu každé zakázky.

***Zní to dobře, čím dalším byste mě přesvědčil, abych k vám šla pracovat?***

Stavba bytových domů je jednou z nejnáročnějších stavebních činností, protože zahrnuje rozsáhlou administrativu, desítky clientských změn a neustálé řešení vad a nedodělků v bytových jednotkách, a to i v záruční lhůtě. Je to pochopitelné – klienti chtějí mít při přejímce vše dokonale připravené a totéž očekávají i developeri. Právě díky těmto nárokům jde o nejtěžší segment ve stavebnictví a nejvíce se toho tím pádem o pozemním stavitelství naučíte.

→ Obytný soubor Makovská, Praha-Dolní Počernice.

↓ TOIVO, Praha-Roztyly.







## VLASTIMIL KAŇOVSKÝ

Ve stavebnictví působí více než 30 let, během nichž si prošel všemi klíčovými pozicemi – od dělníka až po vrcholový management. Po absolvování oboru geotechnika na Vysoké škole báňské – Technické univerzitě v Ostravě zahájil svou kariéru ve společnosti Subterra, kde během 15 let postupně získával zkušenosti na stavbách i v obchodním úseku. Od roku 2008 působí v manažerských pozicích. Nejprve osm let ve společnostech NAVATYP a poté tři roky ve společnosti KLEMENT. V roce 2019 spojil své zkušenosti z Ostravy a Prahy v rámci Skupiny Ridera, kde dnes zastává roli předsedy představenstva. V představenstvu je také ve Svazu podnikatelů ve stavebnictví.

### *Kde jste se nejvíce naučil vy?*

Po vysoké škole jsem měl možnost nastoupit do společnosti Subterra, kde jsem strávil neskutečných 15 let, na které se nedá zapomenout. Během té doby jsem získal nejen cenné zkušenosti, ale i mnoho přátel, s nimiž spolupracuji. A protože je Subterra součástí skupiny Metrostav, mám přátele i zde. Jsou to nejlepší lidé v nejlepší společnosti a hodně si jich vážím. Skupina Metrostav vychovala spoustu manažerů, kteří třeba už pracují v jiných společnostech, všechny ale spojuje, že se snaží posunout české stavebnictví na lepší úroveň.

### *Dobledala jsem, že jste prošel všemi stavebními profesemi.*

Můj první ředitel divize ve firmě Subterra, Miroslav Hamřík, si přál, abych po vysoké škole nastoupil do dělnického stavu, a za to mu jsem vděčný dodnes. Pak jsem si musel několik projektů odmistrovat a získat zkušenosti, než jsem se mohl stát stavbyvedoucím. Po několika letech jsem pak převzal vlastní zodpovědnost za realizované projekty. Po devíti letech ve výrobě jsem ale cítil potřebu posunout se dál, a tak jsem se začal věnovat obchodu, konkrétně nabídkám, kalkulaci zakázek a získávání nových příležitostí. Tím se mi otevřely další profesní možnosti a pracovní příležitost ve společnosti Navatyp, za kterou děkuji Petru Kuchárovi. Shodou okolností to byl právě on, kdo mě seznámil s Václavem Daňkem.

### *„Největší hrdinové beztak pracují na stavbě.“*

*Celý život pracujete ve stavebnictví, kdybyste měl možnost předat svou profesní zkušenost mladým lidem, kteří teprve začínají, co byste jim poradil?*

Práce ve stavebnictví má hluboký smysl. Když se procházíte městem a vidíte stavby, na kterých jste se podíleli, ať už se jedná o dopravní infrastrukturu, nebo bytové domy, je krásný pocit vědět, že jste vytvořili něco trvalého, co tu zůstane.

### *Jaké projekty jste letos dokončili?*

Pro Central Group jsme letos zfinalizovali bytové domy A a B na projektu Výhledy Chodovec a pro Sekyra Group bytové domy B1 a B2 na Rohan City v Karlíně.



Rezidence ELZA,  
Ostrava-Poruba.

Za významnou stavbu však rovněž považuji rekonstrukci administrativní budovy v Drnovské ulici v Praze 6, kde se nachází nové sídlo naší pražské divize. Po několika letech působení na adrese V Korytech ve Strašnicích máme k dispozici své administrativní prostory, které patří skupině Ridera a nejsou zatíženy ani úvěrem. Vnímám to jako výsledek důvěry Václava Daňka, kterou v nás má.

V Ostravě pak máme před kolaudací druhý vlastní realizovaný projekt – Bydlení EMA, který realizujeme pro development Ridery Václava Daňka ml. Vedle již dokončeného pilotního projektu Rezidence Keltičkova tak ostravský projektový tým získává postupně další zkušenosti.

#### ***Který projekt z nedávné minulosti je výjimečný pro vás?***

Rozhodně se jedná o projekt Rezidence Oliva v Michli, jenž jsme realizovali pro developera Passerinvest Group. Při vstupu se ocitnete ve velkolepém atriu, které se

tyčí od prvního nadzemního podlaží až ke světlíku na samém vrcholu budovy. Střed objektu zůstává otevřený, zatímco byty se nacházejí na pavlačích lemujících oválný obvod. Místo maximalizace bytové plochy je zde prostor věnován komunitnímu životu, což z něj činí unikátní a velkorysé investorské řešení. Radim Passer se zpravidla zaměřuje na výstavbu administrativních center, když už se ale jedná o projekt pro bydlení, tak opravdu stojí za to. O výjimečnosti objektu svědčí i fakt, že získal ocenění Stavba roku 2023, konkrétně zvláštní cenu poroty.

#### ***Jak ovlivňují aktuální ekonomické podmínky vaše projekty?***

Inflace a ceny energií zvýšily náklady nejen na práci, ale i na materiály a výrobky. Cena metru čtverečního bytové jednotky tak přirozeně roste, což se odrazí i ve vyšších cenách bytových domů u developerů. Nicméně dost závisí na faktu, jak máte zkušené lidi a jestli jste schopni projekt s investorem optimalizovat. Nejde o to, že bychom zlevňovali na úkor kvality, spíše hledáme řešení pro konstrukční prvky, které jsou zbytečně náročné a drahé. Protože pokud chcete být konkurenceschopní, tohle musíte ovládat – nejdražší společnost by si nikdo v privátním tendru nevybral, i kdyby měla největší zkušenosti a reference.

***„I když počet obyvatel na Ostravsku klesá, poptávka po novém bydlení tady je a zároveň je v regionu nedostatek novostaveb. Většinu bytového fondu tvoří bývalé bytové objekty OKD.“***

Je také pravda, že získat projekt obchodně je snadnější než ho pak udržet ve správných číslech, aby si i v průběhu realizace držel svou plánovanou rentabilitu. Za úspěšnými hospodářskými výsledky Ridera Stavební stojí především moje kolegyně v představenstvu společnosti Lenka Pešková, která řídí ekonomiku firmy, ekonomiku každého projektu a každé investice. Ve společnosti implementovala ekonomické nástroje systému řízení přinášející nadprůměrný ekonomický a finanční efekt spojený s rentabilitou. Každopádně nesmíme zapomenout, že největší hrdinové beztak pracují na stavbě.



**Zabýváte se získáváním nových zakázek v privátním sektoru bytové výstavby. Co by se podle vás mělo v těchto tendrech zlepšit?**

Důkladná kontrola projektové dokumentace, výkazu výměr a specifikace jeho položek, které tvoří cenu. Dále pak stanovení přiměřených vedlejších rozpočtových nákladů včetně těch režijních. Po podpisu smlouvy funguje soukromý sektor jinak než veřejný zadavatel – vše, co není zahrnuto ve výkazu výměr, se u veřejných zakázek může počítat jako vícepráce. V privátním sektoru tyto náklady nesete vy, takže je potřeba předem promyslet možné nedostatky v zadávací dokumentaci.

**„Pokud chcete být konkurenceschopní, optimalizování musíte ovládat – nejdražší společnost by si nikdo v privátním tendru nevybral, i kdyby měla největší zkušenosti a reference.“**

**Na kterých projektech nyní pracujete?**

Před rokem jsme zahájili projekt Rezidence U Vltavy v Kralupech nad Vltavou pro investora Finep. Nyní, v listopadu, jsme začali s výstavbou již třetího bytového domu. Každý objekt zahrnuje zhruba 58 bytových jednotek situovaných v blízkosti nádraží, což zajišťuje výbornou dopravní dostupnost do Prahy, a ta je někdy dokonce rychlejší, než kdybyste bydleli v některé pražské čtvrti a dojížděli do centra. V první etapě výstavby je plánováno celkem osm bytových domů.

Dále jsme pro Central Group zahájili výstavbu obytného souboru Makovská v Dolních Počernicích. Jde o osm bytových domů se 169 bytovými jednotkami – to představuje rozpočtové náklady v hodnotě téměř 600 milionů korun.

**Kteří vaši klienti jsou nejvýznamnější?**

Řekněme, že pro developery Finep a Central Group stavíme prakticky nepřetržitě a patří mezi naše významné klienty, co se týká počtu realizovaných projektů a celkové hodnoty stavebních výkonů.

Nicméně rozšiřujeme spolupráci s novými investory, což nám usnadňuje například referenční projekt rezidenčního bydlení Oliva, který ukazuje, co dokážeme a jak stavíme.

Když si developer YIT Stavo objekt Oliva prohlédl, oslovil nás s nabídkou na realizaci bytových domů TOIVO v Praze-Roztylech. V tendru se nám podařilo uspět, a až začne druhá etapa výstavby, bude to absolutně největší projekt v historii Ridera Stavební o 204 bytových jednotkách.

**Jaké další nové investory ve svém portfoliu máte?**

Například finanční skupinu Ungelt, pro kterou stavíme bytový dům v Karlíně v ulici Sokolovská, kde ze strany Rohanského nábřeží byla dříve postavena administrativní budova ve tvaru písmene U. My stejný objekt postavíme ze strany ulice Sokolovské. Následně bude sloužit pro nájemní bydlení. Projekt takového charakteru rovněž realizujeme v Libni poblíž O<sub>2</sub> areny. Jedná se o bytový dům Odeta Balkony v ulici Drahobejlova, jehož součástí je i administrativní část. Za investicí stojí developer Tomáš Renčín.

Bytový soubor  
Pila Ostravice,  
Beskydy.





**Co realizujete v ostravském regionu?**

Tam v současné době připravujeme s developmentem výstavbu Rezidence Petruškova. Jedná se o 46 bytových jednotek s jedním podzemním podlažím a pěti nadzemními. Zahájení výstavby je naplánováno na polovinu příštího roku.

Stavební povolení má rovněž výstavba apartmánového bydlení v Ostravici. V tomto případě jde o bytový soubor v Beskydech na místě bývalé pily. Toto kouzelné místo se nachází v centru obce a je začátkem turistické trasy na Lysou horu. Zahájení výstavby sedmi bytových domů je naplánováno ke konci příštího roku. Development se postupně dostává do popředí před energetický byznys Skupiny Ridera. Jako další příklad mohou uvést výstavbu obytného souboru pro bydlení Rezidence ELZA s 500 bytovými jednotkami v Ostravě-Porubě, která se plánuje společně s Ludkem Sekyrou a Sekyra Group. Další bytový projekt se chystá v Krásném Poli. Ve spolupráci se Stavební fakultou VŠB – Technické univerzity Ostrava se připravuje inovativní projekt dostupného bydlení založeného na modulárním systému výstavby.



Bytová výstavba v tomto regionu má podle mého názoru obrovský potenciál, a navíc je to moje srdcovka – v Ostravě jsem prožil prvních 25 let života.

**Ovlivňují rostoucí požadavky na ekologické stavby vaše projekty?**

U administrativních budov se setkáváme s požadavky na certifikaci staveb z hlediska udržitelného rozvoje BREEM a LEED, v bytové výstavbě to zatím trend ještě není. Ve výstavbě pro bydlení je v současné době důležitá především cena.

**O jaké projekty usilujete?**

Rádi bychom pokračovali ve výstavbě na Rohan City. Chtěl bych to zaklepat, protože vypadá nadějně, že zde uspějeme a budeme pokračovat. Ve výhledu je výstavba dalších dvou bytových domů B3 a B4, které budou ještě o dvě patra vyšší než ty, které jsme doposud postavili.

← Odeta Balkony,  
Praha-Libeň.

↓ Rezidence Petruškova,  
Ostrava-Zábřeh.







Rezidence U Vltavy,  
Kralupy nad Vltavou.

Hned po Novém roce začneme pracovat na cenové nabídce dalších dvou bytových domů pro Finep v Kralupech, které se budou stavět v druhé polovině příštího roku, a věřím, že uspějeme i v dalších tendrech.

***Na jaký obrat se za rok 2025 díky těmto projektům dostanete?***

V příštím roce přesáhnou tržby miliardu korun, přičemž podobné výsledky očekáváme i v roce 2026. Zatímco v minulosti těchto ročních tržeb pražská divize občas dosáhla, nyní máme nasmlouvané projekty, které zajistí stavební výkony kontinuálně na další dva roky. Na tento dlouhodobější model je potřeba divizi důkladně připravit.

***Máte strategii pro další růst společnosti?***

Musíme naše projekty vyladit tak, aby byly co nejefektivnější v nákladech na metr čtvereční bytové jednotky. Jde o to

vyprecizovat každý detail a vyhnout se zbytečným konstrukčním prvkům a řešením, které by stavbu prodražovaly. A také chceme lépe koordinovat naše interní procesy, aby pražská i ostravská divize měly veškeré potřebné informace v reálném čase.

***Jaké hlavní výzvy vnímáte na trhu stavebnictví, zejména v oblasti rezidenčních projektů?***

Velkou výzvou bude rozvoj nájemního bydlení, které je jednodušší na realizaci, protože se s tím nepojí tolik klientských změn – pouze ty, jež stanoví investor. Pracujeme na takových projektech v Karlíně a Libni, a věřím, že právě tento model má budoucnost. Mladá generace není zatížena myšlenkou, že musí něco vlastnit. Chce mít volnost v osobním a pracovním životě a vlastní byt či dům je pro ně víceméně zátěží.

***Jaká jsou vaše očekávání pro stavební trh v roce 2025?***

Pevně věřím, že stavebnictví v příštích letech nebude stagnovat, ale mírně růst. A snad tomu půjde naproti inflace i úroková výše hypotečních úvěrů.

***„Velkou výzvou bude rozvoj nájemního bydlení, které je jednodušší na realizaci, protože se s tím nepojí tolik klientských změn – pouze ty, jež stanoví investor.“***

***Jak vidíte stavební trh v ČR během příštích pěti let?***

Je zásadní dosáhnout funkční digitalizace stavebního řízení. Stávající problémy se dotýkají i nás, například při kolaudaci bytových domů. Měli bychom to opravdu vyřešit co nejdříve, abychom dosáhli úrovně jiných zemí a zrychlili proces územního rozhodování i stavebních povolení. Stejně důležité je zajistit dostupné bydlení. Ideální by bylo, kdyby municipality více stavěly a následně dané bytové domy spravovaly.

**Martina Tůmová**