



Developer Sebre koupil v roce 2019 pozemek v Bělehradě. Do projektu Marina Dorcol chce investovat bezmála 10 miliard, všechna povolení získal a letos začíná stavět.

Stavět v Česku byty je hrůza. Developeři tak míří za hranice

Čeští developeři jsou úspěšní na Balkáně i v Polsku. Nyní se chystají vyzkoušet byznys také v západní Evropě.

– TEXT – Jan Němec – FOTO – DELTA Group, SEBRE

Ríkají, že je jim Česko malé. Nebo že chtějí postavit velké projekty, které by se v tuzemsku realizovaly mnoho let. Hned několik významných českých developerů se vydalo na zahraniční dobrodružství. Hodnocení firem, které už mají za sebou několik let působení v cizině, pro Česko není příliš lichotivé. Ze srovnání vycházíme jako země, která navzdory stále se zhoršující dostupnosti bytů není schopná pohnout s legislativou a urychlit povolání nových staveb. A která propásla příležitost pokročit do moderní doby a proces povolání výstavby digitalizovat.

Vyprávěním jednotlivých developerů se line především jedno slovo: předvídatelnost. Jestliže v Česku novopřechý

majitel pozemku většinou nemůže ani nahruho odhadnout, kdy začne stavět, ve většině evropských zemích se to počítá mnohem snáze. „Zatímco v Česku je development často brzděn byrokracií a nepředvídatelnými procesy, v Maďarsku, Srbsku i Polsku je prostředí pružnější a vstřícnější vůči nové výstavbě,“ shrnuje generální ředitel developerské společnosti UDI Group Jan Chromeček.

Dobývání Balkánu

Poprvé se do srbského hlavního města Jan Kubiček za byznys vydal zhruba před deseti lety. Výkonného ředitele tuzemské developerské skupiny Sebre už tehdy zaujalo,

jak extrémní stavební ruch v Bělehradě panuje. „Bělehrad je úplně jinde než Praha, zejména rezidenční výstavba je neskutečně rozjetá,“ popisuje Kubiček své dojmy.

Například kolem roku 2015 začal na břehu řeky Sávy vznikat gigantický projekt s názvem, který by se dal přeložit jako Bělehrad na vodě. Z hlediska urbanismu šlo o ojedinělou akci. „V Praze asi nemá srovnání – je to větší projekt, než se bude stavět třeba na brownfieldu v Bubnech, celkem 1,7 milionu metrů čtverečních hrubé podlahové plochy,“ popisuje. Z českého pohledu bylo téměř nepředstavitelné, jak se dá akce takového rozsahu uřídit, financovat a postavit. A přestože prošla určitými kontroverzemi, dnes, o dekádu později, je prakticky hotovo.

Pod dojmy ze stavebního boomu vstoupila na srbský trh také Sebre, a to i kvůli tomu, že měla na místě „spojku“. „Díky tomu, že náš partner Petr Němec v Bělehradě žije přes 20 let, zná tamní podmínky. Když se naskytla příležitost koupit zajímavé pozemky, řekli jsme si, že nemůžeme udělat chybu,“ popisuje ředitel Sebre genezi projektu s názvem Marina Dorcol, do nějž společnost plánuje postupně investovat v přepočtu bezmála 10 miliard korun.

Vstřícnost Bělehradu k výstavbě nejlépe ilustruje časová osa projektu s nadstandardními byty. „Pozemek jsme koupili v roce 2019 v aukci, stavební povolení jsme získali letos a už stavíme,“ říká Kubiček. Obzvláště tristní je srovnání s menším projektem v Praze. Pozemky pro čtvrť nazvanou Šemíkův břeh firma koupila ještě o tři

roky dříve a teprve loni se jí podařilo dosáhnout potřebné změny územního plánu. „Je to obrovské martyrium a nejistota, celou dobu jsme nevěděli, na čem jsme. V Bělehradě trvala změna plánu do dvou let,“ srovnává Kubiček.

Rozdíl v přístupu úřadů u nás a v Srbsku je podle něj i v další věci: zatímco u nás si úředníci se zákonnými lhůtami hlavu nelámou, v Bělehradu to bylo přesně naopak. Úřady komunikovaly, celý proces probíhal interaktivně. „Srbsko má digitální stavební řízení, tam se nenosí na stavební úřad žádná papírová dokumentace. Může to vypadat, že Balkán je na východ od nás, ale tohle mají daleko více propracované. Když to srovnáte s českou digitalizací, je to až absurdní,“ hodnotí výkonný ředitel Sebre.

Česko digitalizaci stavebního řízení nezvládlo. Na Balkáně funguje – například Chorvatsko celý proces zvládlo za jediný rok. Digitalizovalo také Srbsko.

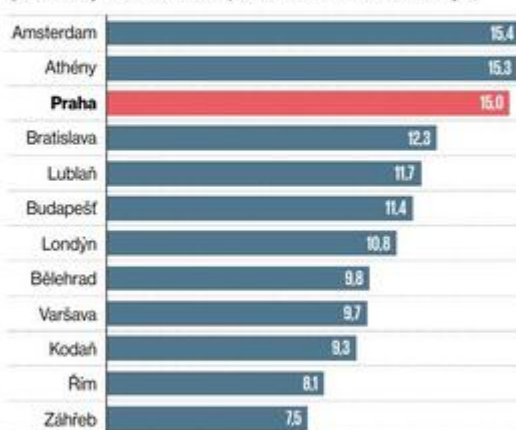
Menší zisky, větší objem

Slova chvály pro poměry v srbském stavebnictví má i šéf developera UDI Group Jan Chromeček. Pro firmu jde o největší zahraniční trh. „V srbském Bělehradě připravujeme zahájení výstavby projektu Duga, intenzivně pracujeme na výstavbě rezidenčních projektů Lastavice a Zvezdano Brdo, které nabídnou více než 800 bytů,“ popisuje. Příprava podle něj byla velmi rychlá. „Konkrétně v Srbsku jsme schopni zahájit výstavbu v řádu jednotek měsíců od získání pozemku, což je v Česku prakticky nemožné. I projekční přípravou se zpravidla dostáváme do období maximálně dvou let,“ dodává.

V Srbsku už působí také brněnská společnost Domoplan, která si z dalších balkánských zemí přibrala Chorvatsko. „Pobřežní turistické destinace podél Jadranu a rostoucí poptávka po moderním bydlení ve velkých městech Chorvatska i Srbska umožňují realizovat rozsáhlejší a kapitálově náročné projekty, které by na domácím trhu byly obtížněji dosažitelné,“ vysvětluje zakladatel firmy Tomáš Vavřík. Jaké rozdíly mezi českým a „balkánským“ prostředím vidí on? „V České republice je proces složitý a hierarchický, řízený stavebním zákonem s několika úrovněmi plánovací dokumentace od celostátní politiky

Dostupnost bydlení v Evropě

(počet hrubých ročních mezd k pořízení 70metrového nového bytu)



Zdroj: Deloitte, vybraná evropská města



Ve Vidni čeští developéři nepůsobí. Na projektu Dům pro život a dalších ale pracovali čeští projektanti z firmy Delta Group.

po regulační plány. Změny územních plánů jsou notoricky známé svou časovou náročností," kritizuje Vavřík. Naproti tomu chorvatský systém – byť i on má jasná pravidla a koeficienty výstavby – umožňuje u velkých projektů mezinárodního významu získat zjednodušené řízení přímo s podporou vlády. „Právě tu se nám podařilo zajistit u plánovaného pětihvězdičkového resortu Plava Uvala na ostrově Pag," dodává Vavřík. Další výhodou Chorvatska je rovněž digitální stavební řízení, které místní úřady zvládly zavést za jediný rok. Obě balkánské země, kde Domoplan působí, navíc podporují dostupnost bydlení daňovým zvýhodněním výstavby.

A jak je to se ziskovostí developmentu na Balkáně? „V absolutním čísle je o něco nižší než u českých projektů, nicméně je to vyváženo z pohledu času, kdy za dobu realizace jednoho českého projektu v jiných zemích uděláme dva, spíše tři období. S ohledem na vnitřní výnosové procento je to z hlediska firmy stále zajímavé, a navíc my raději stavíme, než projednáváme různá odvolání," tvrdí šéf UDI Group Chromeček.

Podle Vavříka má velký vliv na zisk i typ projektu. „Celkově jsou marže velmi projektově specifické – vysoké pro prémiové a resortní projekty, na které se zaměřujeme,

a naopak menší u standardního rezidenčního developmentu," říká zakladatel Domoplanu.

Polský stavební tygr

Když v roce 2021 česká developerská společnost Crestyl společně s investiční skupinou Cornerstone Partners koupila polského developera Budimex Nieruchomości, byla to na evropském realitním trhu jedna z největších událostí. Nešlo jen o to, že cena – v přepočtu zhruba 8,5 miliardy korun – z transakce udělala jeden z největších nemovitostních obchodů roku. Zajímavá byla i cílová společnost. Firma, kterou o dva roky později Crestyl koupil celou i s podílem původního partnera, patří mezi největší polské developery a staví či připravuje stovky bytů ve Varšavě, Krakově, Poznani, Gdaňsku a dalších velkých polských městech.

Byznysplán Crestylu v Polsku vycházel z jednoho předpokladu: U našeho severního souseda je dodnes menší počet bytů na tisíc obyvatel než ve většině západoevropských zemí. Vzhledem k tomu, že i v Polsku se lidé stěhují z venkova do měst, si lze tedy snadno počítat, že bude potřeba postavit desítky tisíc bytů. Politici i úřady si jsou toho vědomi a jdou výstavbě naproti.

Neznamená to ovšem, že by stavební řízení bylo o tolik jednodušší. Podle obchodního ředitele Crestylu Viktora Pešky je i tam potřeba získat posudky a vyjádření mnoha institucí a úřadů. „Problém nespočívá ani tak v počtu razítek, ale spíše v jasně stanovených právech účastníků správního řízení a dodržování lhůt. V Polsku jsou tyto aspekty dobře nastavené a předvídatelné – důraz se klade na věcnou podstatu odvolání, nikoli na formální nedostatky. Oproti tomu v Česku bývají odvolání častěji založena právě na procedurálních chybách," popisuje Viktor Peška. Daleko vstřícnější je přitom Varšava ve výškové výstavbě. „V Praze by nás ani nenapadlo navrhnout výškový dům, zatímco ve Varšavě panuje v tomto směru větší otevřenost, což umožňuje rychlejší rozvoj města," dodává.

První dvě etapy projektu Ursus Classic, který bude mít po dokončení zhruba tisícovku bytů, má ve Varšavě za sebou UDI Group a také v jejím případě vše běží jako na drátkách. „Dokončili jsme první etapu a druhá je v procesu kolaudace. Přitom realizace první etapy byla zahájena v období několika měsíců po akvizici pozemku," vypráví šéf firmy Jan Chromeček. Chválí si také speciální zákon přezdívaný „lex developer", který přijali politici ve snaze bytovou výstavbu urychlit. „Lex developer napříkladem umožnil polským developerům stavět i tam, kde by to

jinak nebylo možné – výměnou za nové školy, školky nebo lepší infrastrukturu,” vysvětluje.

Český výsadek na Západě

První západoevropskou zemí, kam vkročila noha českého developera, je Británie. Na londýnskou kartu se – vedle té balkánské – rozhodla vsadit společnost Sebre. Firma před dvěma lety koupila nedaleko Trafalgarského náměstí pozemek s kancelářskou budovou, kterou představuje.

I tady platí přísná pravidla, navzdory skutečnosti, že Londýn – na rozdíl od většiny měst na starém kontinentu – nemá územní plán. Přesto svazuje developera řada povinností a regulací. Například u většiny projektů v širším centru metropole musí zároveň stavět jako jejich součást také část sociálních bytů – podobně jako třeba ve Vídni (viz rozhovor na str. 16). U kancelářské budovy to ale představuje problém. „Včlenit bytovou funkci do administrativní budovy by bylo technicky komplikované a neefektivní,” říká Kubiček. Naštěstí podle něj existuje pro developera možnost z této povinnosti se „vykoupit”. „Poskytneme městu kontribuci a náš projekt zůstane kancelářský. Kromě toho se v Londýně platí kontribuce také třeba za napojení na síť a podobně,” dodává.

Skupina Sebre nejspíš nezůstane v Londýně jediným českým developerem dlouho. Na tamní trh se chystá expandovat také Penta Real Estate. „Podrobnosti o této expanzi představíme už za několik týdnů,” říká obchodní ředitel firmy Pavel Streblov. O konkrétních plánech zatím nehovoří, společnost si ale podle něj poslední rok londýnský trh detailně mapovala. A dospěla k závěru, že by na něm mohla uspět. „Londýn lze charakterizovat jako ryzi mezinárodní trh. Investoři z celého světa jsou vítáni, konkurence je vysoká, náklady také, ale regulace je českou

Londýn nemá územní plán. Přesto musí developer splnit řadu podmínek – třeba stavět sociální bydlení nebo platit městu kontribuce.

optikou rozumná,” popisuje Streblov svá zjištění a dodává, že doba od zahájení přípravy do začátku prvních stavebních prací je i v Londýně určitě kratší než u nás. „Všechny tyto parametry rozhodly, že první expanze míří právě sem.

Penta podle něj pokukuje i po dalších západních destinacích – především Německu. „Německy mluvící země procházely v poslední době silnou konsolidací trhu, došlo i k bankrotům některých developerů nebo nuceným prodejem projektů,” popisuje Streblov analýzu německého trhu. Krize je ovšem podle něj pro Pentu naopak příležitostí. Pokud vyrazí Penta do Německa, bude to podle obchodního ředitele nejspíš s místním partnerem. „Na rozdíl od Londýna je tu obtížnější uspět bez součinnosti s lokálním partnerem, který dobře zná místní podmínky. My jsme ale flexibilní, otevření různým formám podnikání, a to samozřejmě včetně partnerství,” dodává Streblov.

Ve fázi analýz vhodných projektů je v Německu brněnský Domoplan. „Důvodů, proč expandovat právě zde, je hned vícero. Plánování výstavby je jednodušší díky konzistentním a transparentním povolovacím procesům. Zároveň i tamní bankovní domy jsou z hlediska financování poměrně otevřené kvalitním a dobře naplánovaným projektům. Nehledě na značnou poptávku po bydlení ve velkých městech,” uzavírá Vavřík. ■

inzerce

HOSPODÁŘSKÉ NOVINY

Planeta AI

7. 10. 2025 | Planetárium Praha.

Umělá inteligence mění svět – zjistěte, co to znamená pro vás, váš byznys a jeho budoucnost.

EARLY BIRD VSTUPENKY V PRODEJI



planetaai.cz

HLAVNÍ PARTNEŘI

PARTNER

TECHNOLOGICKÝ AMBASADOR

ADAstra

