

Povolovací procesy jsou všude jinde rychlejší, často bývají otázkou měsíců, říká Jan Chromeček z UDI Group

6. 8. 2026, Zdroj: e15.cz, Autor: Klára Sýkora

- Z Maďarska kvůli pandemii i politické situaci odešly nadnárodní firmy, český developer musel změnit svou strategii i velký kancelářský projekt.
- Volby ovlivnily také výstavbu ve Spojených státech, velké příležitosti tam ovšem zůstávají.
- Šéf UDI Group Jan Chromeček vysvětluje, jak se liší výstavba i požadavky klientů napříč celým světem.

Jiný kraj, jiný mrav, říká se – a minimálně u nemovitostí to platí do puntíku. Zatímco v Polsku lidé kupují byty bez dveří, podlah nebo obkladů a dokončují si je sami, v Panamě či Kostarice je to přesně naopak. „Velká část tamních klientů chce být vybavený i nádobím, aby jen přišli s kufrem a mohli bydlet,“ říká Jan Chromeček, ředitel developerské a investiční společnosti UDI Group.

Působíte v Polsku, Srbsku, Maďarsku, Kostarice i Panamě. Podle čeho jste vybírali trhy, na které vstupíte?

Trochu to souvisí s historií naší firmy. Existujeme přes třicet let a náš majitel Radek Menšík začínal ve stavebnictví. K developmentu se posunul až později. Vždy říkal, že chce raději stavět než trávit roky povolovacími procesy, a proto jsme začali hledat příležitosti v zahraničí. Začínali jsme v zemích, které jsou nám ekonomicky, technicky i kulturně blízké. Přirozenou první volbou bylo Polsko, později také Srbsko. Dnes můžeme říct, že to bylo správné rozhodnutí.

Proč mezi nimi tehdy nebylo Slovensko?

Obávali jsme se, že povolovací procesy budou podobně zdlouhavé jako v Česku, a tomu jsme se chtěli vyhnout. Je ale pravda, že ještě není všem dnům konec.

Jste i v Maďarsku, odkud řada zahraničních investorů kvůli politické situaci odešla. Jak to ovlivnilo vaše projekty?

O tom bychom mohli napsat knihu. Do Maďarska jsme vstoupili před sedmi lety a od té doby se tam i ve světě odehrálo mnoho změn. Nejprve přišel covid, který výrazně proměnil trh s kancelářemi. Kvůli politické situaci navíc Maďarsko přestalo být prioritou pro řadu nadnárodních firem, které měly být hlavními nájemci našeho projektu.

Válka na Ukrajině pak nejistotu ještě prohloubila. Strategii jsme proto několikrát přehodnotili a z původně kancelářského projektu se postupně stal převážně rezidenční projekt doplněný o hotelovou část. S výstavbou kanceláří zatím vyčkáváme. Pokud se politická situace změní, je možné, že se zájem nadnárodních firem vrátí a my budeme schopni se flexibilně přizpůsobit, ale aktuálně máme ve výhledu pouze rezidenční výstavbu.

Co vás přivedlo do těch pro nás exotických destinací „za oceán“?

Naším dlouhodobým cílem byly a stále jsou Spojené státy. Zároveň nás lákalo vyzkoušet development v prostředí, které je americkému trhu v některých ohledech blízké, například měnou, podnikatelským ovzduším nebo zvyklostmi. Proto jsme zvolili Kostariku a Panamu. Jeden projekt jsme měli také přímo ve Spojených státech. Kupovali jsme ho těsně před posledními volbami. Po těch se ovšem podmínky na trhu výrazně změnily, a proto jsme se rozhodli z projektu vystoupit.

Jaké byly hlavní faktory, které vedly k vystoupení z projektu?

Většinou cílíme na velké a dlouhodobé projekty, často brownfieldy, které vyžadují stabilní prostředí a dlouhodobé financování. Na Floridě jsme vstoupili do projektu, který měl v horizontu osmi let přinést přibližně 1400 bytů. U podobně rozsáhlých záměrů se snažíme spolupracovat i s dalšími investory, abychom si zachovali finanční flexibilitu a mohli reagovat na nové příležitosti. Stejný postup jsme zvolili i v tomto případě.

Po volbách se ale změnilo očekávání investorů a část z nich z projektu odešla. Vyhodnotili jsme proto,

že pro nás bude efektivnější vystoupit než do projektu vložit významně vyšší objem vlastních prostředků a omezit si prostor pro další investice. Nešlo ale o odchod ze Spojených států jako takových. Americký trh dál sledujeme a příležitosti tam vyhodnocujeme.

V čem se development v Latinské Americe liší od Evropy nebo Česka?

Zpravidla jde o výškové budovy na menších pozemcích, jednoduše řečeno základem je čtverec a stavíte nahoru. Technicky se stavby liší především kvůli seismickým podmínkám. Běžné jsou například předpjaté konstrukce, které jsou v tomto směru často efektivnější. Z technického pohledu jsou proto projekty o něco náročnější, naopak povolená procesy jsou výrazně jednodušší než v Česku.

V Panamě vyplníte jeden formulář, projekt projde kontrolou hasičů a ověřením souladu s územním plánem a vznikne takzvané anteproyecto, tedy předběžný návrh. To je otázka několika týdnů, stavební povolení pak bývá vyřízené v řádu měsíců. Začínáme s menšími projekty, abychom si místní podmínky dobře osvojili. První stavba má 72 bytů, druhý projekt už bude přibližně dvaapůlkrát větší.

Kdo tvoří hlavní klientelu těchto projektů?

Primárně jde o místní klientelu, způsob prodeje je ale výrazně odlišný od Evropy. Klíčovou roli tam hrají developerské veletrhy, které se konají dvakrát až třikrát ročně. Developeři na nich představují své projekty a zájemci z celé Latinské Ameriky si přímo vybírají. Náš první kupující byl například z Brazílie, později přibyl klienti z Venezuely nebo Kolumbie. Projekty v Latinské Americe ale nabízíme také přes naši pražskou kancelář. Využíváme přitom síť místních spolupracovníků, často českých a slovenských rodáků, kteří klientům pomáhají s vyřízením administrativy, financováním, daněmi, rezidencí nebo případným podnikáním v zemi. Z Česka zatím máme přibližně dvacet klientů.

Různí se na jednotlivých trzích standardy a představy klientů o podobě bytu?

Ano, poměrně výrazně. Češi jsou někde uprostřed. Většinou chtějí hotový byt, případně prostor pro několik klientských změn. Maximálně si dodělají kuchyň, jinak očekávají nemovitost připravenou k okamžitému nastěhování. Specifické je v tomto směru například Polsko, kde je běžný takzvaný „shell and core“ standard, tedy velmi základní provedení bytu. Chybí dveře, podlahy, koupelny, obklady nebo baterie, byty mají v podstatě jen okna a vstupní dveře. Polští klienti si často dokončení řeší sami nebo prostřednictvím specializovaných firem.

Přízpůsobili jste tomu tamní projekty?

Naše byty dokončujeme i tam. Od začátku jsme sázeli na to, že postupně přibude investorů, kteří budou chtít hotový byt připravený k rychlému pronájmu. Tento trend se skutečně potvrdil, i když pomaleji, než jsme původně očekávali. Když jsme začínali, o kompletně dokončené byty mělo zájem přibližně osm procent klientů, dnes je to kolem patnácti procent.

Jaké jsou požadavky klientů na dalších trzích, kde působíte?

Maďarsko je v tomto směru velmi podobné Česku, jen standard bývá o něco vyšší. Klienti například očekávají vytápěné a chlazené stropy. Snažíme se jim vysvětlovat i některé nevýhody těchto řešení, ale poslechně nás možná jeden klient z deseti. V Srbsku jsou rovněž běžné dokončené byty ve vysokém standardu, jejich pevnou součástí jsou například dřevěné podlahy. Specifickým požadavkem je, že klienti často nechtějí centrální ohřev teplé vody, ale vlastní bojler v každém bytě. Pravděpodobně jde o pozůstatek historické zkušenosti, kdy dodávky teplé vody nebyly vždy spolehlivé. Proto i v luxusnějších bytech stále najdete na stěně bojler.

A jak se od evropských trhů liší Latinská Amerika?

Tam jsou rozdíly ještě výraznější. Běžnou součástí rezidenčních projektů je, že přímo v domě máte vše potřebné, od společenských prostor na střeše přes bazén až po fitness centrum. Zásadní jsou také parkovací stání, protože lidé tam výrazně více využívají auta. Samotné byty mají jinou dispozici než v Evropě. Předsíně nejsou běžné, lidé chodí doma v botách. V Panamě je nezbytná klimatizace, zatímco Kostarika má stabilní celoroční teploty, takže vytápění ani chlazení není technicky nutné. Přesto je klienti často požadují. Velká část zákazníků navíc chce být vybavený takzvaně „do skleniček“, tedy kompletně připravený, aby mohl přijet jen s kufrem a okamžitě bydlet.

U velkých developerských projektů se často řeší, jaký dopad mají na celé okolí. Jak k tomu

přístupujete na zahraničních trzích?

Cílíme na velké projekty a brownfieldy, takže už z logiky věci vyplývá, že musíme řešit celé území, nejen samotné budovy. Výjimkou jsou naše latinskoamerické projekty, kde jsou pozemky tak malé, že pro širší urbanistický zásah není prostor. Jinak ale pracujeme například na projektu Ursus v Polsku, kde v areálu bývalé traktorové továrny vznikla nová městská čtvrť s dětskými hřišti, odpočinkovými zónami nebo obchody. Podobný přístup uplatňujeme také u projektu SIDE Smíchov Living nebo bělehradského projektu Duga. Součástí těchto projektů bývají také kontribuce, tedy příspěvky městu na rozvoj škol, školek, komunikací a další infrastruktury.

Jak běžné jsou na trzích, kde působíte?

Fungují ve všech zemích, kde působíme, největší posun přitom udělalo právě Česko. Když jsme před lety začínali v cizině, všude jinde už kontribuce měli, jen v Praze ne. Dnes je situace jiná, pravidla se v čase zlepšují a vyjasňují, i když čas od času nás ještě něco překvapí. Třeba když od nás u jednoho z projektů návrh kontribuce vůbec nepřijali. Ale obecně tam posun je a je to i poměrně transparentní, což je velmi dobrá zpráva.

Minimálně v Česku se nyní řeší bytová krize. Může být cestou konverze kancelářských projektů na bydlení, jako jste to udělali v Maďarsku?

Nemyslím si, že by to měla být hlavní cesta. Technicky to není jednoduché ani vždy ideální řešení. Navíc v Česku není tak snadné změnit projekt a získat nové stavební povolení jako na některých zahraničních trzích. Větší potenciál vidím v brownfieldech, které se přirozeně nacházejí blízko center měst a jejich původní industriální využití už nedává dlouhodobě smysl. Teď se například díváme na Austrálii, kde třeba v Sydney získávají brownfieldy uprostřed města takzvané „prioritní označení“ v územním plánu, což pomáhá urychlit povolování. Myslím, že podobný přístup by mohl pomoci i Praze.

Kde vidíte další příležitosti pro expanzi?

Stále se bavíme o Spojených státech, kde vidíme řadu příležitostí, intenzivně se zabýváme také Kanadou. V Evropě nyní probíhají jednání v Německu a pokud vše dobře dopadne, brzy bychom mohli uskutečnit první akvizici. Díváme se také na Španělsko, Irsko a částečně na Velkou Británii. Austrálii sledujeme spíše jako vedlejší příležitost. Máme tam určitou síť kontaktů a komunikujeme s velvyslanectvím, ale zatím jsme ve fázi průzkumu. Nechceme se rozptýlit do příliš mnoha směrů. Prvním krokem bude zřejmě Německo nebo Španělsko a potom uvidíme, kam se posuneme dál.

Autor: Klára Sýkora

Jan Chromeček

Po absolvování pražského ČVUT začínal jako projektant ve společnosti VPÚ DECO Praha. Poté působil v nadnárodní inženýrské společnosti Mott MacDonald, nejprve jako projektový manažer, později zastával funkci provozního ředitele. Následně strávil deset let v PPF Real Estate, kde vedl desítky projektů po celém světě, kromě Česka i v Asii, Africe nebo Americe. Posledních osm let je výkonným ředitelem developerské UDI Group, vede rozvoj firmy i její zahraniční expanzi.

[Povolovací procesy jsou všude jinde rychlejší, říká šéf UDI Group | e15.cz](#)