



Business plán a základní parametry společného podniku
pro rozvojové území Jilemnice-Buben

Připraveno pro MMN a.s.

Report pro rozvojové území Jilemnice-Buben

Obsah

01	Zadání projektu	03
	Popis záměru a územní plán	
02	Analýza území	07
	Lokalita – širší vztahy a detail, velikosti pozemků	
03	Business plán	11
	Popis přístupu, nastavení JV, harmonogram a ekonomické parametry	
04	Příloha	25
	Tržní analýza - pozemky pro rodinné a bytové domy	
	Tržní analýza – ceny bytů a objemy prodejů	



01

02

03

04



Zadání projektu

Popis záměru

Základní teze

Preambule

Cílem je na pozemcích města Jilemnice v lokaci Buben připravit residenční výstavbu, tedy realizovat činnosti od územní studie a podkladů pro zahájení územního řízení, dále je plánováno získat povolení od územního rozhodnutí až do úrovně stavebního povolení (pro sítě a komunikace) a následně realizovat inženýrské sítě jako konečnou fázi. Město Jilemnice vlastní 84 % pozemků a ostatní určené pro komerční využití má v plánu vykoupit. Na konci projektu chce získat město minimálně 10 pozemků pro rodinné domy (zamýšlené pro lékaře) a v poměru ke svému vkladu pak další pozemky pro rodinné domy a pozemky pro bytový dům. Chápeme, že investor pak získá zbylé pozemky či jejich část v poměru ke svému vkladu.

Cíl projektu

Cílem JV projektu (joint venture/společný podnik) je za pomoci vybraného JV partnera – developera zajistit v rámci společného podniku návrh koncepce území, dále inženýring, související povolení a v poslední fázi realizaci sítí a komunikací. Chápeme, že JV partner má mít roli developera a město Jilemnice je partnerem JV, který vkládá pozemky a na projekt dohlíží.

Výstup analýzy

Pro nastavení spolupráce mezi městem Jilemnice a budoucím JV partnerem připravil Deloitte byznys plán záměru pro území Buben definované dále v analýze. Tento byznys plán definuje náklady na projekt a jejich rozdělení mezi účastníky JV. Dále pak business plán stanovuje výnosy projektu, tedy rozprodej pozemků po dosažení poslední fáze JV. Určení hodnoty pozemků na konci projektu nám pak dovoluje určit rozdělení pozemků mezi partnery společného podniku poměrem jejich vkladů.

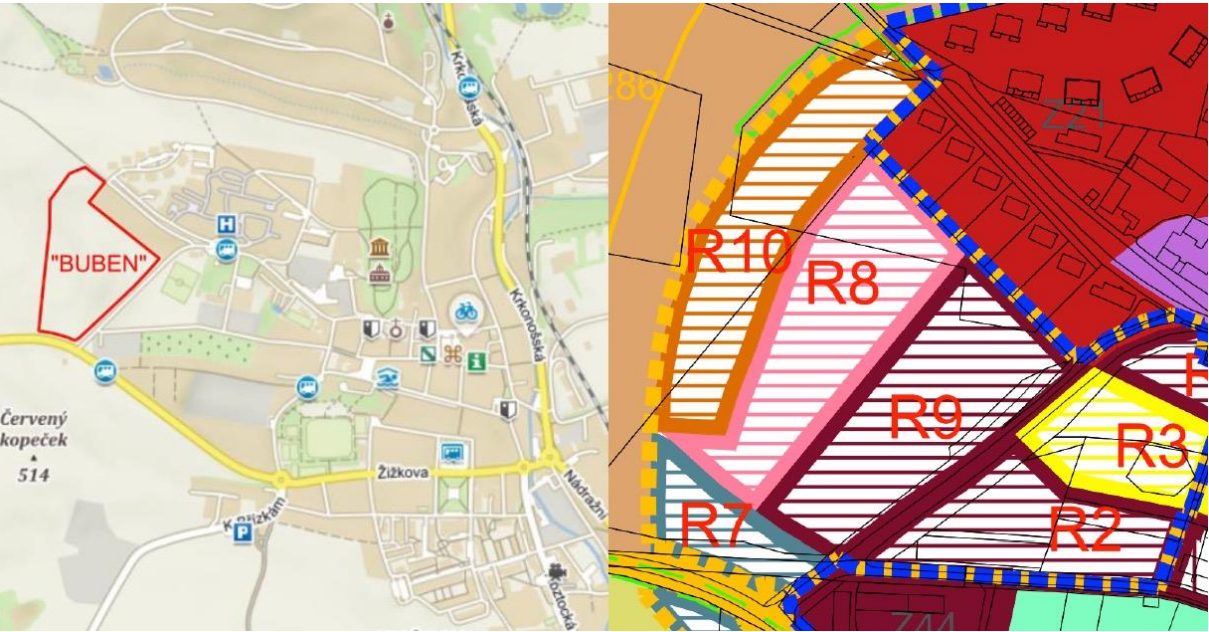
Samostatně jsou popsány pozemky označené v územním plánu jako R7, které nepatří Městu Jilemnice, ale zadavatel zvažuje i možnost jejich využití.

Popis záměru

Územní plán

Předmětné území

- Předmětné území je označeno na mapě pod názvem „Buben“.
- Území se skládá ze 4 funkčních ploch, plochy R8, R9 a R10 vlastní město Jilemnice. Plochu R7 nevlastní Město Jilemnice, je v soukromém vlastnictví.
- Záměrem je dosažení maximální kapacity hrubé podlažní plochy (HPP) objektů pro každou z funkcí dle územního plánu.



Plocha	Výměra	Členění dle ÚP	Povolená stavba
R7 *	4,600m ²	Živnostenská plocha	Přízemní objekty max. výšky 6 m
R8	19,000m ²	Nízkopodlažní obytná zástavba	Výška objektů max. 2NP (nebo 1NP + podkroví). Min. velikost pozemku 800 m ² (samostatné domky), 200 m ² (skupinové domky).
R9	20,000m ²	Obytné území	Výška objektů max. 3NP (nebo 2NP + podkroví). Parkování residentů min. z 50 % pod objekty. Hustota zástavby max. 50 %.
R10	17,000m ²	Obytné území venkovského charakteru	Výška objektů max. 1NP + podkroví. Min. velikost pozemku 1200 m ² . Střechy o spádu 35-45 stupňů (pokud bude podkroví).

* Plochu R7 nevlastní Město Jilemnice

Popis záměru

Detailní přehled zadání klienta

Typy budov

- Pozemky města jsou vhodné pro vybudování 5 typů budov uvedených níže.
- Cílem studie je najít kombinaci typů budov, která by maximalizovala výnosy pro investora a zároveň sloužila obci především jako bydlení pro místní obyvatele.

Typ budovy	Výměry	Požadavky
Bytové domy a Viladomy	• Proporce bytových domů a viladomů musí v budoucnu umožnit efektivní uspořádání bytů s min. efektivitou 73% čisté podlažní plochy (ČPP) vůči hrubé podlažní ploše (HPP)	• U obytných souborů budou mít všechny bytové jednotky balkon, lodžii, nebo terasu, a to i ve zvýšeném 1.NP (s úrovní podlahy 1500 mm nad nejvyšším bodem přilehlého terénu) s výjimkou nižších úrovní, u kterých jsou podle situace preferovány předzahrádky ev. části pozemků přiléhající a patřící k bytové jednotce v 1. nadzemním podlaží.
Polyfunkční domy	• Velikosti výloh komerčních prostor v parteru budou navrženy flexibilně z důvodu potenciální možnosti dělitelnosti, případně slučování prostor.	• Požadavkem investora je úplné majetkové oddělení budovy bydlení od komerce. • V přízemí případně zvýšeném přízemí budou umístěny prostory pro obchod a služby.
Řadový dům	• Dispozice domu 4 + 1; cca 110 -120 m2, pozemek 250 – 350 m2 • Dispozice domu 5 + 1; cca 130 – 140 m2, pozemek 250 – 350 m2 • Procentuální zastoupení obou typů domů by mělo být cca. 50 % na 50 %.	• U rodinných domů prostor pro nádobu TKO řešit s ohledem na vizuální odclonění v rámci oplocení a pozemku rodinného domu • Domy by měly disponovat 1 garážovým stáním a 1 parkovacím stáním před garáží
Dvojdomy	• Užitná plocha cca 135 – 150 m2, pozemek 350 – 450 m2	• Dvojdomy by měli svým charakterem a velikostí nabídnout vyšší standard bydlení. Vyššího standardu by mělo být dosaženo zejména velikostí a uspořádáním domu a většího pozemku, který k domu náleží. • Domy by měly disponovat 1 garážovým stáním a 1 parkovacím stáním na pozemku • Část pozemků by měli umožnit potenciální přeměnu dvojdůmů na 3 řadové domy
Solitérní domy	• Užitná plocha cca 150 – 250 m2, pozemek min. 800 m2 v ploše R8 a 1200 m2 v ploše R10	• Domy by měly disponovat 1 garážovým stáním a 1 parkovacím stáním na pozemku



01

02

03

04

Analýza území

Řešené území

Lokalita – makro pohled

Obyvatelstvo

- V Jilemnici žije více než 5 400 obyvatel, počet obyvatel spíše stagnuje.

Lokalita

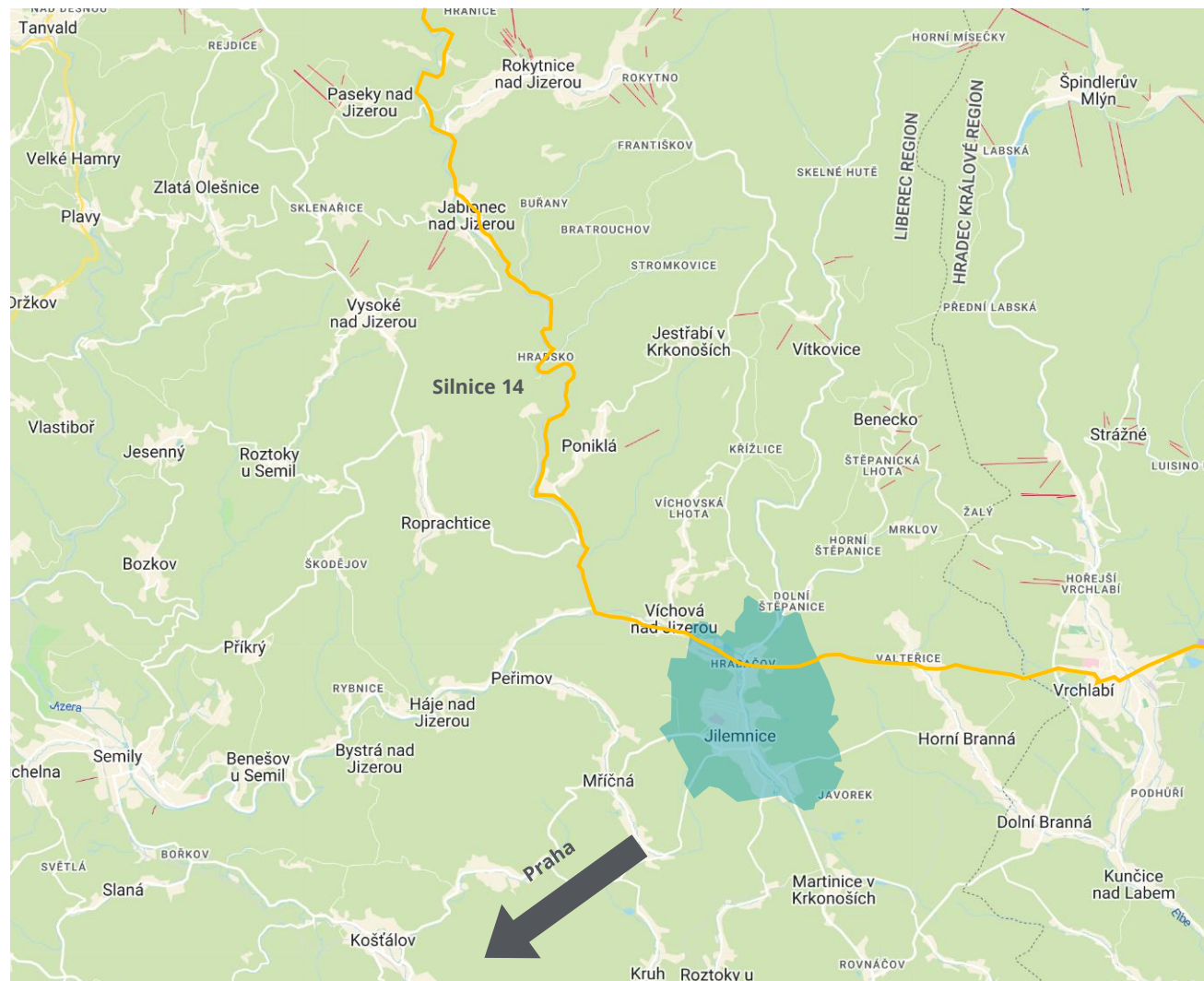
- Jilemnice je město nacházející se v podkrkonoší na severu republiky v okrese Semily. Díky své poloze jsou Jilemnice vhodné pro rekreační aktivity, jako je turistika, cyklistika a lyžování v přilehlých horských oblastech.
- Nedaleko Jilemnice leží další větší města, jako je Vrchlabí, Špindlerův Mlýn, Rokytnice nad Jizerou a Semily.

Dopravní infrastruktura

- Nejbližší silnice 1. třídy je silnice číslo 14, která spojuje Liberecký kraj s Královéhradeckým krajem, tato silnice spojuje Jilemnici s hlavními horskými středisky, jako je například Rokytnice nad Jizerou.
- Jilemnice má vlastní autobusové a vlakové nádraží, která ji spojují s většími městy v regionu.

Doprava

- Vrchlabí je vzdáleno pouhých 10 minut autem.
- Cesta do Špindlerova Mlýna trvá autem přibližně 30 minut.
- Cesta autem do Prahy trvá cca 1 a půl hodiny.
- Spojení autobusem do Prahy je cca 2 a půl hodiny.



Řešené území

Lokalita – mikro pohled

Doprava

- Do centra města a na hlavní autobusové nádraží lze dojít za 15 minut.
- Nemocnice se nachází cca 170 m od pozemků.
- Cesta do Supermarketu Tesco trvá 2 minuty autem.
- Nejbližší základní škola je vzdálena 10 minut chůze od pozemků.

Služby

- Jilemnická nemocnice je díky své poloze v rámci podkrkonoší jednou z hlavních nemocnic v regionu. Díky tomu, se praktický lékař pro děti i dospělé nachází 600 m od pozemků.
- Přímo ve městě se nachází 5 základních škol, 2 mateřské školy a 1 gymnázium.
- V okolí je několik restaurací i sportovní hala, navíc se v centru města nachází Krkonošské muzeum.

Pracovní trh

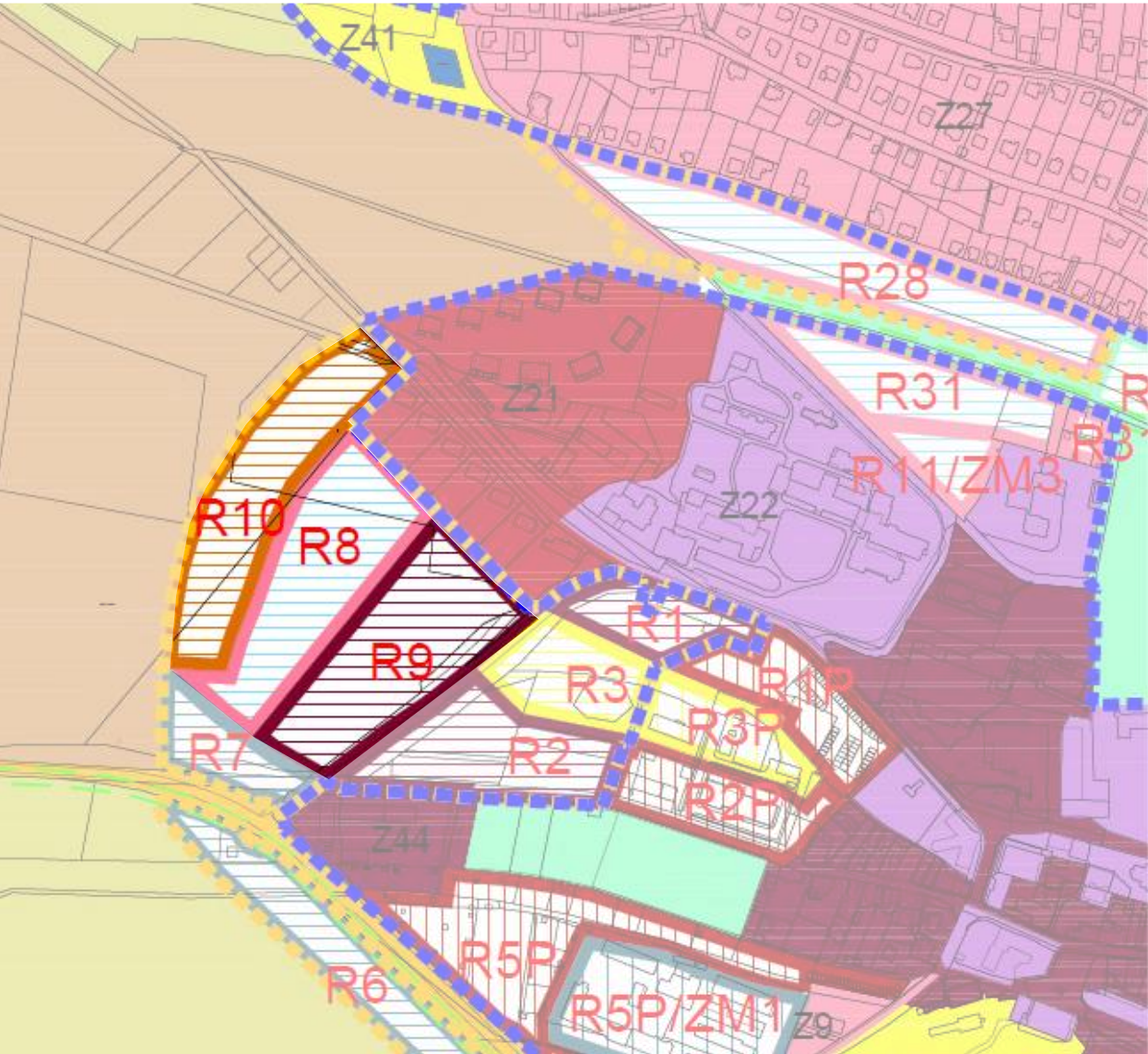
- Mezi hlavní zaměstnavatele ve městě patří místní nemocnice MMN, a.s. (plán navýšení o 60 zaměstnanců*), Devro, s.r.o. (cca 1000 zaměstnanců*), Hilding Anders Česká Republika (plánuje rozvoj a navýšení o 150 zaměstnanců*), Branomarket, s.r.o., místní školy a další lokální služby. V sousedním Vrchlabí jsou další pracovní příležitosti a především pak závod Škoda Auto.



* Informace od zadavatele

Řešené území

Velikosti pozemků dle funkcí



- Pozemky jsou zapsány na LV. Č 10001 a mají celkem 50 328m²
- Pozemky jsou rozděleny podle funkčních ploch a jsou označené R8, R9 a R10
- Pozemek R8 je určen pro nízkopodlažní obytnou zástavbu
- Pozemek R9 je označen jako obytná zóna
- Pozemek R10 je označen jako obytné území venkovského charakteru

			R8	R9	R10
KÚ	Pozemek	LV	Velikost (m ²)	Velikost (m ²)	Velikost (m ²)
Jilemnice	106/3	10001	0	50	0
Jilemnice	106/4	10001	0	123	0
Jilemnice	106/5	10001	0	23	0
Jilemnice	106/7	10001	0	30	0
Jilemnice	106/8	10001	0	1 144	0
Jilemnice	106/9	10001	0	758	0
Jilemnice	1723/2	10001	9 303	7 939	3 058
Jilemnice	1723/7	10001	78	0	8 022
Jilemnice	1723/8	10001	4 167	1 514	6
Jilemnice	1723/39	10001	4 180	620	203
Jilemnice	1723/40	10001	0	2 458	0
Jilemnice	1723/41	10001	0	1 329	0
Jilemnice	1723/42	10001	15	0	1 781
Jilemnice	1723/43	10001	0	0	912
Celkem*			17 743	15 988	13 982

*Velikost pozemků byla upravena tak, aby zohledňovala silnice, infrastrukturu a reálnou velikost jednotlivých pozemků dle ÚP.



01

02

03

04

Business plán záměru

Business plán záměru

Základní principy

Předpoklady

Business plán je připraven na základě dat z dubna 2024. K tomuto datu jsou platné hodnoty nákladů, parametry finanční – úroková míra, náklady stavby i financování a také ceny nemovitostí srovnatelných projektů. Business plán je připraven z pohledu tržního subjektu – developera, není zde tedy přihlíženo k případným specifikům ohledně nakládání s pozemky ze strany obce (ponechání pozemků a využití např. pro dostupné bydlení a jiné účely). V budoucnu se mohou vstupní parametry měnit, což může ovlivnit výsledky modelu, model by se tedy měl aktualizovat především před finálními rozhodnutími nebo při změně tržních předpokladů.

Metodický postup

V rámci business plánu byly náklady a výnosy rozprostřeny v čase tak, aby odpovídaly předpokládanému průběhu viz harmonogram projektu. Uvažován byl postupný prodej jednotlivých 44 pozemků pro rodinné domy po získání územního rozhodnutí do ukončení projektu. U pozemků pro bytové domy vzhledem k objemu bytů řádově přes 330 jednotek byl prodej pozemků rozdělen na 4 etapy s prodejem pozemku v každé z etap vždy po 3 letech. Důvodem je nízká absorpce trhu, kdy se dá předpokládat roční prodej průměrně 13 bytů (pro porovnání s prodejem 12 rodinných domů ročně), a realizace více projektů najednou by vytvářela nadměrnou nabídku.

Pomocí reziduální metody byla kalkulována cena pozemků pro bytové projekty. Reziduální metoda představuje jednu z nejvhodnějších metod ocenění majetku určeného pro rozvoj území developerskými projekty. Tato metoda totiž dovoluje kalkulovat cenu pozemku pro případy, kdy se nedá určit cenu pozemku porovnáním z důvodu odlišné zastavitelnosti i prodejních cenám. Oproti tomu cenu pozemků pro rodinné domy lze určit porovnáním s obdobnými prodeji, jak při akvizici velkého pozemku určeného pro development, tak při prodeji rozdělených a připravených pozemků koncovým vlastníkům.

Výstup business plánu

Výstupem business plánu je určit na základě poměru vkladů způsob dělení výnosů na konci projektu, které bude realizováno ve formě prodeje pozemků a rozdělením výnosů z jejich prodeje (nebo jinak dle dohody stran). Výsledný poměr dělení výnosů je uveden na listu Ekonomické parametry. Upozorňujeme, že hodnotu pozemků bude tvořit nejen objemem, ale i poloha (u silnice, parku apod.), toto je ale možné řešit až po urbanistické studii území. Je vhodné tedy zakotvit princip dělení pozemků do pravidel JV.

Business plán záměru

Popis fungování JV a business plánu

Joint venture (JV)

- JV partnerství je dohoda mezi dvěma nebo více subjekty s cílem společného podnikání nebo projektu. Konkrétní podmínky záleží na domluvě mezi partnery JV projektu.

Rozdělení rolí

- Město Jilemnice je majitelem rozvojových pozemků, které vkládá do JV projektu jako svůj hlavní vklad. Následně Město vystupuje ve spíše pasivní roli schvalovatele a dozoru nad průběhem projektu. Na tuto činnost si může najmout projekt manažera hájícího její zájmy, jiné náklady se nepředpokládají.
- Role Developera je aktivní, tedy návrh zastavění území, zajištění povolení a realizace celého projektu, tj. jeho vklad do JV jsou finanční prostředky na pokrytí všech nákladů, které si zmíněné procesy vyžadují (projekční práce, inženýring, projekt management). Dále pak náklady na realizaci zasíťování a komunikací.

Rozdělení výnosů

- Výnosy v rámci JV se dělí v poměru vložených finančních prostředků do JV, viz. předchozí body.

Předpoklady business plánu

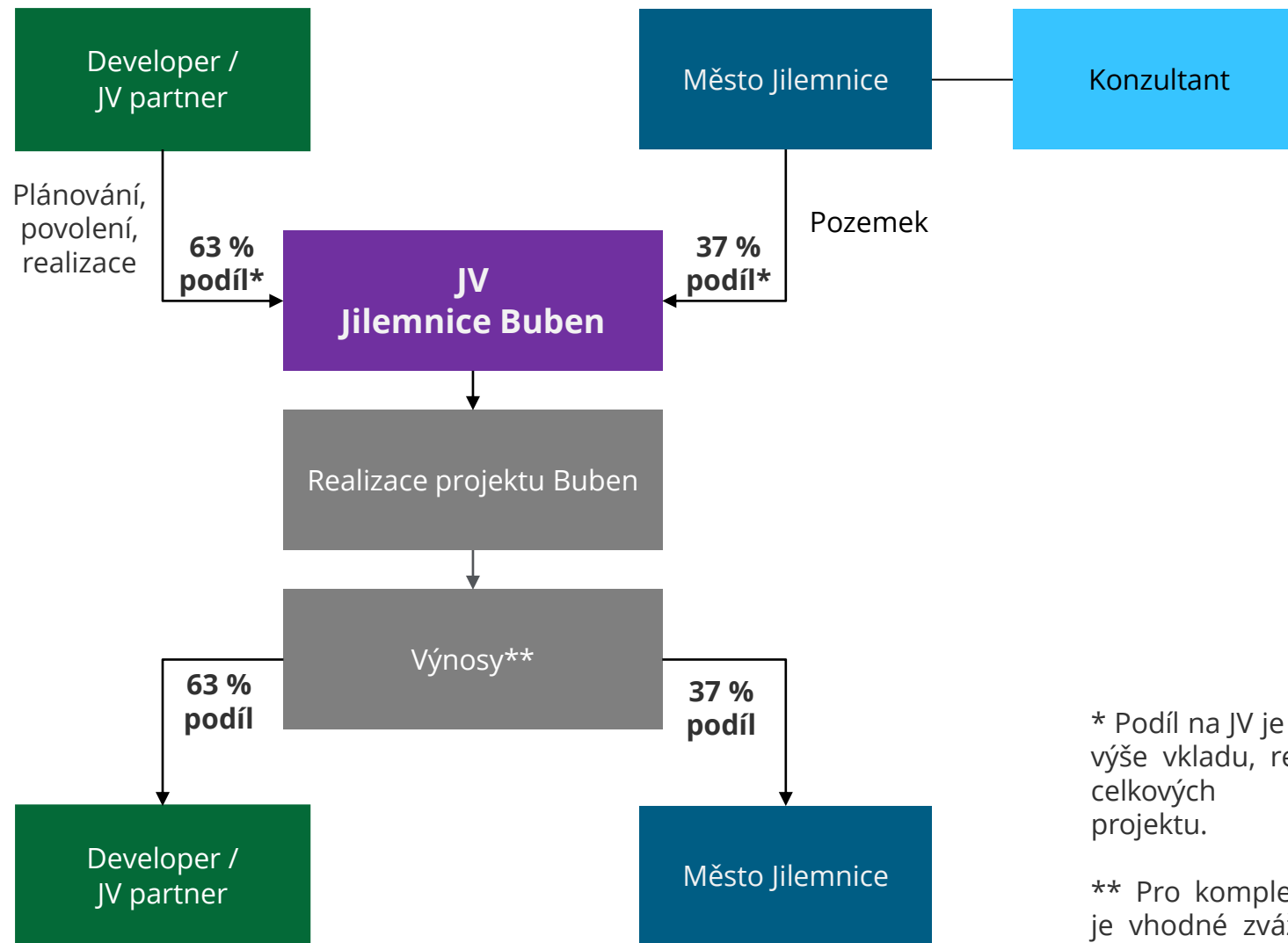
- Pro pozemky rodinných a řadových domů uvažujeme zajištění územního rozhodnutí, stavebního povolení sítí, vybudování sítí technické infrastruktury, vybudování komunikací a následný prodej jednotlivých parcel koncovým zákazníkům.
- Pro pozemky bytových domů je modelováno zajištění územního rozhodnutí a následný rozprodej pozemků ve 4 oddělených fázích.
- Město do JV partnerství vkládá pozemek, developer zajišťuje kompletní realizaci projektu od studie po realizaci.
- Business plán je připraven na základě dat z dubna 2024. K tomuto datu jsou platné hodnoty nákladů, parametry finanční – projekční náklady, stavební náklady, prodejní ceny apod.

Časový harmonogram

- Doba trvání jednotlivých fází projektu (plánování, povolování, realizace apod.) je stanovena na základě obdobných projektů a předchozích zkušeností Deloitte. Rozprodej pozemků pro bytové domy je modelový příklad viz komentář k objemu v Business plánu a Závěru reportu.

Business plán záměru

Schéma JV



* Podíl na JV je vypočítaný dle výše vkladu, resp. podílu na celkových nákladech projektu.

** Pro komplexní posouzení je vhodné zvážit i nastavení projektu s ohledem na daňové otázky v rámci JV.

Business plán záměru

Kapacity projektu

Pozemky města

- Pozemky označené v územním plánu jako R8, R9 a R10 mají celkem plochu 50 328 m².
- Využitelnou plochu po odečtení nevyužitelných ploch a části pozemků mimo plochy R8 až R10 definované v územním plánu odhadujeme na 47 713 m².

Pozemky komerční v cizím vlastnictví

- Pozemky označené v územním plánu jako R7 mají celkem plochu 4 600 m² (přejato ze Zadávacích podmínek arch. studie).

Souhrn kapacit na pozemcích ve vlastnictví města

	Počet	Výměra m2/ČPP*
Pozemky rodinné domy	10	11 817
Pozemky řadové domy	34	11 977
Celkem	44	23 794
Byty	336	18 466
Podzemní parkovací stání	126	-
Nadzemní parkovací stání	126	-

*ČPP = čistá podlažní plocha

Pozemky Buben – vlastnictví města 50 328 m²



Pozemky Buben – jiné vlastnictví 4 600 m²

2 070 m² pronajímatelné plochy retailů/služeb

Business plán záměru

Pozemky pro bytové domy

Kapacita území

- Kapacita území je vypočítána na základě velikosti pozemků v rozvojové ploše R9 očištěné o části pozemků mimo tyto plochy, silnice a ostatní pozemky s obtížnou využitelností.
- Hrubé podlažní plochy (HPP) pro reziduální ocenění pozemků bytových domů jsou modelované dle maximální možné kapacity stanovené územním plánem (zastavitelnost, podlažnost apod.) s přihlédnutím k zadávacím podmínkám architektonické studie.
- Koeficient přepočtu HPP na čistou podlažní plochu (ČPP) odpovídá obdobným projektům bytových domů ze zkušenosti Deloitte.

Náklady

- Všechny stavební a vedlejší náklady jsou stanoveny na základě obdobných projektů a předchozích zkušeností Deloitte.
- Akviziční hodnota pozemků bytových domů (R9) v současném stavu je stanovena na základě reziduálního ocenění dle jeho kapacity, viz. tabulka „Vstupy pro reziduální ocenění pozemků bytových domů“.
- Developerský zisk je stanoven na základě tržního očekávaného zisku developera. Pro fázi prodeje po územním rozhodnutí je dále kalkulována jen poměrná část tohoto zisku (z celkového zisku 25% započteno 6% z nákladů projektu).

Výnosy

- Prodejní cena pozemků bytových domů (R9) je stanovena na základě reziduálního ocenění se zohledněním limitů dle platného územního rozhodnutí.

Vstupy pro reziduální ocenění pozemků bytových domů

Náklady (bez DPH)		
Nadzemní HPP	za m2	33 000 Kč
Podzemní HPP	za m2	17 000 Kč
Infrastruktura	ze stavebních nákladů	5%
Úprava terénu	za m2	500 Kč
Venkovní parkovací stání	za m2	1 500 Kč
Vedlejší náklady	ze stavebních nákladů	14%
Developerský zisk	z celkových nákladů	25%

Výnosy (bez DPH)		
Byty	za m2 ČPP	74 300 Kč
Garážová stání	za stání	350 000 Kč
Povrchová stání	za stání	200 000 Kč

Vstupy pro business plán pozemků bytových domů

Náklady (bez DPH)		
Akviziční náklady	za m2 pozemku	840 Kč
Vedlejší náklady	ze stavebních nákladů*	4%

Výnosy (bez DPH)		
Pozemky bytových domů	za m2 pozemku	5 100 Kč

* jedná se o podíl na celkových stavebních nákladech z reziduální valua

Business plán záměru

Pozemky pro rodinné a řadové domy

Kapacita území

- Kapacita území je vypočítána na základě velikosti jednotlivých pozemků, respektive rozvojových ploch R8 a R10, očištěné o části pozemků mimo tyto plochy, silnice a ostatní pozemky s obtížnou využitelností.
- Velikost čistého území (bez komunikací a ostatních ploch) pro parcely rodinných a řadových domů je vypočítána na základě zkušeností s obdobnými projekty, velikost jednotlivých parcel odpovídá minimálním požadavkům (popř. průměru, pokud je uveden rozptyl) ze zadávacích podmínek architektonické studie.

Náklady

- Všechny stavební a vedlejší náklady jsou stanoveny na základě obdobných projektů a předchozích zkušeností Deloitte.
- Akviziční cena pozemků je stanovena na základě tržního porovnání.

Výnosy

- Prodejní ceny parcel rodinných a řadových domů (R8 a R10) je stanovena na základě tržního porovnání obdobných zasíťovaných pozemků vhodných pro výstavbu rodinných domů.

Upřesnění k hodnotě pozemků

- Akvizice pozemků jako vklad do společného podniku je uvažována v hodnotě před získáním územního rozhodnutí. Získání územního rozhodnutí je cílem společného podniku a přínosem JV partnera. Toto platí i pro variantu bytových domů.

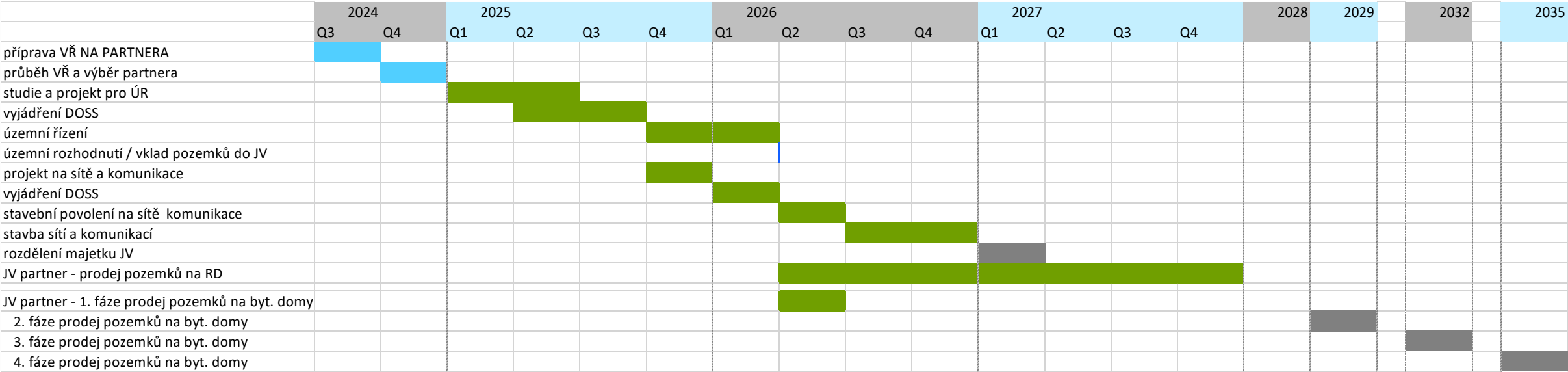
Vstupy pro business plán rodinných a řadových domů

Náklady (bez DPH)		
Akvizice pozemků	za m2 pozemku	900 Kč
Inženýrské sítě	za m2 parcel RD/ŘD	650 Kč
Komunikace	za m2 parcel RD/ŘD	550 Kč
Úprava terénu	za m2 zeleně pozemku	500 Kč
Vedlejší náklady	ze stavebních nákladů	11%

Výnosy (bez DPH)		
Prodej pozemků RD	za m2 parcely	2 800 Kč
Prodej pozemků ŘD	za m2 parcely	3 400 Kč

Business plán záměru

Předpokládaný harmonogram projektu

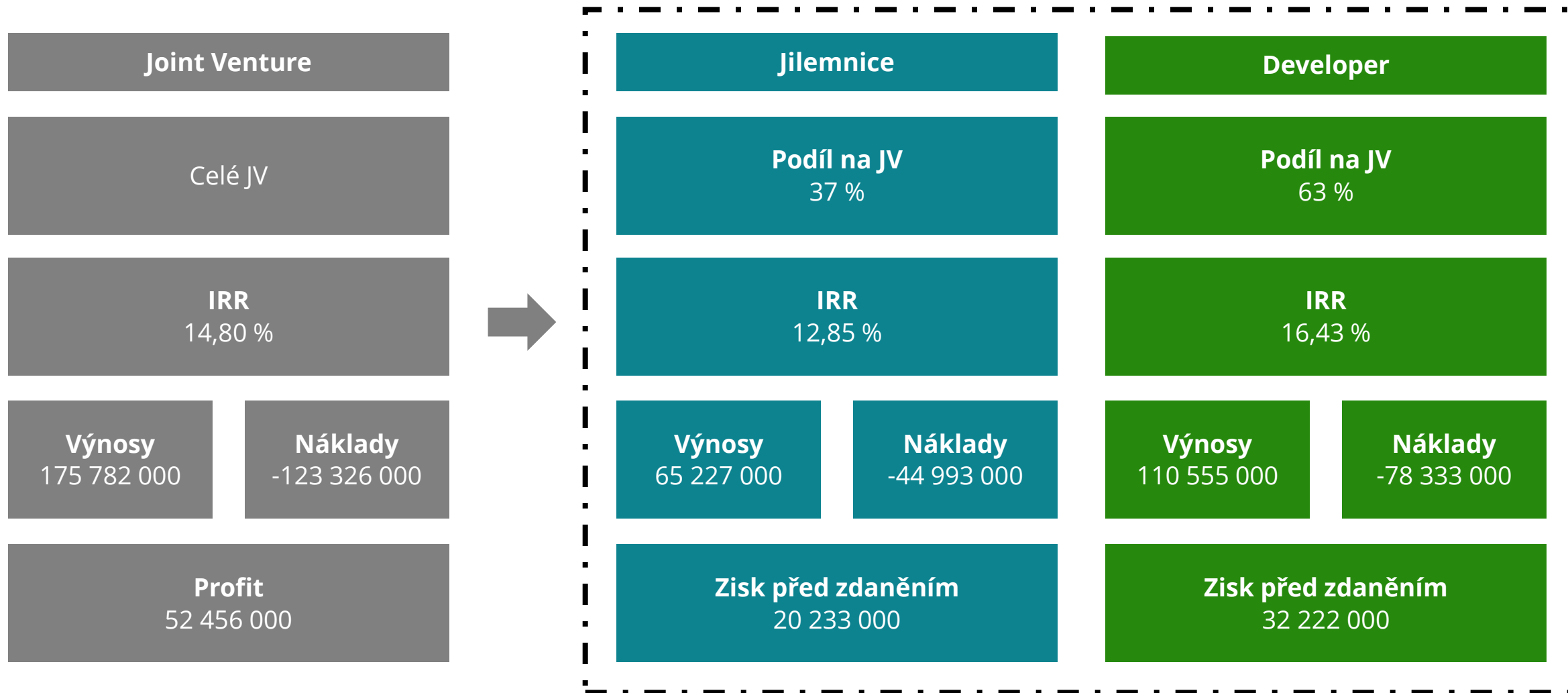


Komentář k harmonogramu

- Pro vytvoření business plánu bylo potřeba znát časový průběh projektu, který jsme připravili na základě našich zkušeností s obdobnými projekty. Jedná se tedy o předpokládaný časový průběh zohledňující část přípravy a prodeje pozemků v čase, které mají vliv na ekonomiku projektu.
- V business plánu předpokládáme modelově prodej pozemků pro rodinné domy, stejně tak i prodej pozemků pro bytové domy. Skutečný průběh je pak na dohodě stran.
- Jelikož je především fáze schvalování těžko předvídatelná (podávání námitek a odvolávání celý proces prodlužuje), předpokládali jsme optimální průběh bez odvolávání. Stejně tak předpokládáme i součinnost obce potřebnou se schvalováním projektu v rámci JV.

Business plán záměru

Ekonomické parametry - dashboard



Business plán záměru

Ekonomické parametry - popis

Podíl na JV

- Podíl na JV je vypočítaný dle výše vkladu, resp. podílu na celkových nákladech projektu (tzn. v případě Jilemnice se jedná o pozemek + určité vedlejší náklady na koordinaci, v případě developera se jedná o náklady na přípravu, povolení a realizaci projektu). **V současném nastavení projektu je podíl Jilemnice 37 % a podíl developera 63 %.**

IRR

- IRR, neboli vnitřní výnosové procento je diskontní míra, při které se čistá současná hodnota cashflow z investice rovná 0. Investice je pro investora výhodná, pokud je IRR vyšší než požadovaná míra návratnosti z investice.
- Dle business plánu **IRR pro celé JV vychází na 14,80 %, resp. 12,85 % pro Jilemnici a 16,43 % pro developera** (rozdíl je dán odlišnou strukturou nákladů v čase a také podílu na JV, který určuje podíl na výnosech).

Shrnutí výsledků

- Business plán je zpracován jako modelový** a ukazuje, že pozemky pro bytové domy jsou problematické z hlediska vysokého objemu bytů. Dle územního plánu lze postavit až 330 bytů, což při velikosti trhu v Jilemnici (za poslední 3 roky se zde průměrně uskutečnilo **13 transakcí bytů ročně**) znamená dobu prodeje v desítkách let. Prodej takto velkého objemu bytů nepovažujeme za realistický i s přihlédnutím k aktuální omezené nabídce bytů k prodeji. Zároveň průměrná transakční cena v developerských projektech v Jilemnici a okolních městech (mimo horské oblasti) dosahuje 70 tis. Kč za m², což vzhledem k nákladům výstavby není dostatečné pro rentabilní projekt. Pro model uvažujeme prodejní cenu na úrovni 83 200 Kč za m² bytu s DPH (74 300 Kč bez DPH).
- Doporučujeme zvážit snížení kapacit bytové části ve prospěch pozemků pro rodinné domy**, kterých je relativně málo, ekonomicky vycházejí výhodněji a zároveň lze předpokládat významně rychlejší prodejnost (zvýšení kvality bydlení přesunem z bytových domů do RD).
- Aktuálně by mohlo být variantou **povolit jen část bytových domů** (např. 100 bytů), což sníží náklady na projekci a zjednoduší i povolování. V tomto případě se zmenší celý projekt a poměrově i jak vklad města tak i vklad JV partnera (poměry mohou zůstat zachovány, záleží ale na zastoupení pozemků pro RD a pro bytové domy).
- Dále lze uvažovat o změně typu bytových domů např. na viladomy se zahradou**, které vzhledem k svému charakteru mohou mít vyšší prodejní cenu, zároveň více zapadají do malého města jako je Jilemnice.

Business plán záměru

Cashflow model

- Cashflow model zobrazuje průběh nákladů a výnosů v čase pro developera a město Jilemnice. Náklady města jsou převážně vklad pozemků, v malé míře poté náklady na koordinaci projektu.
- Developer zajišťuje územní studii, projektovou přípravu a územní a stavební povolení a v případě pozemků pro rodinné a řadové domy i samotnou realizaci komunikací a inženýrských sítí.
- Všechny položky jsou indexované v čase dle předpokládané inflace 2,5 %.
- Vklad pozemku znamená vklad pozemku v dané hodnotě zobrazené v modelu, nejedná se o peněžní vklad.

	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032	2033	2034	2035
Náklady	-12 459 000 Kč	-59 003 000 Kč	-9 839 000 Kč	-40 530 000 Kč	-462 000 Kč	0 Kč	0 Kč	-497 000 Kč	0 Kč	0 Kč	-535 000 Kč
Vklad pozemků + vedlejší náklady Jilemnice	-246 000 Kč	-44 357 000 Kč	-258 000 Kč	-132 000 Kč	0 Kč	0 Kč	0 Kč	0 Kč	0 Kč	0 Kč	0 Kč
Vedlejší náklady - Bytové domy	-11 553 000 Kč	-13 204 000 Kč	-8 308 000 Kč	-4 258 000 Kč	-462 000 Kč	0 Kč	0 Kč	-497 000 Kč	0 Kč	0 Kč	-535 000 Kč
Vedlejší náklady - RD	-661 000 Kč	-1 443 000 Kč	-1 273 000 Kč	-246 000 Kč	0 Kč	0 Kč	0 Kč	0 Kč	0 Kč	0 Kč	0 Kč
Příprava území pro RD	0 Kč	0 Kč	0 Kč	-35 894 000 Kč	0 Kč	0 Kč	0 Kč	0 Kč	0 Kč	0 Kč	0 Kč
Výnosy	0 Kč	22 977 000 Kč	3 170 000 Kč	74 937 000 Kč	23 079 000 Kč	0 Kč	0 Kč	24 854 000 Kč	0 Kč	0 Kč	26 765 000 Kč
Prodej pozemků – RD a ŘD	0 Kč	1 546 000 Kč	3 170 000 Kč	74 937 000 Kč	0 Kč	0 Kč	0 Kč	0 Kč	0 Kč	0 Kč	0 Kč
Prodej pozemků – Bytové domy	0 Kč	21 431 000 Kč	0 Kč	0 Kč	23 079 000 Kč	0 Kč	0 Kč	24 854 000 Kč	0 Kč	0 Kč	26 765 000 Kč
Cashflow	-12 459 000 Kč	-36 026 000 Kč	-6 669 000 Kč	34 407 000 Kč	22 617 000 Kč	0 Kč	0 Kč	24 357 000 Kč	0 Kč	0 Kč	26 230 000 Kč
Cashflow Jilemnice	-246 000 Kč	-35 831 000 Kč	918 000 Kč	27 675 000 Kč	8 564 000 Kč	0 Kč	0 Kč	9 222 000 Kč	0 Kč	0 Kč	9 932 000 Kč
Cashflow Developer	-12 214 000 Kč	-196 000 Kč	-7 587 000 Kč	6 732 000 Kč	14 053 000 Kč	0 Kč	0 Kč	15 135 000 Kč	0 Kč	0 Kč	16 298 000 Kč

Business plán záměru

Náklady a dělení výnosů

Komentář k dělení výnosů

- Pro přiblížení poměru dělení výnosů mezi Městem a JV partnerem, vyjádřeném na předchozí straně finančně, uvádíme níže rozdělení vyjádřené ve velikostech pozemků pro rodinné domy a bytové domy.
- U pozemků pro bytové domy byl zvolen přepočít na objem bytů a parkovacích stání, které se dají realizovat, jelikož velikost pozemků by nebyla vypovídající. Vzhledem k prvotní fázi business plánu kalkulovaného na základě územního plánu se jedná o dělení průměrně velikých pozemků na rodinné domy a průměrných bytů, které lze na pozemcích realizovat. V případě zájmu o větší nebo menší pozemky pro RD bude třeba poměr upravit.
- Uvádíme také informace o vkladu do společného podniku pro obě strany, na jehož základě je kalkulován podíl ve společném podniku.

Vklad do společného podniku

Město	
Vklad pozemků pro RD	28 552 500 Kč
Vklad pozemků pro bytové domy	13 426 862 Kč
Management projektu	839 587 Kč
Celkem pozemky	42 818 949 Kč

JV partner	
Projekce a povolení RD	3 422 869 Kč
Projekce a povolení bytové domy	36 634 726 Kč
Realizace sítí pro RD	32 518 125 Kč
Celkem příprava a sítě	72 575 720 Kč

Rámcový poměr dělení výnosů

Město	
Pozemky pro RD	16
Počet bytů na pozemcích	125
Počet garáží na pozemcích	47
Počet parkingů na pozemcích	47

JV partner	
Pozemky pro RD	28
Počet bytů na pozemcích	211
Počet garáží na pozemcích	79
Počet parkingů na pozemcích	79

Závěr a doporučení

Shrnutí

Výstupy business plánu

Projekt území Jilemnice-Buben je charakterizován **převahou bytů, kterých je přes 330, pozemků pro rodinné domy je 44**. Vzhledem k počtu obyvatel Jilemnice na úrovni 5400 by byl přírůstek téměř 800 obyvatel (15% velikosti obce). Při současném stagnujícím počtu obyvatel je podobná místní poptávka nepravděpodobná. Pokud bychom nabídku bytů doplnili o rekreační (apartmánové) bydlení, i tak by prodej pozemků modelově byl realizován řádově v 10 či více letech. Podobnou absorpci nabídky u pozemků pro bytové domy neočekáváme. **Celkově se tedy v rozsahu bytových domů jedná o projekt, který kapacitou výrazně převyšuje předpokládanou poptávku po bytech v tomto městě.**

Hlavním úskalím projektu je ekonomika developmentu v malých obcích, kdy výše prodejních cen nepokrývá součet nákladů (soft cost, hard costs, financování) a profitu developera. Výstavba pak není pro developera rentabilní, představuje pro něj riziko a najít pro takto velký projekt partnera nemusí být reálné.

Příležitosti

Možností pro **zvýšení výnosů je vyhrazení části projektu pro rekreační účely**. Lze předpokládat, že díky vysokým cenám v horských lokalitách se část poptávky v budoucnu přenesle do vzdálenějších oblastí jako třeba Jilemnice, pokud zde budou atraktivní projekty. Bylo by vhodné zjistit poptávku po bytech a rodinných domech a případně konvertovat pozemky určené pro bytové domy na pozemky pro rodinné domy nebo viladomy. Příležitostí může být také využití bytového domu na dostupné bydlení provozované obcí. V tomto segmentu jsou dostupné programy podpory pro přípravu a realizace projektů (viz [podpora dostupného bydlení MMR](#)). Obec může v podobném projektu uvažovat nižší nájem za pozemky v případě práva stavby nebo eliminaci developerského zisku v případě realizací Městem, což dovolí snížit nájem a poskytnout pak byty např. zdravotnickým pracovníkům nemocnice, dalším profesím nebo skupinám formou dostupné bydlení.

Doporučení

Vzhledem k výše popsanému považujeme za vhodné **těžiště projektu posunout směrem k rodinným domům a eliminovat rozsah povolených bytových domů**. Chápeme, že tato změna vyžaduje zásah do územního plánu. Aktuálně by se tedy projekt mohl realizovat jen v oblasti rodinných domů a omezeně v části bytových domů, čímž se sníží developerské riziko projektu. Pro podobné netypické projekty se osvědčuje prodiskutovat klíčové parametry s několika partnery/developery před vypsáním výběrového řízení a zjistit jejich pohled na záměr (formou Předběžné tržní konzultace). Podle tohoto průzkumu trhu, který pomůže získat reakci developerů, je pak vhodné projekt a výběrové řízení nastavit.

Business plán záměru

Pozemky plochy R7 pro živnostenskou a obchodní činnost

Kapacita území

- Zastavitelnost a koeficient ČPP vycházejí ze zkušeností s obdobnými projekty, velikost pozemku a počet nadzemních podlaží pak ze zadávací dokumentace. Zbylá část pozemků není uvažována

Náklady

- Náklady pro reziduální valuaci vycházejí z nákladů obdobných projektů (není definován účel).

Výnosy

- Výpočet GDV (hrubá hodnota projektu) je zobrazen v tabulce vpravo. Parametry pro výpočet čistého provozního příjmu vycházejí ze situace na trhu a podmínek obdobných projektů. Výše nájemného je 177 Kč za m2 (7 EUR) a je stanovena na základě tržního porovnání se srovnatelnými retailovými prostory v malých městech.

Kapitalizační míra

- Kapitalizační míra je stanovena na základě situace na trhu, obdobných projektů a očekávání investorů.

Závěr

- Za těchto předpokladů na daném území **není ekonomicky rentabilní tento projekt realizovat** vzhledem k tomu, že náklady jsou vyšší, než očekávané výnosy.

Výpočet GDV (výnosů)

Výpočet GDV	
ČPP	2 070
Nájemné za m2	177
Roční nájemné	4 386 992
Nájemní prázdniny	8,33%
Neobsazenost	2,00%
Kapitálové náklady	1,00%
Nepřeúčtovatelné náklady	0,75%
Provize agentům	5,00%
Čistý provozní příjem	3 637 694
Kapitalizační míra	7,50%
GDV	48 502 588
za m2 ČPP	23 400

Ekonomický výsledek

Celkové náklady	-72 949 549 Kč
Celkové výnosy (GDV)	48 502 588 Kč
Zisk/ztráta	-24 446 961 Kč

Vstupy pro reziduální ocenění pozemku R7

Kapacita		
Velikost pozemku	m2	4 600
Zastavitelnost	%	50%
Počet NP	ks	1
HPP	m2	2 300 Kč
ČPP Koeficient	%	90%
ČPP	m2	2 070 Kč

Náklady

Nadzemní HPP	za m2	20 000 Kč
Parkoviště + komunikace	za m2	1 500 Kč
Zeleň	za m2	500 Kč
Vedlejší náklady	ze stavebních nákladů	8%
Developerský zisk	z celkových nákladů	25%

Výnosy

Obchodní prostory	za m2 ČPP	23 400 Kč
-------------------	-----------	-----------



01

02

03

04

Příloha

Příloha

Tržní analýza - pozemky pro rodinné a bytové domy - pozemky nad 2000m2

Č.	Obec	Okres	Velikost pozemku	Cena	Price per sqm	Upravená cena za m2*
1	Lomnice nad Popelkou	Semily	9 996	13 994 400 Kč	1 400 Kč	1 169 Kč
2	Spálov	Semily	6 862	7 026 632 Kč	1 024 Kč	788 Kč
3	Karlovice - Roudný	Semily	3 034	3 500 000 Kč	1 154 Kč	937 Kč
4	Ktová	Semily	3 070	6 109 300 Kč	1 990 Kč	1 446 Kč
5	Semily-Bítouchov	Semily	2 215	2 999 000 Kč	1 354 Kč	1 100 Kč
6	Kacanovy	Semily	7 243	5 900 000 Kč	815 Kč	627 Kč
7	Levínská Olešnice	Semily	5 632	1 800 000 Kč	320 Kč	260 Kč
Průměrná upravená cena za m2						900 Kč

*Cena je upravena na základě koeficientů nabídky, lokality a velikosti pozemků

Příloha

Tržní analýza – zasíťované pozemky pro samostatné RD

Č.	Obec	Okres	Velikost pozemku	Cena	Cena za m2	Upravená cena za m2*
1	Turnov	Semily	980	4 600 000 Kč	4 694 Kč	4 236 Kč
3	Karlovice	Semily	1 179	3 990 000 Kč	3 384 Kč	3 376 Kč
4	Turnov- Malý Rohozec	Semily	802	3 900 000 Kč	4 863 Kč	4 620 Kč
5	Roztoky u Semil	Semily	1 890	3 790 000 Kč	2 005 Kč	2 000 Kč
6	Jilemnice	Semily	981	2 900 000 Kč	2 956 Kč	2 808 Kč
Průměrná upravená cena za m2						3 400 Kč

*Cena je upravena na základě koeficientů nabídky, lokality a velikosti pozemků

Příloha

Tržní analýza – porovnání sekundárního trhu v Jilemnici a Vrchlabí

	Rodinné domy		Byty v Cihlových domech		Byty v Panelových domech	
Katastrální území	Jilemnice	Vrchlabí	Jilemnice	Vrchlabí	Jilemnice	Vrchlabí
Počet transakcí za poslední 3 roky	37	46	11	37	22	63
Průměrný počet transakcí za rok	12	15	4	12	7	21
Průměr celkových cen	3 732 966 Kč	6 763 032 Kč	3 339 909 Kč	3 241 682 Kč	2 657 216 Kč	3 209 351 Kč
Průměr cen za m²			49 890 Kč	53 506 Kč	55 475 Kč	52 854 Kč

Příloha

Tržní analýza – ceny bytů a objemy prodeje v developerských projektech

Abychom určili cenu, která odráží současný trh, analyzovali jsme ceny ve 4 kategoriích: Transakce developerských projektů ve Vrchlabí, nabídky developerských projektů ve Vrchlabí, nabídky bytů na realitních portálech a transakce v Jilemnici a okolních oblastech. Jak je vidět níže, ceny se pohybují od 74 769 do 107 532 Kč/m2. Nejpodstatnějším údajem, který je třeba sledovat, jsou transakční ceny, které se pohybují v rozmezí 68 000 - 98 000 Kč/m2. Proto jsme pro Jilemnici předpokládali konzervativní realistickou transakční cenu 83 000 Kč/m2 vč. DPH.

Nabídky Developerských projektů ve Vrchlabí (Riverside Vrchlabí a Viva Vrchlabí)			
Dispozice	Velikost (m²)	Průměrná cena vč. DPH (Kč/m²)	
1+kk	28,8 – 37,90	127 355	
2+kk	36,8 – 97,60	107 169	
3+kk	53,8 – 115,98	105 098	
Průměrná cena			107 532
Transakce Developerských projektů ve Vrchlabí			
Dispozice	Velikost (m²)	Průměrná cena vč. DPH (Kč/m²)	
2+kk	42 - 66,99	97 834	
3+kk	67 - 86,99	97 589	
4+kk	87 - 121,99	107 336	
Průměrná cena			98 733
Nabídky z realitních portálů			
Lokalita	Dispozice	Velikost (m²)	Cena vč. DPH (Kč/m²)
Jilemnice	2+kk	56	66 946
Lomnice nad Popelkou	3+kk	76	72 355
Turnov	4+1	104	91 337
Nová Paka	2+kk	45	70 889
Nová Paka	1+1	47	72 319
Průměrná cena			74 769
Transakce v oblastech Jilemnice, Semily, Turnov a Nová Paka za posledních 12 měsíců			
Typ budovy	Průměrná cena vč. DPH (Kč/m²)		
Developerské projekty	68 564		



Ondřej Zabloudil

Director

ozabloudil@deloittece.com

+420 723 589 619

David Ešner

Manager

desner@deloittece.com

+420 735 729 395

Deloitte označuje jednu či více společností Deloitte Touche Tohmatsu Limited („DTTL“), globální síť jejích členských firem a jejich přidružených subjektů (souhrnně „organizace Deloitte“). Společnost DTTL (rovněž označovaná jako „Deloitte Global“) a každá z jejích členských firem a jejich přidružených subjektů je samostatným a nezávislým právním subjektem, který není oprávněn zavazovat nebo přijímat závazky za jinou z těchto členských firem a jejich přidružených subjektů ve vztahu k třetím stranám. Společnost DTTL, a každá členská firma a přidružený subjekt nesou odpovědnost pouze za vlastní jednání či pochybení, nikoli za jednání či pochybení jiných členských firem či přidružených subjektů. Společnost DTTL služby klientům neposkytuje. Více informací je najdete na adrese www.deloitte.com/about.

Společnost Deloitte je předním globálním poskytovatelem služeb v oblasti auditu a assurance, podnikového poradenství, finančního poradenství, poradenství v oblasti rizik a daní a souvisejících služeb. Naše globální síť členských firem a přidružených subjektů ve více než 150 zemích a teritoriích (souhrnně „organizace Deloitte“) poskytuje služby čtyřem z pěti společností figurujících v žebříčku Fortune Global 500®. Chcete-li se dozvědět více o způsobu, jakým zhruba 330 000 odborníků dělá věci, které mají význam, navštivte www.deloitte.com.

Toto sdělení obsahuje pouze obecné informace a společnost Deloitte Touche Tohmatsu Limited („DTTL“) ani žádná z členských firem 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 podnik, byste měli konzultovat s kvalifikovaným odborným poradcem.

Nejsou poskytována žádná prohlášení, záruky ani závazky (výslovné ani předpokládané), co se týče přesnosti nebo úplnosti informací v tomto sdělení a společnosti DTTL, její členské firmy, přidružené subjekty, zaměstnanci nebo 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 firmy a jejich spřízněné subjekty jsou samostatnými a nezávislými právními subjekty.

© 2023 Pro více informací kontaktujte Deloitte Česká republika.