

Investor: Gdańskie Inwestycje Komunalne Sp. z o.o.
Architects: Przedsiębiorstwo Projektowo-
Wdrożeniowe FORT Sp. z o.o.
Contractor: Polimex Mostostal S.A.
Material: Ruukki COR-TEN ocelová fasáda

STAVEBNICTVÍ

KVARTÁLNÍ ANALÝZA ČESKÉHO STAVEBNICTVÍ Q2/2014

Investoři – Projektanti – Stavební firmy



ANALYSES FOR DECISION MAKING



KPMG
cutting through complexity

weber
SAINT-GOBAIN

Poděkování

Vážení čtenáři,

děkujeme, že využíváte Kvartální analýzu českého stavebnictví Q2/2014, kterou pro Vás připravila společnost CEEC Research ve spolupráci s poradenskou společností KPMG Česká republika. Děkujeme také za podporu zlatému partnerovi – společnosti Saint-Gobain Construction Products CZ (divize Weber), stříbrnému partnerovi společnosti Ramirent a bronzovým partnerům společností – Isover, Rigips a Callida.

Na základě Vašich podnětů jsme se od počátku roku 2014 rozhodli rozšířit pravidelné Kvartální analýzy českého stavebnictví o další dva klíčové segmenty, které přímo ovlivňují vývoj stavební produkce, a to o segment investorů a segment projektových firem. Investoři jsou stěžejním prvkem veškeré stavební produkce a bez jejich investic by nebylo možné stavby realizovat. Projektové firmy mají zase významnou roli při přípravě podkladů pro následnou stavební realizaci. Proto i záměry a plány investorů, stejně tak jako stav rozpracovanosti projektů, jsou jedinečným indikátorem dalšího vývoje objemu prací pro stavební firmy.

Účastí investorů a projektantů na Kvartálních analýzách českého stavebnictví tak dochází k propojení celého investičně-dodavatelského řetězce a k získání dlouhodobějších informací ohledně nových zakázek a směřování celého českého stavebnictví.

Skupinami investorů, na jejichž plány jsme se v druhém čtvrtletí zaměřili, jsou stát a rezidenční, office a průmysloví developéři. V dalších Kvartálních analýzách budeme v rámci celého investorského portfolia postupně prezentovat plány a očekávání dalších investorských segmentů.

Projektové firmy v naší analýze rozdělujeme podle stejného klíče jako stavební společnosti – na projekci zaměřenou na pozemní nebo na inženýrské stavitelství.

Kvartální analýza českého stavebnictví Q2/2014 je zpracována na základě údajů získaných:

- ze 100 uskutečněných osobních a telefonních interview s klíčovými představiteli vybraných stavebních společností
- ze 100 uskutečněných osobních a telefonních interview s klíčovými představiteli vybraných projektových společností
- z osobních rozhovorů s vybranými 32 developery

Zmíněné rozhovory se všemi společnostmi proběhly v dubnu a na počátku května 2014.

Poděkovat bychom chtěli jak představitelům investorských, projektových i stavebních firem, kteří nám věnovali svůj čas a poskytli potřebné informace pro zpracování této studie, tak i všem aktivním uživatelům, kteří nám pravidelně poskytují cenné návrhy, díky nimž jsme schopni pravidelně zlepšovat a efektivněji uspokojovat Vaše informační potřeby.



Jiří Vacek

Jiří Vacek
Ředitel společnosti
CEEC Research



Pavel Kliment

Pavel Kliment
Partner odpovědný za služby
pro realitní a stavební společnosti
KPMG v České republice



Partneři

CEEC RESEARCH

DĚKUJE VŠEM SVÝM PARTNERŮM, BEZ NICHŽ BY NEBYLO MOŽNÉ ANALÝZY STAVEBNICTVÍ VYBRANÝCH ZEMÍ STŘEDNÍ A VÝCHODNÍ EVROPY PRAVIDELNĚ ZPRACOVÁVAT A BEZPLATNĚ POSKYTOVAT.

Generální partner

Výzkum potenciálu stavebnictví v zemích střední a východní Evropy je realizován ve spolupráci s poradenskou společností KPMG Česká republika.



Zlatý partner



Stříbrní partneři



Bronzoví partneři



Výhradní developer partner



Hlavní stavební partner

SKANSKA

Výhradní projektový partner



Partner v pojištění



Partneři



Schindler



Mediální partneři





SETKÁNÍ LÍDRŮ ČESKÉHO STAVEBNICTVÍ 2014

29. května 2014

www.ceec.eu



Shrnutí

Kapitola 1

České stavebnictví zaznamenalo v prvním čtvrtletí roku 2014 růst výkonu. Důvodem bylo výrazně lepší počasí, ale také příliv nových zakázek. Celoročně by české stavebnictví podle ředitelů firem mělo vzrůst v roce 2014 o 0,7 procenta a v příštím roce o dalších 2,9 procenta.

str. 6

Kapitola 2

Vzrostl počet i finanční objem stavebních zakázek vyhlášených veřejnými investory v prvních čtyřech měsících roku 2014. Plánovaný objem investic se oproti stejnému období minulého roku zvýšil o 51 procent. Vzrostl rovněž i objem zakázek zadaných již konkrétním stavebním firmám k realizaci – z pohledu investovaných prostředků až o 63,3 procenta.

str. 10

Kapitola 3

V prvním čtvrtletí 2014 se pražským rezidenčním developerům dařilo udržet vysoké tempo prodejů z předchozího roku 2013. Zákazníci se rozhodují zejména podle ceny nemovitosti a její lokality. Ceny rezidenčních nemovitostí by v Praze a Brně měly velice mírně růst.

str. 13

Kapitola 4

Trh kancelářských nemovitostí v Praze čeká v období 2014–2016 intenzivní příliv na straně nabídky. Poptávka ze strany nájemců sice také poroste, ale ne tak rychle, což způsobí pokles cen nájmu. Klíčovými faktory s největším vlivem na vývoj trhu budou příliv nových nemovitostí, vývoj ekonomiky a renegociace nájmu.

str. 17

Kapitola 5

Trh průmyslových nemovitostí v Praze, ale i v dalších místech ČR, čeká v období 2014–2015 růst jak nabídky, tak i poptávky ze strany firem. Ceny pronájmů se budou držet na úrovni minulého roku, případně velice mírně porostou. Klíčovými faktory budou vývoj na kapitálovém trhu a podpora investic ze strany státu.

str. 19

Kapitola 7

Stabilizaci českého stavebnictví v roce 2014 shodně potvrzují ředitelé napříč všemi analyzovanými segmenty. Tržby firem by měly velice mírně růst. Problémem sektoru zůstává značný přebytek stavebních kapacit nad poptávkou. Podle ředitelů stavebních společností je přebytek stavebních kapacit nad poptávkou až o 28 %.

str. 26

Kapitola 8

Za neefektivnější způsob získávání zakázek považují ředitelé stavebních společností osobní kontakty. Téměř čtyři z deseti firem jsou ochotny vzít zakázku s nulovou nebo zápornou marží, u velkých firem je to až každá druhá. Polovina firem porušuje v důsledku tvrdého konkurenčního boje vlastní předpisy kvůli získání zakázky.

str. 32

Kapitola 9

Klíčovými faktory omezujícími ekonomickou stabilitu stavebních společností jsou často se měnící legislativa, nekonceptnost investiční politiky státu, nízké ceny veřejných zakázek, celkový nedostatek zakázek a špatná platební morálka části investorů. Svou zhoršenou finanční situaci řeší firmy především čerpáním vlastních zdrojů a odsunem plateb subdodavatelům.

str. 36

České stavebnictví zaznamenalo v prvním čtvrtletí roku 2014 růst výkonu. Důvodem bylo výrazně lepší počasí, ale také příliv nových zakázek. Celoročně by české stavebnictví podle ředitelů firem mělo vzrůst v roce 2014 o 0,7 procenta a v příštím roce o dalších 2,9 procenta.

Mimořádný růst sektoru v prvním čtvrtletí, až o 8,4 procenta

První čtvrtletí roku 2014 přineslo do českého stavebnictví nečekaně intenzivní růst. Stavební produkce v 1. čtvrtletí 2014 vzrostla meziročně o 8,4 %. Vzrostla zejména produkce pozemního stavitelství, a to meziročně o 11,0 %, naopak inženýrské stavitelství zatím spíše stagnovalo (minimální růst o 0,1 %). Na zvýšení výkonu českého stavebnictví mělo významný vliv velmi teplé počasí a nízká srovnávací základna z prvního čtvrtletí minulého roku (kdy byla naopak mimořádně nepříznivá zima). K růstu ale také přispěly nové zakázky, a to konkrétně od veřejných zadavatelů, kteří v prvním čtvrtletí zadali stavebním firmám k realizaci o 92,8 % více stavebních zakázek než ve stejném období minulého roku (viz další kapitola). Dlouhodobé srovnání ale stále ukazuje výrazný pokles, stavební produkce od počátku roku do konce března 2014 klesla ve srovnání se stejným obdobím posledního konjunkturálního roku 2008 o 33,8 %.

Meziroční změny indexu stavební produkce

	Rok 2013	1. čtvrtletí 2014
ISP celkem	-6,7 %	+8,4 %
Pozemní stavitelství	-5,6 %	+11,0 %
Inženýrské stavitelství	-9,3 %	+0,1 %

Podle ředitelů firem vzroste české stavebnictví v roce 2014 o 0,7 procenta

Jaký celoroční výkon českého stavebnictví můžeme očekávat v letošním a příštím roce? Podle nejnovějších predikcí ředitelů stavebních firem by se v roce 2014 měly zastavit předchozí výrazné propady českého stavebnictví a sektor by se měl začít stabilizovat. V roce 2014 by podle očekávání firem mělo dojít k velice mírnému růstu sektoru, a to o 0,7 procenta. Jedná se tak o mírné zlepšení výhledu oproti lednovým predikcím firem (pokles o 0,6 procenta). Po předchozích pěti letech konstantních poklesů by tak rok 2014 měl být prvním rokem stabilizace českého stavebnictví. Další pozvolné zlepšování výkonu přijde podle ředitelů firem v roce 2015, kdy by měl sektor zvýšit svou produkci o dalších 2,9 procenta (zlepšení z 1,8 % v lednu).



Mám pocit, zejména podle výsledků a z debat se svými kolegy, že se stavební trh začíná pomalu zlepšovat – tedy ve smyslu, že se pokles trhu zastavuje a začne snad již zvolna růst. To platí zejména o pozemním stavitelství a železničních stavbách. Silniční stavitelství bude na zlepšení čekat nejdéle, protože předchozí vedení ministerstva dopravy, v deklarované snaze šetřit, způsobilo zastavením projektové a administrativní přípravy projektů dalekosáhlé škody.

Dan Ťok
statutární ředitel, Skanska a.s.



Pokud se podaří udržet trend přílivu investic, rok 2014 by mohl být pomyslným dnem českého stavebnictví a koncem krize propadu „objemu“ prací. Čím ale nyní procházíme a zcela zřejmě ještě nejméně v příštím roce procházet budeme, je krize „podnikatelského prostředí“ ve stavebnictví. Objem kapacit nabízených na trhu se stále ještě nepříznivě propadu poptávky, a to vytváří intenzivní tlak na chování firem, např. v oblasti cenotvorby, porušování risk managementu, špatné platební morálky, atd.

Jiří Vacek
ředitel, CEEC Research



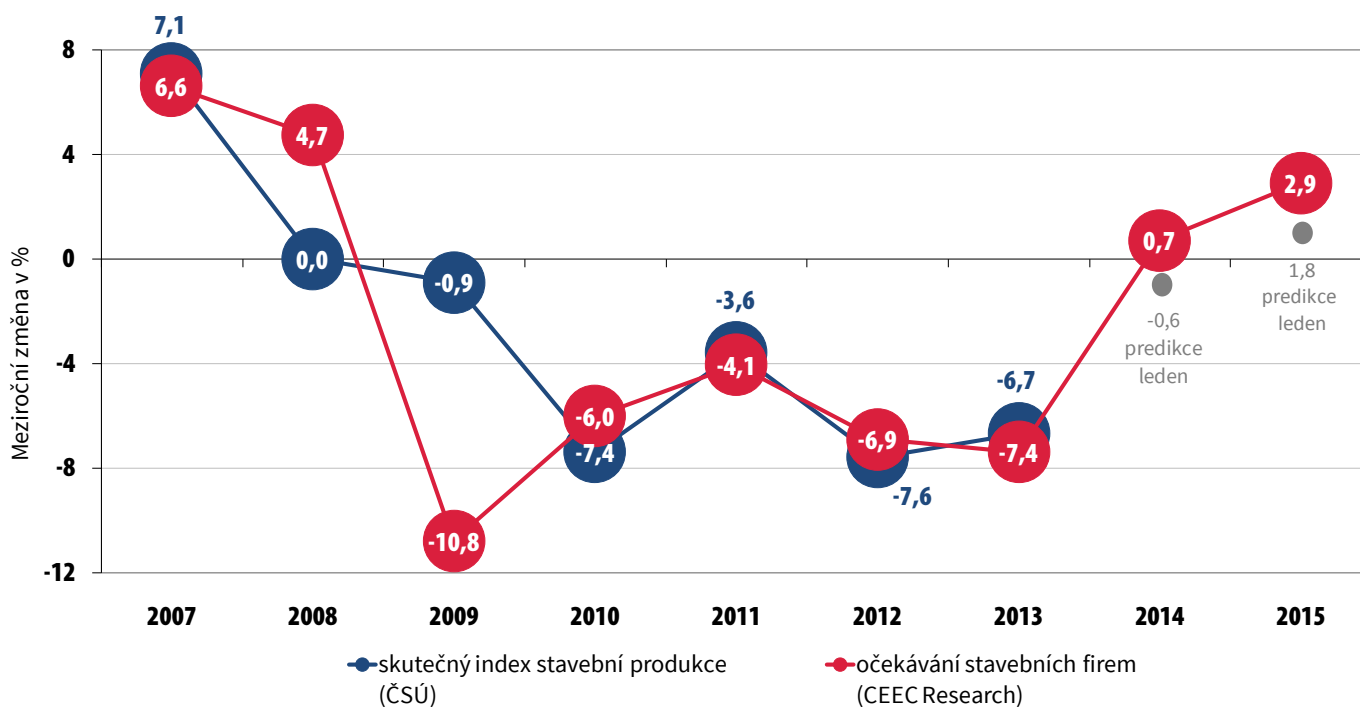
Růst stavebnictví na začátku roku připisujeme spíše příznivým klimatickým podmínkám, než zásadní změně situace ve stavebnictví. Přesto si myslím, že alespoň výrazné poklesy nás již nečekají, že si projdeme obdobím víceleté stagnace s mírně pozitivním výhledem v řádu let.

Zdeněk Synáček

člen představenstva a obchodní ředitel, EUROVIA CS, a. s.

Vysoká přesnost predikcí ředitelů ohledně budoucího směřování sektoru (s výjimkou zlomového období na počátku krize)

Vývoj českého stavebnictví (2007-2015) Srovnání predikcí firem a reálného vývoje



Globální situace stavebnictví se stabilizuje, ale přesto není důvod k jásotu. Propad, jaký jsme ve stavebnictví zažili v posledních několika letech a zásobník ztrátových zakázek z minulosti, budou náš obor tížit ještě delší dobu.

Luboš Tomášek

ekonomický ředitel a člen představenstva, Viamont DSP a.s.



Podle vývoje námi viděného segmentu trhu, tedy zejména výrobních, logistických a obchodních objektů, dochází v posledním období k nárůstu poptávky, jak od developer-ských společností, tak i od přímých investorů.

Jan Hasík

předseda představenstva, HSF System a.s.



Myslím, že se blýská na lepší časy. Ale růst o 8,4 bych nepřeceňoval. Takto výrazný růst byl do jisté míry způsoben i teplou zimou.

Tomáš Kaláb

ředitel, KALÁB - stavební firma, spol. s r.o.

Růst hodnoty nově uzavřených zakázek u větších firem až o 52,9 procenta

Z pohledu počtu nových stavebních zakázek (u společností s 50 a více zaměstnanci) došlo v 1. čtvrtletí 2014 meziročně k růstu o 4,2 procenta. Společnosti v tuzemsku uzavřely 8 447 zakázek. Celková hodnota těchto zakázek meziročně vzrostla až o 52,9 % a činila 33,8 mld. Kč. V pozemním stavitelství 11,6 mld. Kč (růst o 29,4 %) a v inženýrském stavitelství 22,2 mld. Kč (růst o 68,9 %). Průměrná hodnota nově uzavřené stavební zakázky činila 4,0 mil. Kč a byla meziročně o 46,8 % vyšší.

Meziroční změny objemu nových stavebních zakázek

Podniky s 50 a více zaměstnanci	Rok 2013	1. čtvrtletí 2014
Nové zakázky celkem	+0,5 %	+52,9 %
Pozemní stavitelství	-13,8 %	+29,4 %
Inženýrské stavitelství	+16,1 %	+68,9 %

Zásobníky zakázek jsou o 10 % plnější než před rokem

Z pohledu celkové naplněnosti zásobníků práce stavebních společností (stavební společnosti s 50 a více zaměstnanci) měly podniky ke konci 1. čtvrtletí 2014 celkem smluvně uzavřeno 12,1 tisíc zakázek, což znamenalo rovněž nárůst, a to o 10,2 %. Tyto zakázky představovaly zásobu dosud neprovedených stavebních prací v celkové hodnotě 147,2 mld. Kč a tento objem uzavřených zakázek se ve srovnání se stavem na konci 1. čtvrtletí 2013 zvýšil o 10,4 %.



Rok 2014 by měl být rokem, kdy dojde k částečnému růstu odvětví. V roce 2015 by měl růst, byť omezený, pokračovat. Odhadovat vývoj stavebnictví v delším horizontu je velmi těžké, protože záleží na mnoha faktorech, jako je například politika vlády, schopnost čerpat dotace a očekávání soukromých investorů.

Pavel Schlitter
obchodní ředitel, SITEL, spol. s r.o.

Vývoj hodnoty stavebních povolení vykazuje růst o 8,7 procenta

Počet vydaných stavebních povolení v 1. čtvrtletí 2014 meziročně klesl o 16,6 %. Stavební úřady jich vydaly 17 198. Orientační hodnota těchto staveb ale činila 58,8 mld. Kč a v porovnání se stejným obdobím roku 2013 již vzrostla o 8,7 %.



Stavební Skupina EUROVIA CS se specializuje na dopravně-inženýrské stavebnictví. V tomto segmentu bohužel zatím nelze v žádném případě poukazovat na nějaký trend zlepšení. Rámcově stále chybí odpovídající práce na projekční činnosti, výkupu pozemků, stavebních povoleních, a vůbec na získání adekvátní částky pro investice do stavebnictví, aby se celý obor mohl opět začít rozvíjet. Srovnáme-li počet zahájených staveb nebo projektů připravených tak, aby bylo možné zahájit jejich stavbu, jedná se meziročně stále o klesající tendenci. Stát se doposud ani legislativně nevypořádal s problémy v oblasti výkupu pozemků, opakovaným blokováním staveb různými občanskými sdruženími ani se zjednodušením a zkvalitněním výběrových řízení. To vše bude i nadále podvazovat rozvoj stavebnictví. Příkladem může být dálnice D8.

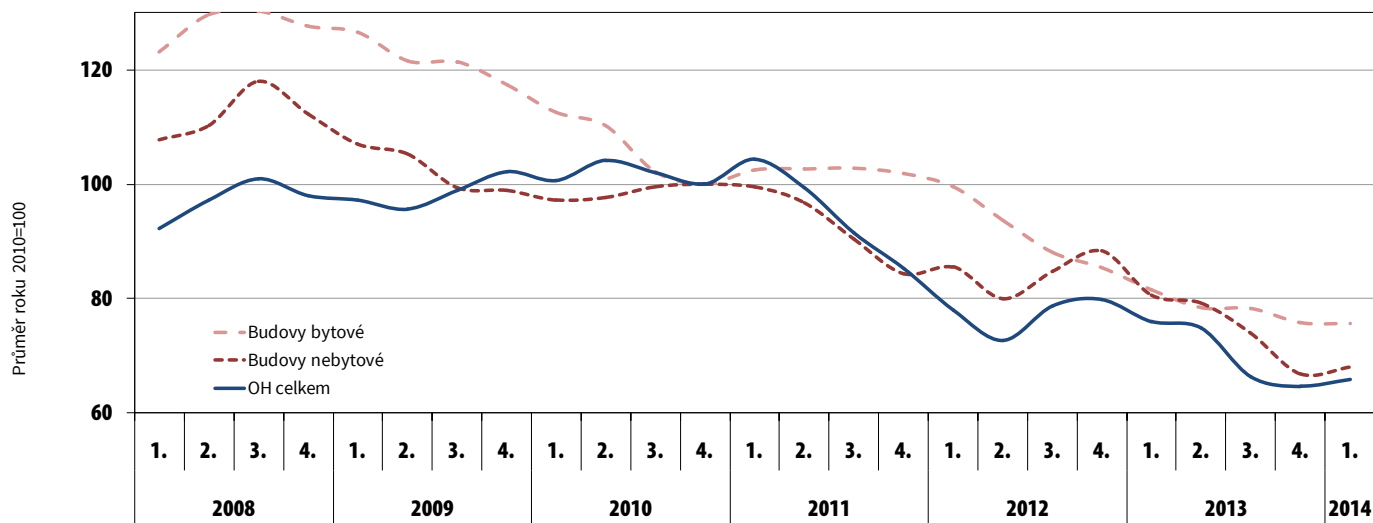
Martin Borovka
generální ředitel, EUROVIA CS a.s.



Lze souhlasit s tím, že trh začíná ožívat, ale zatím jen co se do objemu týče. Stále jsou na trhu společnosti, které nechápou, že jen obratem se nelze uživit a vyhrát zakázku za každou cenu není ekonomicky přínosné. Což se již u některých společnostech začíná projevat zhoršením platební morálky. Bohužel toto se může stát jednou velkou negativní vlnou pro ostatní poctivé hráče na trhu a může to mít negativní vliv na vývoj stavebnictví v dalším období.

Roman Tax
sales manager, Building components, Ruukki CZ, s.r.o.

Vývoj trendu orientační hodnoty stavebních povolení bazický index



Program Nová zelená úsporám má vedle snižování emisí CO₂ a energetických úspor v domácnostech řadu multiplikačních efektů. Ministerstvo životního prostředí a NZÚ nepochybně přispívají k růstu českého stavebnictví. 1 miliarda korun podpory v tomto programu může přinést v průměru až 2700 nových pracovních míst, a to zejména právě ve stavebnictví. Zároveň také zvýší příjmy státního rozpočtu téměř na dvojnásobek v roce dané investice, zvýší objem vybraného pojistného na sociální zabezpečení až o 160 milionů korun a přinese v průměru 2,84 miliardy korun dodatečného HDP. To je až 6x více než při běžných výdajích státní pokladny. Letos jsme pro program NZÚ získali a vyčlenili téměř 2 miliardy korun. Do budoucna počítáme s další vysokou podporou zateplování a energetických úspor, a to nejenom v domácnostech, ale i v bytových domech a veřejných budovách.

Richard Brabec
ministr životního prostředí ČR



Programy SFRB jsou již druhým rokem poskytovány v podobě návratných forem. Přestože Česká republika byla silně dotačně orientována, mohu říci, že naše programy jsou na vzestupu a vlastníci bytového fondu je přijali, neboť pochopili jejich výhodnost. Zatím je nejvíce využíván Program Panel 2013+ s žádostmi za téměř 500 mil. Kč na modernizace 4 000 bytů. V programu výstavby máme žádosti za více než 300 mil. Kč na 350 nových bytů, z nichž 2/3 jsou určeny pro seniory. Právě oblast bydlení seniorů by měla být prioritní pro podporu z národních zdrojů. Ve spolupráci s MMR chceme program nastavit tak, aby již od příštího roku odpovídal potřebám tohoto segmentu.

Eva Helclová
ředitelka, Státní fond rozvoje bydlení

Klíčové pro vývoj stavebnictví budou plány investorů a jejich ochota investovat do nových projektů

Klíčový vliv na další vývoj českého stavebnictví bude mít zejména rozsah plánovaných investic ze strany významných investorů a rovněž také schopnost ČR efektivně čerpat dotace z EU. V další kapitole se zaměříme na aktuální stav a na klíčové faktory ovlivňující vývoj ve vybraných investorských segmentech.



Přínos EU fondů pro rozvoj stavebnictví je sice spíše nepřímý, avšak o to významnější. Zaslouhují se o něj především investice v rámci Evropského fondu pro regionální rozvoj a Fondu soudržnosti, které budou v programovém období 2014–2020 směřovat do budování a modernizace nejrůznějších druhů infrastruktury (dopravní, průmyslové, sociální, vzdělávací, energetické, aj.), ale i například zateplování budov pro bydlení i veřejných budov.

Věra Jourová
ministryně pro místní rozvoj ČR

2 Vzrostl počet i finanční objem stavebních zakázek vyhlášených veřejnými investory v prvních čtyřech měsících roku 2014. Plánovaný objem investic se oproti stejnému období minulého roku zvýšil o 51 procent. Vzrostl rovněž i objem zakázek zadaných již konkrétním stavebním firmám k realizaci – z pohledu investovaných prostředků až o 63,3 procenta.

V prvních čtyřech měsících výrazně vzrostl počet nově vyhlášených veřejných stavebních zakázek

Největším investorem a zadavatelem stavebních zakázek v České republice je stát. Objem zakázek zadaných veřejnými institucemi tvoří přibližně 30 až 40 procent celkového výkonu stavebnictví. V lednu až dubnu 2014 bylo podle Věstníku veřejných zakázek vyhlášeno 1 187 stavebních zakázek, což ve srovnání s předchozím rokem představovalo růst o 49,7 %. Meziroční srovnání je do určité míry ovlivněno změnami zákona o veřejných zakázkách (změnami limitů). Pokud bychom modelově upravili, tak aby bylo vše objektivně metodologicky porovnatelné, dostaneme za leden až duben 2014 meziroční růst počtu vyhlášených zakázek o 58,2 %.



Jedním z mých cílů je vytvořit odpovídající podmínky pro urychlení výstavby naší dopravní infrastruktury a zajistit dočerpání prostředků z Operačního programu Doprava. Rád bych nejspíše během letních měsíců docílil schválení novely zákona vztahujícího se k výkupu pozemků a zároveň pokračujeme i v přípravě zákona o líniových stavbách, který posílí roli státu při prosazování strategických dopravních staveb. Ubezpečuji vás, že nikdo na ministerstvu dopravy nesedí se založenýma rukama. Příprava řady staveb už probíhá, u dalších máme před vypsáním otevřených výběrových řízení a tento pro stavaře pozitivní trend bude v roce 2015 ještě nabývat na intenzitě.

Antonín Prachař
ministr dopravy ČR



Věřím, že investiční aktivita ve stavebnictví konečně po několika letech začne růst. Zejména veřejné investice do dopravní infrastruktury jsou v naší zemi velmi potřebné, protože nejen pomáhají stavebnictví, ale zejména podporují ekonomický růst podnikatelů, kteří tuto infrastrukturu bytostně potřebují a očekávají. S potěšením sleduji, že současná vláda začala řešit nejpálčivější problém veřejných investorů, a to je efektivní a pružné povolenací řízení staveb, což je největší brzdou dopravních staveb.

Lubomír Fojtů
ředitel, Ředitelství vodních cest ČR

Vzrostl i finanční objem plánovaných investic

Celková předpokládaná hodnota výše uvedených vyhlášených zakázek v lednu až dubnu 2014 činila 42,1 mld. Kč a byl zaznamenán její meziroční růst o 51,1 %. Při zachování srovnatelných limitů by hodnota vyhlášených zakázek v lednu až dubnu 2014 vzrostla o 51,8 %.



Aktuální nárůst je samozřejmě poplatný nízké srovnávací základně. O stabilizaci sektoru bych však mluvil jen velmi opatrně a s velkou nedůvěrou. Vede mne k tomu zejména naprosto katastrofální situace v přípravě staveb silniční dopravní infrastruktury ve vlastnictví státu a zejména z toho vyplývající takřka nulová rozestavenost větších staveb.

Petr Čížek
předseda Sdružení pro výstavbu silnic,
jednatel společnosti, SWIETELSKÝ stavební s.r.o.

Počet i objem zadáných veřejných zakázek v prvních čtyřech měsících 2014 rovněž intenzivně rostl

Co se týká již ukončených výběrových řízení a zadáných zakázek k realizaci, tak v lednu až dubnu 2014 bylo podle aktuálních údajů Věstníku VZ zadáno 1 275 stavebních zakázek. Ve srovnání se stejným obdobím roku 2013 tento počet vzrostl o 45,5 %. Z pohledu finančního objemu, činila hodnota stavebních zakázek zadáných v lednu až dubnu 2014 podle aktuálních údajů 30,5 mld. Kč a meziročně vzrostla o 63,3 %. Více v tabulce a grafu.



Finanční možnosti rozpočtu SFDI jsou pro rok 2015 jednoznačně určovány faktorem zlomu plánovacího období EU. Je to jednak dočerpávání OP Doprava 2007 – 2013 a náběh nových nástrojů OP Doprava 2014 – 2020 a CEF. Pro rok 2015 to znamená maximalizaci čerpání zdrojů EU a potlačení všech národních akcí na naprosté minimum. Rozpočet na nové investice by ale měl být nejvyšší za posledních několik let a přibližovat se hranici 85 mld. Kč.

Tomáš Čoček

ředitel, Státní fond dopravní infrastruktury



Naším cílem je stavět a rekonstruovat kvalitněji, ale i levněji. Soustředím se na důraznější postup při přebírání staveb a na kontrolu kvality. Věřím, že se nám díky rychlému rozhodnutí vlády podaří lépe řešit výkupy pozemků a tím i zkvalitnit a zrychlit přípravu nových staveb. Důležitá je pro nás také příprava projektů na rok 2015. Na druhou polovinu roku 2014 se předpokládá zahájení zadávacích řízení, případně zahájení realizace staveb akcí v celkovém objemu 4,187 mld. Kč, plánovanému k čerpání v roce 2014. (Celková předpokládaná hodnota těchto zakázek představuje 32,589 mld. Kč.)

Jan Kubiš

generální ředitel, Ředitelství silnic a dálnic ČR

Meziroční změny hodnoty zadáných veřejných zakázek v letech 2013 až 2014

Stavební zakázky	Meziroční změna v %				
		Celkem	Při zachování původních limitů		
2013	1. čtvrtletí	↓	-33,7	↓	-36,5
	2. čtvrtletí	↓	-5,1	↓	-12,7
	3. čtvrtletí	↑	+34,1	↑	+27,0
	4. čtvrtletí	↓	-2,2	↓	-6,1
	Rok	↑	+1,3	↓	-4,6
2014	1. čtvrtletí	↑	+92,8	↑	+97,7
	Leden až duben	↑	+63,3	↑	+68,0

Zdroj: Věstník veřejných zakázek, výpočty CEEC Research (www.ceec.eu)

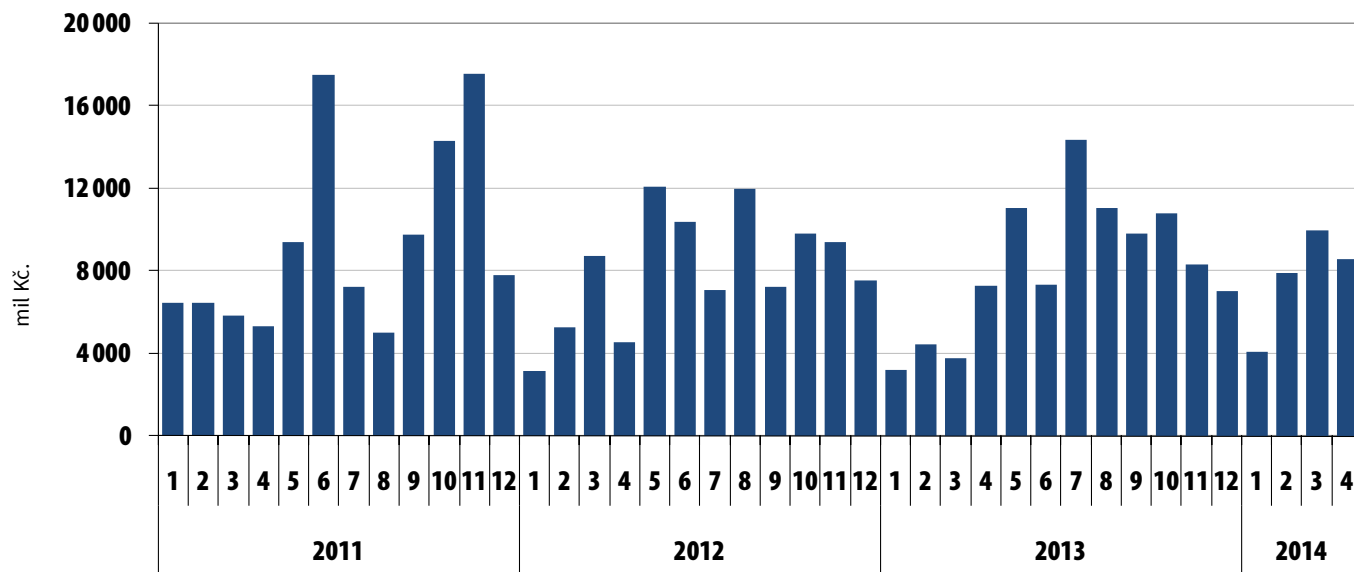


Růst objemu je velice pozitivní zprávou, je však třeba vycházet z nízké základny, která byla dána poklesy veřejných zakázek v předchozích letech. Nyní je klíčovou úlohou zaměřit se na novelizaci zákona o zadávání veřejných zakázek a jeho harmonizaci s legislativou EU. Naše komora na tomto úkolu intenzivně spolupracuje v rámci expertní skupiny s Ministerstvem pro místní rozvoj a já věřím, že se nám podaří vše v krátké době zrealizovat.

Robert Pergl

předseda, Komora administrátorů veřejných zakázek

Vývoj objemu zadaných veřejných stavebních zakázek (podle věstníku VZ)



Zdroj: Věstník veřejných zakázek, výpočty CEEC Research (www.ceec.eu)

3 V prvním čtvrtletí 2014 se pražským rezidenčním developerům dařilo udržet vysoké tempo prodejů z předchozího roku 2013. Zákazníci se rozhodují zejména podle ceny nemovitosti a její lokality. Ceny rezidenčních nemovitostí by v Praze a Brně měly velice mírně růst.

V prvním čtvrtletí roku se v Praze prodalo 1350 nových bytů

První čtvrtletí letošního roku v oblasti pražského rezidenčního developmentu navazuje na vysoké tempo předchozího období loňského roku, a prodeje nových bytů se tak drží na podobné úrovni. V prvním čtvrtletí roku 2014 bylo prodáno 1350 nových bytů. Oproti stejnému období minulého roku to znamená tříprocentní nárůst (1315 bytů).

Zásoba volných bytů zůstává nad 6000 jednotkami

Zásoba volných bytů se již přes rok pohybuje nad hranicí 6000 volných bytů. Při započítání skupiny bytů, které nejsou volné ani prodané (poptané, ústně rezervované, blokové, apod.), se jedná o 6450 dostupných bytů. Počet prodaných bytů a jejich zásoba na trhu byly spočítány společností Trigema. Průměrná cena na trhu se zvýšila jen minimálně (o 0,2 %) a aktuálně je na úrovni 61 430 Kč/m². Důvodů je několik: postupné zdražování absolutní ceny bytů, započítávání zvýšené sazby DPH na pozemky (cca 2 %), možné dlouhodobé vydávání podlahové plochy bytu za obytnou a pomalý převod výměr odpovídajících platným předpisům.

Při pohledu na ceníky jednotlivých developerských projektů je třeba konstatovat, že novými pravidly se řídí maximálně jedna třetina projektů na trhu. Což se ve finále odráží na situaci, kdy se průměrná cena nepohybuje směrem dolů, jak by se očekávalo.

Jediná skupina bytů, u které lze s vysokou pravděpodobností tvrdit, že se jich přechod na NOZ týká, jsou byty v devíti nově prodávaných projektech. Průměrná cena nově prodávaných bytů se snížila o 5,5 % na 54 400 Kč/m² (ve srovnání s nově prodávanými byty ve čtvrtém kvartálu 2013). Vesměs se jedná o středně velké a velké projekty, v nejmenším z nich je naplánovaná výstavba 66 bytů. Detailnější rozbor ukazuje, že se zvýšila průměrná cena za metr čtvereční u skutečně prodaných bytů, a to na 55 800 Kč/m². Zvýšení průměrných cen skutečně prodaných bytů se také projevilo v přeskupení cenových segmentů na trhu. Výrazně si pohoršila skupina nejlevnějších prodaných bytů (byty v ceně do 45 000 Kč/m²), která se propadla o 12 % na úkor středního segmentu, který byl v 1350 prodaných bytech zastoupen z 60 %.

Nejvíce nabízenými byty jsou 2+kk a 3+kk

Nejvíce nabízenými bytovými dispozicemi jsou stále 2+kk a 3+kk, které společně pokrývají 63 % trhu. Dvoupokojový byt je možné v průměru zakoupit za 3,4 mil. Kč s DPH a třípokojový byt za 5,3 mil. Kč s DPH. Z pohledu prodávaných bytů získávají na významu také malé byty 1+kk, jichž bylo v 1. kvartálu 2014 prodáno 273 (20 %) s průměrnou cenou 2,3 mil. Kč s DPH.

V Brně je aktuálně dostupných 638 nových bytů

Na počátku roku 2014 byl také poprvé společností Trigema analyzován developerský trh v Jihomoravském kraji, konkrétně v jeho metropoli v Brně. V současné době se na brněnském trhu nachází 41 aktivních developerských projektů (s alespoň jedním volným bytem) od 19 developerů, v kterých je 638 dostupných bytů.

Cenové nůžky těchto bytů jsou ohraničeny minimem 33 859 Kč a maximem 86 125 Kč za m² s DPH. To ve výsledku stanovuje průměrnou cenu všech brněnských nových bytů na 51 637 Kč za m² s DPH, tedy o 10 000 Kč za m² s DPH méně, než je tomu u bytů pražských. Segmenty dostupných bytů jsou v Brně nastaveny podobně jako v Praze. Dominantní skupinou jsou byty ve středním segmentu (45 000 – 60 000), která má 50% výskyt bytů. Drahých bytů s cenou nad 60 000 Kč za m² s DPH je na trhu 20 % a nejlevnější skupina do 45 000 Kč s DPH má 30% podíl.

Ceny bytů by podle mírně nadpoloviční většiny ředitelů developerských společností měly velice pozvolně růst



Vše záleží na lokalitě. Ceny nebudou klesat, ale naopak bude docházet ke zvýšení ceny, a to i s ohledem na vyšší daňové zatížení.

Jiří Maršálek
ředitel společnosti, PROPERITY s.r.o.

Ceny nemovitostí by měly podle mírně nadpoloviční většiny (56 %) developerských společností (v Praze a Brně) v roce 2014 velice mírně růst. Zbývajících 44 procent firem očekává, že k žádným cenovým změnám na trhu s byty nedojde. V roce 2015 již růst cen bytů očekávají téměř čtyři z pěti ředitelů developerských společností (78 %).



Vývoj trhu realit je samozřejmě závislý na vývoji dané ekonomiky. Jelikož ekonomická očekávání jsou spíše optimistická, očekáváme i v příštím roce mírný růst cen o jednotky procent, maximálně však do 5 %. Nárůst statistických dat bude ovlivněn zahájením prodeje těch luxusnějších projektů, které byly do této doby drženy jako ‚rezerva pro lepší časy‘.

Jan Kalaš
Marketing and Sales Manager, StarGroup Ltd



Pro příští období očekávám v Praze mírný růst cen nemovitostí, a to především v nových projektech umístěných v dobře dopravně dostupných lokalitách.

Jiří Procházka
předseda představenstva a generální ředitel, Metrostav Development a.s.



Dá se říci, že cenové hladiny rezidenčních lokalit v Praze, ale i jiných městech, jsou již ustálené, a to jak second hand produktů, tak i novostaveb. Rovněž ceny stavebních prací, které jsou tím zásadním nákladem na straně developera, jsou na historickém minimu. Neočekáváme tedy obecně další pokles cen nemovitostí. Pokles může nastat lokálně, pokud se v konkrétní lokalitě ocitne na trhu významný převis nabídky nad poptávkou nebo dojde k vyčerpání absorpční schopnosti trhu z důvodu nasycení poptávky nějakým konkrétním produktem (např. byty pro další spekulaci).

Jaroslav Vondříčka
V Invest CZ a.s.

Cena nemovitosti a její lokalita jsou pro kupujícího klíčovými kritérii při rozhodování

Klíčovými kritérii, podle kterých se zákazník při koupi rezidenční nemovitosti rozhoduje, jsou podle developerských společností zejména cena nemovitosti a její lokalita. S mírným odstupem pak následuje faktor dopravní dostupnosti v blízkosti nemovitosti a nezanedbatelný vliv má i profesionální projev a přístup prodejce k zákazníkovi. Naopak nejmenší vliv na rozhodování zákazníka má podle ředitelů developerských společností energetická náročnost budovy. Je to dáno zejména tím, že tyto přínosy nejsou zpravidla ihned vizuálně patrné a jejich návratnost je navíc až v delším časovém horizontu.



Důvodů je více. Většinou se zákazník etabluje z dané lokality. Buď již v okolí nového projektu bydlí a nebo se chce do místa přestěhovat kvůli lepší dostupnosti do práce. Dalším významným faktorem je cenová hladina, architektura, vzdálenost od MHD, občanská vybavenost a provozní náklady s bydlením spojené.

Marcel Soural
generální ředitel a předseda představenstva, Trigema a.s.



Zákazník je v dnešní době velmi náročný a zároveň velmi dobře informovaný. Při koupi má většina zákazníků přesnou představu o tom, jaký byt chce koupit. Samozřejmě, že každý zákazník má jiné preference při výběru, ale z naší zkušenosti vyplývá, že mezi hlavní kritéria patří především lokalita a cena, následně potom kredibilita developera a jeho reference. Důležitou roli samozřejmě hraje i vlastní řešení projektu a dispozice bytu.

Vladimír Dvořák
Executive & Managing Director, YIT Stavo s.r.o.



Kritéria, podle kterých se zákazníci při koupi bytů rozhodují, jsou dlouhodobě v podstatě neměnná. V první řadě musí být ztotožnění s lokalitou a dispozicí bytu, následuje cena, která musí odpovídat kategorii bytu. Dalšími kritérii, která klienti hodnotí, jsou samozřejmě kvalita zpracování, vnitřní vybavení a flexibilita investora plnit jejich individuální přání. Dopravní dostupnost a infrastruktura v místě souvisí s umístěním projektu.

Jan Jerie

člen představenstva, CRESCON, a.s.

Klíčové faktory, podle kterých se zákazník při koupi rezidenční nemovitosti rozhoduje (0-10max)



Zákazník se při koupi rozhoduje především podle lokality a ceny, které jsou samozřejmě svázány. U určitých klientů je to dosažitelnost hypoték, což je opět ovlivněno cenou. Změny v příštích dvou letech neočekávám.

Pavel Satorie

zástupce Abbey pro Českou republiku, Abbey, s.r.o.



Na základě zkušeností naší developerské společnosti můžeme s vysokou pravděpodobností konstatovat, že prioritami jsou pro naše klienty lokalita projektu (tj. její známost, dostupnost MHD, prostředí, apod.) a cena prodávané nemovitosti s tím, že cena má v rozhodování o něco větší váhu.

Karel Tabery

ředitel pobočky Praha, Moravská stavební – INVEST, a.s.

Očekává se mírné oživení v regionech

Výsledky nejnovějších rozhovorů s řediteli developerských společností v oblasti rezidenčního bydlení rovněž ukazují, že dvě třetiny těchto firem (69 %) očekávají mírné oživení rezidenčního developmentu i v regionech ČR.



Nejvyšší prioritu stále drží lokalita a cena: záleží na segmentu, zda je to lokalita v rámci ceny, nebo cena v rámci lokality. Podstatné je, že stále zůstává silné vnímání lokality jako „značky“ či adresy – bez náhledu na její skutečné vlastnosti – vybavení, kvalitu veřejného prostoru, sousedství... V tomto ohledu lze, snad, také očekávat největší posun, pokud se zákaznických preferencí týče: od schematického nahlížení k hodnocení skutečných kvalit lokality a projektu jako celku.

Michal Šourek

ředitel, MSG Holding a.s.



Zdá se, že oživení developerské činnosti je dobrým znamením. Na druhou stranu renovace především v rezidenčním sektoru stále zaostávají za očekáváním.

Libor Urbášek

obchodní a marketingový ředitel divize Isover, Saint-Gobain Construction Products CZ a.s.



Stále platí, že rozhodujícími faktory při koupi nového bytu v Praze, jsou cena a lokalita. Oproti období před krizí je však současný klient mnohem náročnější, má celkově lepší technické i právní povědomí. Při vybavování nového domova si častěji vybírají z kvalitních materiálů i zařizovacích předmětů a v souvislosti s tím vyžadují i odborný servis na odpovídající úrovni. Celkově klienti věnují mnohem více času vytváření svého nového bydlení, než tomu bylo dříve. Souhrn toho všeho nutí developery k neustálému zlepšování produkce ve všech směrech od počátečních návrhů až po konečná řešení. Nedomníváme se, že se preference poptávajících v tomto směru nějakým zásadním způsobem změni.

Naděžda Ptáčková
ředitelka, Skanska Development a.s.



Od našich zákazníků vnímáme, že jim velmi záleží na robustnosti bytových domů jako celku a udržení jejich hodnoty v horizontu desítek let. Proto chtějí znát podrobné technické parametry budovy ještě před nákupem. Pokud nejsou spokojeni s dispozicemi nebo standardy provedení, mají tendenci uplatňovat radikální klientské změny.

Pavel Štáf
hlavný inspektor a jednatel, Bytecheck s.r.o.



Investor: Gdańskie Inwestycje Komunalne Sp. z o.o.
Architects: Przedsiębiorstwo Projektowo-Wdrożeniowe FORT Sp. z o.o.
Contractor: Polimex Mostostal S.A.
Material: Ruukki COR-TEN ocelová fasáda

4 Trh kancelářských nemovitostí v Praze čeká v období 2014–2016 intenzivní příliv na straně nabídky. Poptávka ze strany nájemců sice také poroste, ale ne tak rychle, což způsobí pokles cen nájmu. Klíčovými faktory s největším vlivem na vývoj trhu budou příliv nových nemovitostí, vývoj ekonomiky a renegociace nájmu.

V 2014–2016 intenzivně poroste nabídka kancelářských prostor v Praze

Podle ředitelů společností zabývajících se developmentem kancelářských prostorů v Praze, nabídka kancelářských prostor v letech 2014–2015 poroste. Další růst se očekává i v roce 2016 (potvrzuje 78 procent ředitelů firem). V celém uvedeném období poroste rovněž i poptávka. Ta bude tažena jednak novými zájemci, ale také zájmem firem, jejichž aktuální pronájem bude končit a které budou renegociovat podmínky v současném pronájmu, případně hledat nový pronájem. Renegociace by měly být významné zejména v období 2015–2016.



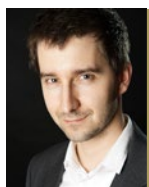
Končící smlouvy ve stávajících nájemních prostorech, které již nevyhovují svými parametry a kvalitou, navíc neumožňují nájemníkům další expanzi. Po období stagnace a nadcházející renegociaci padesáti procent smluv ve stávajících kancelářských prostorech doufáme, že spolu s oživením ekonomiky počet takových společností poroste, a tím vzroste poptávka po nových kancelářských prostorech.

Olga Humlová

Chief Executive Czech Republic, HB Reavis Group CZ

Developerské společnosti očekávají spíše pokles cen nájmu

Očekávaný významný příliv nových kancelářských prostor bude mít vliv podle ředitelů firem na cenu pronájmu – mírně větší polovina firem očekává pokles v ceně pronájmů (56 %) v roce 2014. 44 % firem očekává stejnou úroveň jako v minulém roce. Další pokles ředitelé firem predikují i pro rok 2015. Podmínky totiž na trhu aktuálně určuje nájemce a podle slov ředitelů developerských firem tomu tak bude i v příštím roce (potvrzuje 100 % firem).



S ohledem na skutečnost, že v tomto období by na pražský trh mělo dorazit přes 320000 m² nových kanceláří, lze očekávat, že dojde k dalšímu nárůstu neobsazenosti a k ještě většímu posílení převahy nájemců na trhu. Tato situace bude muset být kompenzována atraktivnějšími pobídkami pronajímatelů. Ty však nejsou nevyčerpatelné. Můžeme tedy čekat další pokles nájmného.

Jan Skříček

hlavní analytik, PPF Real Estate s.r.o.

Hlavními faktory určujícími vývoj na trhu budou příliv nových nemovitostí a vývoj ekonomiky

Podle ředitelů developerských firem nejvíce ovlivní trh s kancelářskými nemovitostmi v Praze vlna nových nemovitostí přicházejících na trh, a rovněž také vývoj ekonomiky (ochota firem pronajímat si nové nebo větší prostory). Rovněž pak také požadavky nájemců na snížení ceny nájmu (v důsledku ztlačení nabídky nad poptávkou). Ostatní faktory budou mít již podstatně menší vliv. Více viz graf níže.



Značný tlak nájemců na nájmní podmínky, tedy nejen výši nájmného, ale i další pobídky jako nájmní prázdniny a příspěvek na stavební úpravy, snížily příjmy z pronájmů na úroveň, kterou mnoho developerů a pronajímatelů vidí za hranic realizovatelnosti.

Jiří Linhart

Head of agency, KNIGHT FRANK, spol. s r.o.

Co nejvíce ovlivní trh s kancelářskými nemovitostmi v Praze v 2014?



5 Trh průmyslových nemovitostí v Praze, ale i v dalších místech ČR, čeká v období 2014–2015 růst jak nabídky, tak i poptávky ze strany firem. Ceny pronájmů se budou držet na úrovni minulého roku, případně velice mírně porostou. Klíčovými faktory budou vývoj na kapitálovém trhu a podpora investic ze strany státu.

V 2014–2015 nabídka průmyslových developerů na trhu poroste

Podle ředitelů společností zabývajících se průmyslovým developmentem bude nabídka v oblasti průmyslových nemovitostí v Praze i v celé ČR růst. A to jak v roce 2014, tak i 2015. Ředitelé těchto firem rovněž predikují růst na straně poptávky po průmyslových objektech. Ta by podle jejich slov měla z poloviny pocházet od stávajících zákazníků (např. rozšiřováním stávajících kapacit), z třetiny od nových zákazníků působících již v ČR a přibližně pětina poptávky (17 %) by měla být generována novými zákazníky ze zahraničí. O tom, že trh v oblasti průmyslových nemovitostí aktuálně není saturován, a naopak existuje prostor pro další růst, jsou přesvědčeni všichni ředitelé, kteří se výzkumu účastnili (100 %).



Poptávka po průmyslových prostorech třídy A je tažena především zahraničními společnostmi, které si v České republice v minulých letech otevřely své pobočky a které nyní dále rozšiřují svou činnost. Tento trend je zřejmý napříč různými odvětvími, zejména však v automobilovém a strojírenském průmyslu. Klienti společnosti CTP – jako například ABB v Brně, Faurecia v Mladé Boleslavi a Brembo v Ostravě, jsou toho důkazem. Stále více poptávek zaznamenáváme od společností z oboru e-commerce a hi-tech.

Jaroslav Kaizr

Business Director, CTP Invest, spol. s r. o.



Dle mého názoru bude poptávka po tomto typu nemovitostí, jak ukazuje trend z posledních měsíců, vycházet především ze dvou skupin – od výrobních společností z oblasti lehkého strojírenství a od společností, které zajišťují logistické služby prodejním řetězcům. Pro upřesnění, hovořím zde především o nemovitostech určených k pronájmu jakožto primárnímu konceptu, kterým se zabývá naše společnost PointPark Properties.

Tomáš Míček

Country Head/Head of Development CZ, Point Park Properties s.r.o.



Poptávka bude po všech typech staveb (neboť všechny stárnou), ale na dobrých místech, a to jak dopravně (MHD), tak i automobilově dobře dostupných. Časem firmy přijdou na to, že sedět 500 m od nejbližší zastávky, kde není obchod, restaurace, apod., je špatně.

Jakub Sklenka

Chairman of the Board, REFLECTA Development a.s.

Ceny pronájmů zůstanou na loňských úrovních, případně velice mírně porostou

Ceny pronájmů by měly podle očekávání představitelů firem v letech 2014 a 2015 zůstat na úrovni loňského roku (predikuje 50 % firem), případně budou velice mírně růst, tj. mezi 0–3 % (očekává 50 % firem).



Výše nájmu bude stabilní. Dlouhodobě volné prostory ve spekulativně připravených nemovitostech jsou dnes již obsazené, a tudíž nájemné nesnižují. V některých regionech se sice stále projevuje nedostatek prostorů, ten ale rychle vyrovnává nová výstavba. Vlivem silné konkurence může dojít ke snížení ceny u velkých transakcí v Praze a okolí, nicméně většinově zůstanou nájmy na dnešní úrovni. Kromě toho se projevuje nový trend v podobě akceptace dlouhodobých nájemních závazků na 10 až 15 let.

Klára Fritsch

Corporate Solutions Coordinator, PANATTONI EUROPE



Vzhledem k ekonomickému vývoji neočekávám výrazný či skokový růst nájemného, spíše stagnaci, případně mírný pokles.

Viliam Záthurecký
ředitel, Leis a.s.

Hlavními faktory určujícími vývoj na trhu budou zejména vývoj na kapitálovém trhu a státní podpora investic

V roce 2014 budou mít největší vliv na vývoj trhu v oblasti průmyslového developmentu především vývoj na kapitálovém trhu, státní podpora investic společně s flexibilitou státní správy a atraktivita ČR vůči ostatním zemím regionu. Více viz příložený graf.

Co nejvíce ovlivní trh s průmyslovým developmentem v roce 2014?



V České republice je potřeba především zkrátit a zjednodušit povolovací procesy výstavby. Jelikož trvají neúměrně dlouho ve srovnání s konkurenčními zeměmi, je obtížnější sem v některých případech investory přilákat. Důsledkem toho je fakt, že investoři preferují nájmy a built-to-suit, oproti tradičním projektům na 'zelené louce'. ČR se přitom stále potýká s nižší mírou spekulativní výstavby v oblasti průmyslového developmentu.

Kamil Blažek
předseda Řídícího výboru, Sdružení pro zahraniční investice – AFI

6 Za nejefektivnější způsob získávání zakázek považují projektové firmy dlouhodobou spolupráci s investorem a osobní kontakty. Klíčovým kritériem, podle kterého se zákazník rozhoduje při výběru projektové firmy, je nabízená cena. Už „jen“ necelé tři firmy z deseti jsou ochotny přijmout i zakázku s nulovou nebo zápornou marží.

Významná role projektové připravenosti pro nastartování českého stavebnictví

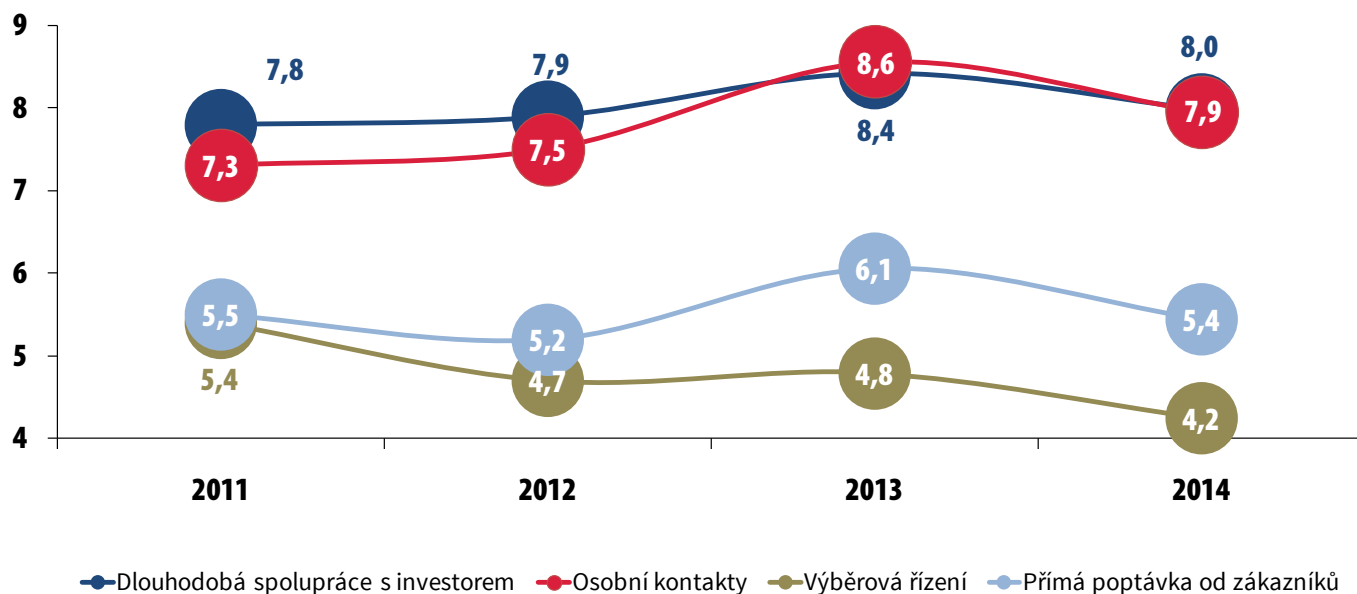
Spolu s investory ochotnými vložit své prostředky do výstavby budou mít pro vývoj českého stavebnictví významnou roli rovněž projektové společnosti a míra připravenosti projektů. Ředitelé projektových společností v našem předchozím (lednovém) výzkumu uvedli, že ani v jejich segmentu by již nemělo dojít k výraznějším propadům. Pro rok 2014 se očekává pouze mírné snížení objemu projektových prací v segmentu pozemního stavitelství, a to o 1,9 procenta. Naopak v inženýrském stavitelství se již čeká růst objemu nových projektů (o 2,5 %). Podporuje to rovněž lepší zakázková zaslupněnost v segmentu inženýrského stavitelství.

Hlavní zdroje nových zakázek projektových firem – dlouhodobá spolupráce s investorem a osobní kontakty

Podle ředitelů projektových firem bude jejich hlavní prioritou získávání zakázek. Za nejefektivnější způsob získávání zakázek považují představitelé projektových firem dlouhodobou spolupráci se zadavatelem a rovněž osobní kontakty. Jejich využívání aktuálně potvrzují téměř všechny společnosti (97 % resp. 99 %) a průměrné hodnocení užitečnosti obou způsobů je vysoké (8,0 resp. 7,9 bodu na škále 0–10 max). Za naopak nejméně užitečný způsob získávání zakázek označují ředitelé společností výběrová řízení. Jedním z hlavních důvodů je, i přes pravidelnou účast v těchto řízeních, velice málo získaných zakázek z tohoto zdroje, a navíc jsou získané zakázky podle slov ředitelů projektových firem zpravidla za velice nízké ceny (v důsledku intenzivní konkurence a velkého počtu firem ve výběrových řízeních).

Na uvedeném pořadí se shodují jak firmy z pozemního, tak i inženýrského stavitelství.

Způsoby získávání zakázek projektovými firmami Hodnocení efektivity nejčastěji využívaných způsobů (0–10max)



Klíčové kritérium při rozhodování klienta o výběru projektové firmy: cena

Rozhodující vliv ceny potvrzují i firmy při jejich hodnocení jednotlivých kritérií, které jsou klíčové při rozhodování zákazníka o výběru projektové firmy. Nabídkovou cenu jako nejdůležitější kritérium potvrzuje 99 % ředitelů projektových firem (hodnocení vlivu na rozhodování je 7,9 bodu na škále 0–10 max).



Pro zákazníka je stále nejdůležitějším hodnotícím kritériem nejnižší nabídková cena, to platí pro veřejné i privátní zákazníky. Pro veřejné zadavatele je takové hodnocení nejméně pracné a také nejbezpečnější z pohledu navazujících přezkumných řízení. Občas se hodnotí i nabízený termín plnění. Veřejný zadavatel nadto omezuje okruh soutěžících dalšími technickými nebo profesními kvalifikačními požadavky podle zákona. Přitom efektivnějším je kritérium „hodnoty za peníze“ (value for money) ve vztahu k celému životnímu cyklu projektu, spojené s využitím soutěžního dialogu, při kterém by zákazník obdržel nabídku konkrétního oceněného řešení pro jeho zadání, vč. definice a zdůvodnění rozsahu prací a jejich přínosů pro onen životní cyklus projektu.

Martin Höfler

předseda představenstva a ředitel společnosti, PUDIS a.s.



Je to bohužel stále hlavně cena, protože investice přes dotace mají jediné kritérium, a tím je cena. Pokud se nejedná o investici přes dotace, tak po ceně, která je stále až na prvním místě, to je termín (mnohdy nesmyslně krátký), a až teprve nakonec jiná kritéria. Je těžké přesvědčit investora o kvalitě. Myslí si, že i za nízkou cenu dostane maximální kvalitu. Bohužel svůj omyl většinou zjistí až při realizaci.

Zdeněk Vít

ředitel firmy, SKÁLA & VÍT, s.r.o.



„Stát“ (pokud někdo neprosadí diskriminační podmínky do VZ) se vždy rozhodne (musí) pro nejnižší cenu. Soukromník si většinou vybere toho, koho zná a komu věří. Oslovením konkurence „stlačí“ vybraného na nižší cenu. Většinou je tato cena stejně přijatelnější, než ceny ze státních zakázek.

Jaroslav Kupr

ředitel ateliéru Praha, architektonicko-stavební divize společnosti, INTAR a.s.

Dalšími kritérii jsou předchozí zkušenosti s firmou a doporučení od partnerů

Důležité jsou také předchozí zkušenosti s projektovou firmou a doporučení vlastních kontaktů investora. Naopak vybavení projektové firmy (hardware, software atd.) nebo velikost firmy, nehrají podle názoru oslovených společností v rozhodování zákazníků podstatnou roli. Zkušenosti se v této oblasti podle segmentů neliší. Více v tabulce.



Dle zákona rozhoduje cena. Bohužel výsledek duševní práce je jen velmi těžko měřitelný. Takže pouze nejnižší cenou kupujete tak trochu zajíce v pytli. Kvalifikační kritéria jsou zase zcela jasně proti nejnižší nabídce. Přirozený jev. Pokud někdo něco umí, tak samozřejmě je tržně dražší a nemůže konkurovat pouze cenou. Na druhou stranu se situace podle mého názoru lepší, všichni investoři teď bojují s nekvalitně připravenými stavbami, mají problémy stavby vyúčtovat, a tím pádem hledají kvalitní projektovou přípravu a jsou ochotni za ni platit. Takto vydané investice se bohatě vracejí při realizaci bez komplikací.

Roman Lenner

předseda představenstva, generální ředitel společnosti, VALBEK-EU a.s.



Pokud se jedná o privátního investora, je cena při výběru velmi důležitá, ale není to jediné kritérium. Důležitá je pro investora při výběru projektanta i stabilita, historie, pověst či osobní zkušenost s projektantem. Funguje zde daleko více zdravý rozum a zvažování míry rizika. V případě, že se jedná o veřejného investora, pak je situace zcela jiná. Existuje zde mnoho pravidel, zákonů, metodických pokynů, příruček – tyto podmínky jsou komplikované a i s ohledem na vlastní „bezpečí“ zadavatel volí ve většině případů soutěž na nejnižší cenu. Tento postup pak spustí proces, na jehož konci je dlouhá řada problémů...

Ivo Kovalík

ředitel společnosti, Arch.Design, s. r. o.

Klíčová kritéria při rozhodování zákazníků o výběru projektové firmy (hodnocení v bodech na škále 0–10max)

	Celkem	Pozemní stavitelství	Inženýrské stavitelství
Nabízená cena	7,9	7,9	7,9
Vlastní předchozí zkušenosti s projektovou firmou	7,3	7,4	7,0
Předchozí realizace projektové firmy (reference)	6,8	6,9	5,7
Doporučení od vlastních kontaktů investora	7,2	7,3	6,3
Termín dodání	5,6	5,6	5,6
Garance a pojištění	4,4	4,3	4,8
Vybavení projektové firmy	3,6	3,6	3,6
Velikost firmy	4,1	4,2	3,4

Kritéria, která klient zvažuje při výběru projektové firmy



Především rozhoduje cena. Nyní máme první „vlaštovky“ na základě dobrého jména (dobrá zkušenost z předchozí spolupráce); v případě zahraničních zakázek rozhodují reference, finanční spolehlivost, stabilita, personální vybavení.

Petr Slácala

ředitel a jednatel společnosti, EGP INVEST, spol. s r.o.

Změny v preferencích se neočekávají

Většina projektových firem (85 %) neočekává v průběhu příštích let změny uvedených kritérií v rozhodovacím procesu jejich klienta. Tento názor jde napříč oběma analyzovanými segmenty (pozemním i inženýrským stavitelstvím).



Na loňské Konferenci ředitelů projekčních kanceláří pořádané CEEC Research mne nejvíc zarazilo, že zástupci velkých státních investorů (ministerstev, krajů, měst a obcí) nekřičeli nejhlasitěji ze všech zúčastněných, že výběrová řízení veřejných zakázek na stavební a projektové práce podle kritéria nejnižší ceny jim nepřinášejí nic pozitivního. Zbáběle mlčeli a nechali za sebe protestovat komory, projektanty a dodavatele staveb. Musel uplynout další rok, než konečně přichází pozitivní impuls přímo z MMR, že se zadáváním veřejných zakázek je třeba něco urychleně udělat. Teď alespoň novelu. Čekat dva roky na nový zákon zpracovaný podle nové evropské směrnice 2014/24/ES je, zdá se, příliš dlouhá doba. Věřím, že každý pokus o zjednodušení zákona o veřejných zakázkách v současné situaci ve stavebnictví, je nadějný. Nesmí se však skončit u novel už tak nepřehledného právního předpisu.

Pavel Štěpán

Český svaz stavebních inženýrů
Česká komora autorizovaných inženýrů



Bohužel, ve veřejných zakázkách se zadavatelé soustřeďují výhradně na jedno kritérium, a to na cenu. Vícekritériální hodnocení si totiž netroufají dělat z důvodů velkých rizik, která za současné legislativní situace a trestní praxe (odpovědnosti) vznikají, a to jak pro projekt = záměr, tak odvozeně pro zadavatelskou organizaci, a zejména i nejen přímo zodpovědné, ale i jen v projektu různě zúčastněné fyzické osoby. Na vícekritériální zadávání si však netroufají i díky neznalosti, ne-li neschopnosti, dělat profesionálně a komplexně investorský projekt management.

Ladislav Čech st.

předseda představenstva společnosti, ČECH-ENGINEERING a.s.



Situace ve veřejných zakázkách se dostala téměř mimo realitu. Sám jsem reagoval druhým otevřeným dopisem předsedovi ÚOHS Rafajovi, proč nejsou shodní v názorech na stavební dodávky jako na projektové služby. Kriminalizace některých zastupitelů měst a obcí kvůli údajně špatně připraveným veřejným zakázkám jistě nepomůže ani investorům ani zhotovitelům staveb. Možná by pomohla uklidnit situaci určitá lepší informovanost v podobě vyhlášky Ministerstva financí či resortních ministerstev o cenách obvyklých, společně s novým zákonem. Podle mého názoru by rovněž bylo dobré znovu zřídit pro veřejné zakázky institut expertíz. Tedy posuzovat stavbu včetně jejich provozních nákladů. A především znovu nastolit větší důvěru v zadavatele veřejných zakázek.

Pavel Křeček

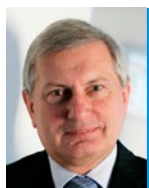
předseda, ČKAIT

Marže se u sedmi z deseti firem oproti minulému roku nezměnily

Finální zasmulvněná cena má samozřejmě vliv i na marži projektových firem. Ve srovnání s minulým rokem jsou marže v projektových firmách převážně stejné (potvrzuje 69 % ředitelů firem), téměř tři z deseti firem uvádějí pokles svých marží (28 %).

27 procent firem je ochotno vzít zakázku s nulovou nebo i zápornou marží

Podíl společností ochotných přijmout zakázku s nulovou nebo i zápornou marží, ve srovnání s výzkumem v roce 2013 výrazně poklesl, a to až o 16 procentních bodů, na aktuálních 27 %. Do jisté míry to souvisí s přílivem nových zakázek v prvním čtvrtletí.



Zakázky s nulovou nebo zápornou marží jsou trvale neudržitelné, jde o ceny pod výrobními náklady. Pochopitelně, po získání takové zakázky se musí řešit, jak snížit vlastní náklady (rozsah prací nebo použití levných subdodavatelů), tedy kvalitu díla. Jde však většinou o krátkodobou obchodní strategii, hlavním účelem je likvidace konkurence a následné zvýšení ceny, která již nebude snižována konkurencí, nebo získání konkurenční výhody pro další stupeň projektu.

Miroslav Kos

předseda představenstva a generální ředitel společnosti, Sweco Hydroprojekt a.s.

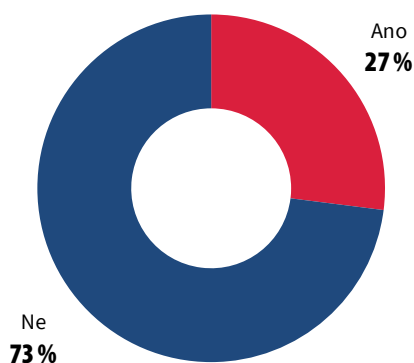


Dobrých zakázek je minimum, nerealizovat zakázky znamená skončit, a to hned. Proto se berou zakázky i za mizernou cenu, doufajíc, že se ztrátami přežijeme do doby, kdy bude zase líp. Týká se to obvykle ale jen některého ze segmentů projektování, aby byl udržen pracovní tým. Vyhodit člověka stojí 5 měsíčních platů, ale vychovat nového ‚pana inženýra‘ trvá nejméně 5 let ...

Michal Babič

technický ředitel, IKP Consulting Engineers, s.r.o.

Ochota akceptovat zakázku s nulovou nebo zápornou marží



Motivací firem k takovému kroku je nedostatek práce, udržení si pracovní kapacity do budoucna, velmi náročná příprava projektantů. V našem případě se jedná pouze o získání referencí, nového zákazníka.

Petr Sláčala

ředitel a jednatel společnosti, EGP INVEST, spol. s r.o.



Firmy přistupují na hru ‚ber za každou cenu,‘ a to zejména proto, že lepší je něco prodělat (většinou si ztrátu kompenzují neplacením subdodavatelů), než nemít práci žádnou a firmu zrušit.

Petr Bureš

ředitel společnosti, VESCOM GROUP



Kdo nepracuje, ztrácí kvalifikaci a odbornost.

Ondřej Krupka

jednatel společnosti, Sprinkplan s.r.o.

Své interní předpisy kvůli získání zakázky porušuje každá čtvrtá projektová firma

Na trhu stále probíhá intenzivní boj o zakázku a aktuálně každá čtvrtá (24 %) projektová firma potvrzuje, že porušuje své interní předpisy (risk management), aby získala novou zakázku. Ve srovnání s výsledky z minulého roku je to ale znatelný pokles (z 52 %). Vzhledem k přílivu nových zakázek a také kvůli některým problémům z minulosti, nejsou firmy ochotny jít tak často do rizika jako v předchozích letech.

Stabilizaci českého stavebnictví v roce 2014 shodně potvrzují ředitelé napříč všemi analyzovanými segmenty. Tržby firem by měly velice mírně růst. Problémem sektoru zůstává značný přebytek stavebních kapacit nad poptávkou. Podle ředitelů stavebních společností je přebytek stavebních kapacit nad poptávkou až o 28 %.

Ředitelé firem napříč všemi segmenty očekávají stabilizaci českého stavebnictví v roce 2014

Na stabilizaci českého stavebnictví a prvním velice mírném celoročním růstu se shodují ředitelé jak velkých, tak i středních a malých stavebních firem. Stejně tak zástupci pozemního i inženýrského stavitelství. Firmy tak potvrzují pozitivní predikce z úvodu letošního roku ohledně zastavení propadů pozorovatelných v minulých letech. Na výraznější růst se ale stále čeká.

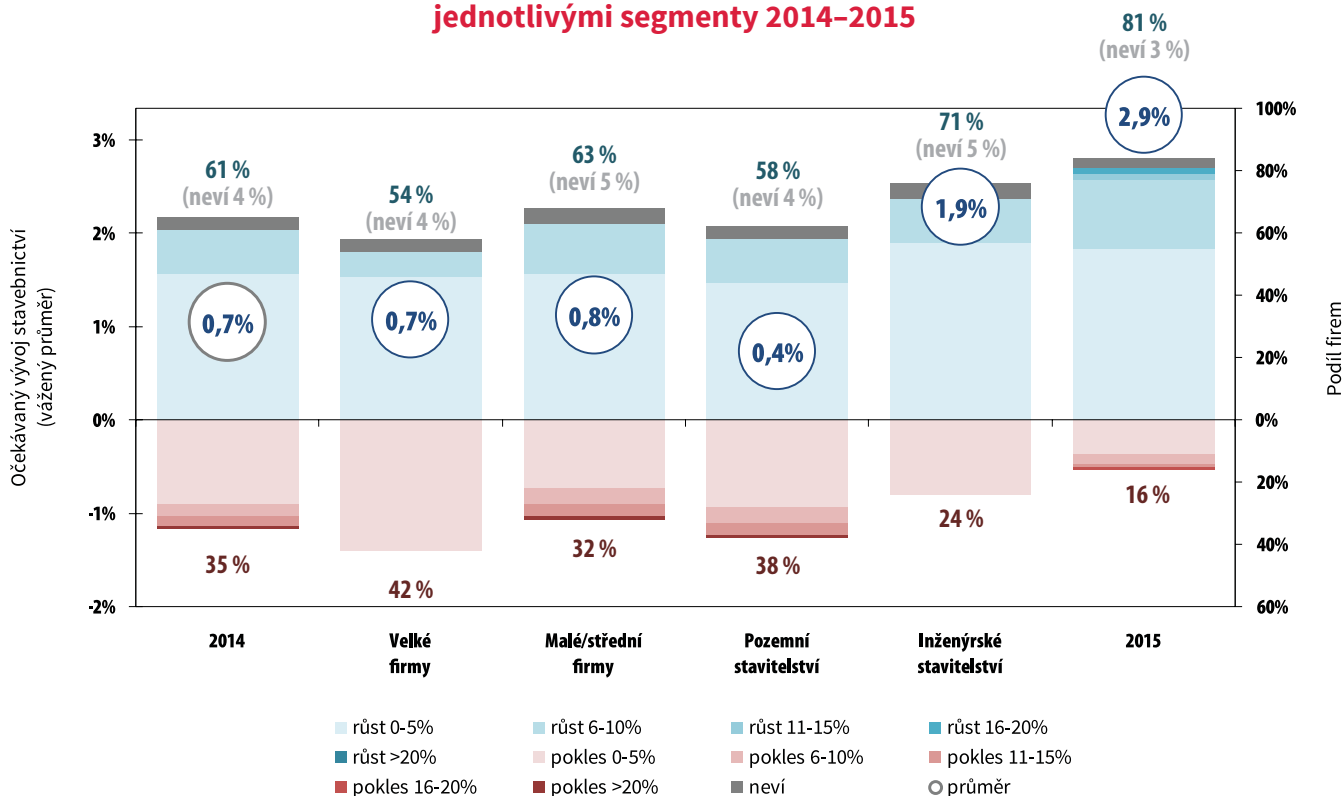
Z pohledu velikosti segmentů jsou predikce velkých nebo střední/malých firem velice podobné (0,7 % vs 0,8 %). Z pohledu stavebního zaměření jsou ohledně vývoje českého stavebnictví jako celku optimističtější zejména firmy z oblasti inženýrského stavitelství (růst o 1,9 procenta) oproti pozemnímu stavitelství (růst o 0,4 %).



Další výrazné poklesy již patrně nenastanou (kde nic není, nemůže toho nadále ubývat, protože už není z čeho brát). To nicméně neznamená, že devastace českého stavebnictví nemůže i nadále dynamicky pokračovat. Je nutné se zabývat kvalitativními parametry oboru. Tím nemyslím jen jakost produkce, ale především kvalitu celého systému stavebnictví a jeho subsystémů. Tedy nejen stavebních firem, sídlících na teritoriu ČR bez ohledu na národnost vlastníka, ale též investorů, projektantů, výrobců stavebních materiálů...

Ondřej Chládek
ředitel strategie, Chládek a Tintěra, Pardubice a.s.

Očekávaný vývoj stavebnictví jednotlivými segmenty 2014–2015





Růst stavebnictví v prvním čtvrtletí je potvrzením očekávaného dosažení pomyslného dna. V nejbližším období ještě nelze vyloučit možné kolísání mezi růstem a kratší stagnací, nicméně postupný přechod k růstovému trendu v oboru, zejména pak v oblasti budování infrastruktury, by nic nemělo zvrátit. Snad jen s výjimkou případných závažných ekonomických otřesů globálního charakteru, pokud by takové nastaly.

Miroslav Holý

ředitel divize služeb pro průmysl a stavebnictví, TÜV SÜD Czech s.r.o.



ČSÚ sice zveřejnil údaje o růstu stavebního sektoru v 1. čtvrtletí tohoto roku o 8,4 %, oproti stejnému období minulého roku. Současně však uvedl, že sezónně očištěná hodnota stavební produkce se zvýšila jen o 2,4 %, a rovněž upozorňuje, že na růst stavební produkce mělo významný vliv velmi teplé počasí a také nízká srovnávací základna z předchozího období. Přestože, z výše uvedených důvodů, nelze tyto údaje přeceňovat, myslím si, že skutečně nastává období postupné a pomalé stabilizace tohoto oboru.

Miroslav Lukšík

generální ředitel, Pozemní stavitelství Zlín a.s.



Za výrobce stavebních hmot konstatuji, že znatelný růst je dán zcela určitě výjimečným počasím – bez zimy. Takže říci, že se projevují jisté makroekonomické vlivy či státní podpora stavebnictví jako takové si opravdu nemyslím. Tudíž mně z toho vyplývá, že v této fázi a za těchto podmínek se asi nejedná o stabilizaci. Čímž neříkám, že bych nebyl rád, nebo bych si to nepřál.

Robert Mikeš

marketingový ředitel, divize Weber, Saint-Gobain Construction Products CZ a.s.

Velice mírně porostou i tržby stavebních firem

V návaznosti na vývoj sektoru očekávají ředitelé stavebních společností také mírné zlepšení svých tržeb. Ty by měly být vyšší než v minulém roce o necelá dvě procenta (+1,7 %). Jedná se tedy o zlepšení výhledu oproti úvodu letošního roku (lednová predikce – růst o 0,9 procenta). Zlepšení tržeb očekávají zejména velké firmy (růst +5,1 %). Jedním z důvodů těchto predikcí je i aktuální naplněnost jejich zásobníků práce (na 9,7 měsíce). Problémem však zůstává ziskovost těchto zakázek. Průměrná čistá marže požadovaná velkými firmami u standardní zakázky je podle jejich ředitelů 3 %, nicméně až polovina firem potvrzuje, že získávají i zakázky s nulovou nebo zápornou marží z důvodu zajištění vyřízení svých kapacit (viz dále).

Znatelný růst tržeb také očekávají firmy z oblasti inženýrského stavitelství (+4,4 %). Zásobník práce mají aktuálně naplněný na 7,4 měsíce (v lednu 7,3 měsíce). Střední a malé firmy, případně firmy z oblasti pozemního stavitelství, očekávají tržby na úrovni minulého roku. Situace by se tedy ani zde neměla zhoršovat.



České stavebnictví se nachází v poklesu již od roku 2008. Tento pokles kumulativně znamená vzhledem k roku 2008 pokles výkonnosti o 34 %. Dosažené výsledky ve stavební produkci za 1Q 2014 jsou důvodem k mírnému optimismu (za 1Q 2014 +8,4 %). Nicméně počet a objem vydaných stavebních povolení a objem uzavřených kontraktů náš optimismus korigují. Pokud budeme předpokládat, že začne v letošním roce růst HDP, určitě by se měl dosavadní propad zmírnit.

Václav Matyáš

prezident, Svaz podnikatelů ve stavebnictví

Rok 2015 přinese pro české stavebnictví další mírný růst tržeb, a to o 2,7 procenta (zlepšení z lednové predikce 2,3 procenta).

Zhoršení svého podílu na trhu aktuálně předpokládá pouze 14 procent firem

Klesá podíl firem, které mají zakázek méně než před rokem

V důsledku počínající pozvolné stabilizace výkonu sektoru očekává přibližně polovina stavebních společností (53 %), že si v tomto roce zachová své tržní postavení a svůj podíl na trhu udrží. V lepší výkony než konkurence a v její překonání v roce 2014 věří třetina ředitelů stavebních společností (33 %). Zhoršení svého tržního postavení naopak predikuje pouze 14 procent firem. Neoptimističtější ohledně vývoje svého podílu na trhu jsou zejména velké stavební společnosti. Výhled pro rok 2015 ukazuje na další pozvolné zlepšení.

Pozvolné zlepšování vyhlídek českého stavebnictví potvrzuje i srovnání aktuálního stavu zásobníku práce s jeho stavem v tomto období před rokem. Podíl společností, které mají zakázek více než před rokem, dosahuje 27 procent (27 % v lednu, 26 % v říjnu). Naopak podíl firem, které mají méně zakázek než před rokem, dále klesá, aktuálně se jedná o 29 procent firem (v lednu 36 %). Podíl firem, které vykazují stejné množství zakázek jako před rokem, vzrostl z lednových 37 procent na 44 procent aktuálně.

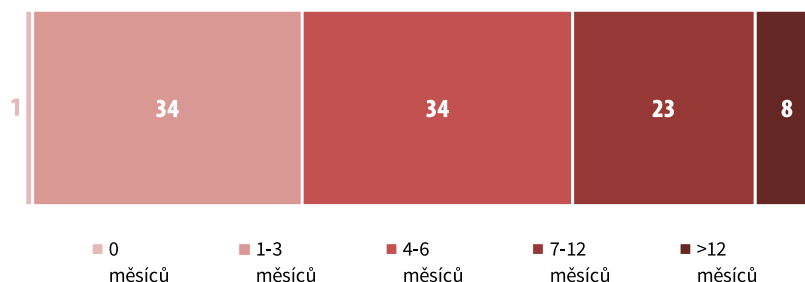


Ohroženy jsou zejména středně velké stavební firmy zabývající se pozemním stavitelstvím. V letošním roce dále zesiluje tlak investorů na výslednou cenu, průměrná velikost zakázek se stále zmenšuje, jejich získání a realizace si vyžadují zvýšené režijní náklady. Recese přitom trvá už šestým rokem. V Rakousku byla obdobná situace ve stavebnictví v devadesátých letech a během ní musela většina středních firem z trhu odejít.

Josef Netik

ředitel společnosti, S.O.K. stavební, s.r.o.

Rozložení zásoby zakázek (podíl firem v %)



Situace v jednotlivých segmentech se liší, ale ke zlepšení dochází napříč celým trhem, jak ukazuje níže přiložená tabulka.

Podíl společností v jednotlivých segmentech, které mají méně zakázek než před rokem

	Duben 2014	Leden 2014	Trend
Velké společnosti	13 %	21 %	↓
Střední/malé firmy	35 %	40 %	↓
Pozemní stavitelství	36 %	40 %	↓
Inženýrské stavitelství	5 %	26 %	↓

Situace v jednotlivých segmentech stavebního trhu



Do budoucnosti nelze připustit tak výrazný pokles infrastrukturních zakázek. Volné kapacity jsou pro trh velkým problémem. Výsledkem je destrukce trhu, hlavně v cenotvorbě. V Evropě vidíme, jak si státy hlídají kontinuitu v infrastrukturních zakázkách, které vyvažují výkyvy na ostatním trhu. Typickým příkladem je SRN.

Jiří Pohloudek

obchodní ředitel, RD Rýmařov s.r.o.

Aktuální vytížení stavebních kapacit je na úrovni 78 procent

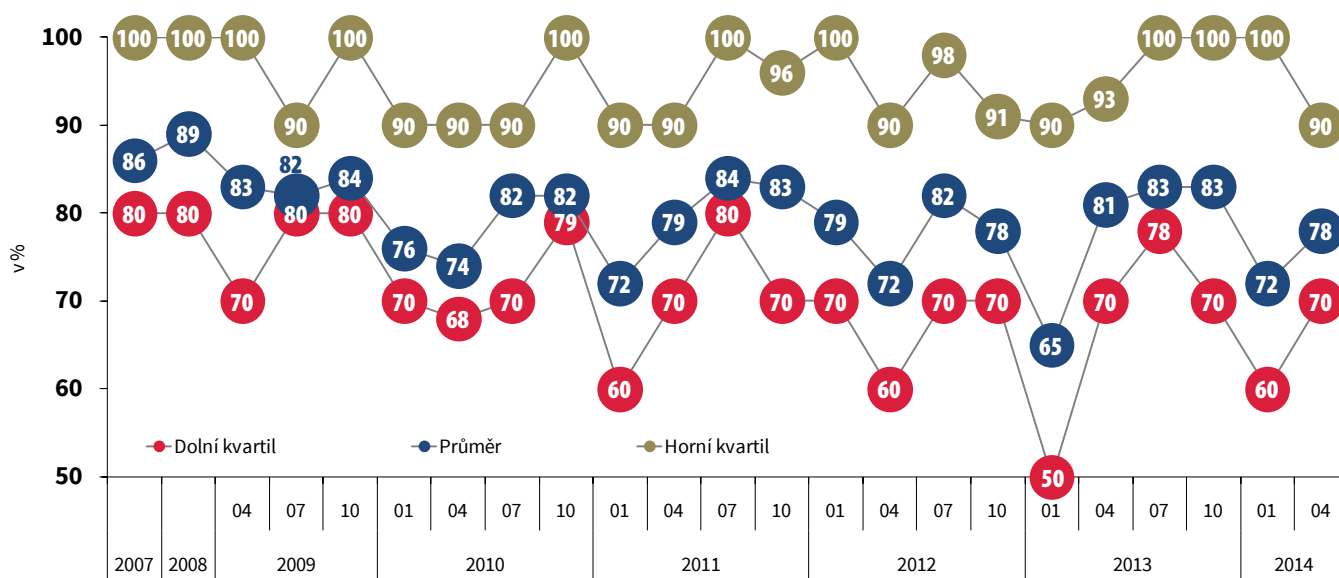
Vytížení kapacit stavebních společností se ve srovnání s lednem 2014 zvýšilo a v meziročním srovnání je vytížení kapacit nižší o tři procentní body (meziroční srovnání není zatíženo sezónností). Aktuální vytížení se pohybuje na úrovni 78 procent (81 % před rokem), což ale stále ukazuje na výrazný přebytek nabízených kapacit nad poptávkou.



Za posledních několik let trh neustále padal, a to vedlo většinu stavebních firem k redukci počtu svých kapacit. V mnohých případech však nebyla redukce tak značná, protože toužebně očekávané oživení nutilo stavební firmy být v pohotovosti a nezbavovat se některých osvědčených pracovníků či odborností. Proto náklady na ně firmy částečně umořovaly zakázkami, které však kvůli cenovým bojům neustále padaly.

Pavel Schlitter
obchodní ředitel, SITEL, spol. s r.o.

Vývoj vytíženosti kapacit stavebních společností (v %)



Žádný vlastník stavební firmy nechce dobrovolně zrušit své mnohdy dlouholeté a namáhané podnikání.

Pavel Pilát
generální ředitel, Metrostav a.s.



K určité očištění došlo a k další bude docházet postupně, jak budou firmám docházet síly při rozběhu zakázek. Hodně bude záležet na investorech, jak budou všechny neduhy českého stavebnictví tolerovat.

Jiří Pohloudek
obchodní ředitel, RD Rýmařov s.r.o.



Subjektivně se domnívám, že zejména velké firmy jedou ‚z podstaty,‘ minulé úspory, byly-li jaké, rozpustily, své dluhy zvyšují a mnohokolovými soutěžemi tlačí své dodavatele na nereálné ceny v zakázkách, které již samy vysoutěžily příliš nízko. Jejich menší dodavatelé již mnozí zkrachovali; ne však zatím tolik, aby k vyrovnání trhu došlo. Někdy není lehké ani samému sobě připustit si pravdu o svém ekonomickém stavu...

Radoslav Dvořák
ředitel společnosti, INOS Zličín, a.s.

Nárůst vytiženosti kapacit byl zaznamenán ve všech sledovaných segmentech (ve srovnání s lednem 2014) a je dán zvýšenou aktivitou stavebních firem po uplynulém zimním období. Stále však aktuální čísla ukazují na značnou míru nevyužitých kapacit zejména v pozemním stavitelství a u středních a malých stavebních firem.

Vytižení kapacit z pohledu jednotlivých segmentů

Vytižení se zlepšilo napříč všemi segmenty

	Duben 2014	Leden 2014	Trend
Velké společnosti	84 %	75 %	↑
Střední/malé firmy	76 %	71 %	↑
Pozemní stavitelství	76 %	75 %	↑
Inženýrské stavitelství	84 %	64 %	↑



Myslím, že to je ve finále způsobeno hlavně nízkou flexibilitou pracovních sil v České republice. Tím myslím neochotu stěhovat se, změnit zaměření, profesi, atd. Nemyslím si ale, že dochází k celkovému snižování kvality prováděných staveb. Srovnám-li stavebnictví u nás a v Německu, stačí nám začít důsledněji držet dané slovo, dát větší důraz na přípravu a omezit improvizaci - a Německu se vyrovnáme. To se o jiných odvětvích průmyslu neodvažují tvrdit.

Tomáš Kaláb

ředitel, KALÁB - stavební firma, spol. s r.o.

Výrazný převis nabídky kapacit nad poptávkou tlačí ceny zakázek dolů

Míra (ne)vytižení kapacit aktuálně stále zůstává jedním ze zásadních problémů českého stavebnictví. I přes realizované redukce stavebních kapacit v průběhu předchozích let (pouštění zaměstnanců, redukce mechanizace, atd.) se nepodařilo nabídku přizpůsobit aktuálním potřebám trhu. Konkrétním výsledkem jsou např. dumpingové ceny, kterými končí některá výběrová řízení v důsledku tvrdého konkurenčního boje o zakázky, a snahy o naplnění zásobníku práce za každou cenu.



Je to začarovaný kruh. Myslím si, že současný objem stavebních zakázek je pro přeživší stavební firmy dostatečným existenčním minimem, avšak pokud by se tyto zakázky realizovaly v reálných cenách. Dumpingové ceny naopak nutí firmy k navyšování finančního objemu svých zakázek, mnohdy nekompromisním tlakem na jejich získání, a to opět prostřednictvím dumpingových cen, ty se však následně projeví známými faktory - horší kvalitou prací a použitých materiálů, nedostatkem finančních prostředků, a v důsledku toho snahou o nezaplacení subdodávek.

Miroslav Lukšík

generální ředitel, Pozemní stavitelství Zlín a.s.



Nedošlo za tu celou dobu k žádné výrazné investiční injekci ze strany státu, ani podpoře a záruce směrem k váhajícím investorům. Zbývá tedy boj o hubené obchodní případy, kdy je na jejich začátku kladen důraz pouze na nejnižší cenu zakázky bez ohledu na její kvalitu a schopnost vybraného dodavatele zakázku zrealizovat. Bohužel se tato strategie projevuje již ve fázi projektování, či přesněji, levně a nekvalitně zpracovaných projektech, a tím se generálnímu dodavateli pozice výrazně zhoršuje. Dodržení kvality zkrátka něco stojí, a to se projevuje v ceně projektu, stavebních prací i v ceně použitého materiálu.

Robert Špott

výkonný ředitel, SYNER, s.r.o.

Nabízené stavební kapacity převyšují poptávku po stavebních pracích až o 28 procent

Aktuálně jsou téměř až čtyři z deseti firem ochotné vzít zakázku s nulovou nebo i zápornou marží, aby své kapacity vytížily (viz dále). Navíc podíl firem porušujících vlastní risk management kvůli získání zakázky dále vzrostl. Převís nabídky nad poptávkou potvrzují i poslední údaje publikované Českým statistickým úřadem. Podle nich je na trhu dokonce větší počet stavebních firem, než na vrcholu konjunktury sektoru v roce 2008. Podle ředitelů stavebních společností aktuálně převyšuje nabídka stavebních kapacit potřeby trhu až o 28 procent.



Dle mého názoru je další růst krachů stavebních firem naprosto neodvratný. Některé firmy již dnes prakticky zkrachovaly, i když oficiálně ještě žijí a možná ani o tom nevědí. Jejich ekonomická situace a perspektiva trhu je ke krachu již dávno předurčila.

Petr Čížek
předseda Sdružení pro výstavbu silnic,
jednatel společnosti, SWIETELSKY stavební s.r.o.



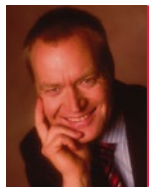
V sektoru bude přetrvávat vliv obrovské konkurence a nízkých cen s tlakem na pročištění trhu.

Radim Martinek
finanční ředitel, VCES a.s.



Předpokládáme, že i přes aktuální mírný růst našeho odvětví, dojde ke krachům některých stavebních firem.

Ivo Štríc
ředitel divize ČR a člen představenstva PSJ, a.s.



Příčinou bude pravděpodobně setrvačnost zakázek, protože i my dokončujeme větší stavby zahájené v roce 2008. Tento posun realizace staveb potlačuje agonii firem, které si tak mohou dovolit nabízet pod cenou, místo aby svou činnost ukončily. Nicméně, nastane-li oživení, tak stejně nedojde k vytížení všech kapacit na trhu a cenový boj bude, možná v menší míře, ale i nadále pokračovat.

Tomáš Hajič
člen představenstva, DSP, a.s.



Platební morálka je citelně horší a řada firem doplácí na snahu získat zakázku i na úrovni rozpočtových nákladů. Následně pak hledá, kde by mohla ušetřit a udržet se v černých číslech. Začíná tak tlak na subdodavatele stavebních prací, materiálu, hledání nelogických technických řešení, atd., což má za následek snižování kvality. Poté firmě začnou docházet prostředky a na to doplácí převážně menší dodavatelé na konci řetězce. Očekáváme konsolidaci trhu, která jediná může nastavit nové standardy fungování. A čím dříve, tím lépe!

Branislav Bačo
Business Manager, Building Components SK, CZ, Ruukki CZ s.r.o.

8 Za neefektivnější způsob získávání zakázek považují ředitelé stavebních společností osobní kontakty. Téměř čtyři z deseti firem jsou ochotny vzít zakázku s nulovou nebo zápornou marží, u velkých firem je to až každá druhá. Polovina firem porušuje v důsledku tvrdého konkurenčního boje vlastní předpisy kvůli získání zakázky.

Neefektivnější způsob získávání zakázek: osobní kontakty

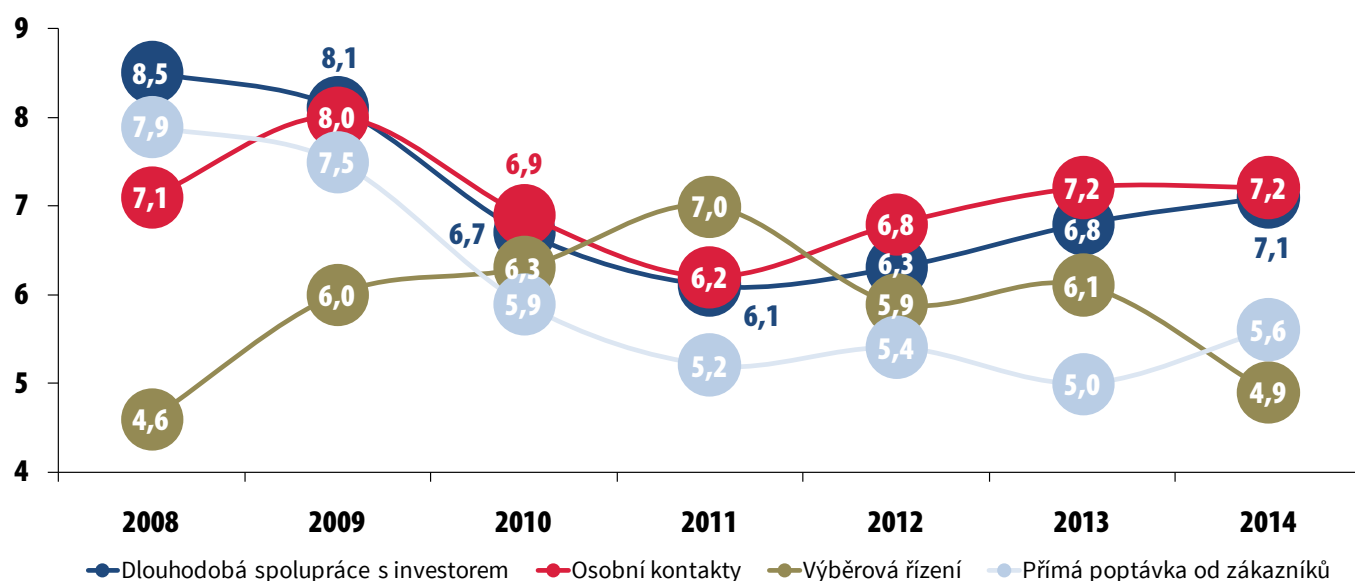
Neefektivnějším způsobem získávání stavebních zakázek jsou i podle ředitelů stavebních společností osobní kontakty. Jejich využívání aktuálně potvrzuje 97 procent ředitelů firem. Průměrné hodnocení efektivity/užitečnosti tohoto způsobu dosahuje stejně jako v minulém roce 7,2 bodu (na škále 0–10 max). Hlavním přínosem využívání osobních kontaktů jsou podle ředitelů firem včasné a kvalitní informace. Informace o tom, kde a kdy se jaká zakázka bude v blížícím se období připravovat, což jim zajistí konkurenční výhodu a větší šance zakázku získat.

Spolu s vysoce pozitivně hodnoceným přínosem osobních kontaktů hodnotí ředitelé firem rovněž pozitivně dlouhodobou spolupráci se zadavatelem. Tato spolupráce firmám umožňuje zapojit se již do přípravného procesu zakázky nebo i projektové přípravy, a následně mít více šancí zakázku získat.

Naopak hodnocení efektivity výběrových řízení jako zdroje nových zakázek klesá. Problémů, které v souvislosti s výběrovými řízeními firmy uvádějí, je několik. V první řadě jde stejně jako v sektoru projektových prací o velice nízké ceny, kterými zpravidla výběrové řízení končí a pro řadu firem by to znamenalo zakázku dotovat. Rovněž také dlouhý proces některých výběrových řízení je výraznou komplikací, tj. i pokud zakázku vyhrají a jedná se o veřejného investora, někdo z konkurentů se odvolá proti výsledku a celé řízení zablokuje (vítězná firma má pak do jisté míry blokovánu kapacitu, atd.). Dalším ze zmiňovaných problémů je i nekvalitní projektová dokumentace, podle které mají firmy nabídku připravit a nacenit, což způsobuje další rizika, pokud nemají možnost a čas s investorem vše pečlivě projít. Naopak při dlouhodobé spolupráci s investorem a zapojení již v projektové fázi řada těchto komplikací a rizik odpadá.

Vývoj v letech 2008–2014

Způsoby získávání zakázek stavebními společnostmi Hodnocení efektivity nejčastěji využívaných způsobů (0–10max)



Situace v jednotlivých segmentech

V hodnocení jednotlivých segmentů podle jejich velikosti jsou již tradičně vidět jisté rozdíly. Velké stavební společnosti považují za neefektivnější způsob získávání zakázek výběrová řízení (znatelný pokles oproti minulému roku), dlouhodobou spoluprací s investorem a osobní kontakty (výrazný růst hodnocení efektivity obou zmíněných způsobů). Naopak ředitelé malých/středních firem hodnotí výběrová řízení jako neefektivní způsob pro získávání svých zakázek a spoléhají se především na získávání zakázek díky osobním kontaktům, které považují za vysoce efektivní.



Existuje řada klíčových faktorů – osobní zkušenost s danou stavební firmou a jejími zakázkami z minulosti, kvalita výstupu, schopnost dodání včas i bezproblémovost spolupráce – a tyto faktory nemohou být pokryté prostým kritériem nejnižší ceny. To neznamená stavět draze, ale u každého dodavatele je klíčové posuzovat poměr ceny a výkonu.

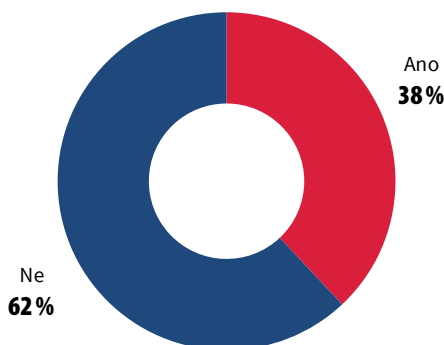
Pavel Kliment

partner odpovědný za služby pro realitní a stavební společnosti, KPMG v České republice

Až polovina velkých firem je ochotna vzít zakázku i s nulovou nebo zápornou marží

Podíl společností, které jsou ochotny přijmout zakázku s nulovou nebo zápornou marží, se ve srovnání se situací v minulém roce snížil pouze minimálně (poklesl jen o tři procentní body. Aktuálně je ochotno přijmout takovou zakázku až 38 % stavebních firem. Podíl společností, které jsou ochotny přijmout zakázku s nulovou nebo dokonce zápornou marží je vyšší u velkých společností, kde se pohybuje až na úrovni 50 %. Ve zbývajících segmentech je podíl takových firem nižší.

Ochota akceptovat zakázku s nulovou nebo zápornou marží



Většina velkých společností stále čerpá z rezerv minulých let či z polštáře vysokého vlastního kapitálu. Stavět za dumpingové ceny však nelze donekonečna. Dokud nedojde k redukci výrobních kapacit či výraznému oživení poptávky, nelze očekávat dlouhodobější stabilitu na trhu.

Radim Martinek

finanční ředitel, VCES a.s.

Minimální požadovaná marže u standardní zakázky je 7 procent

Minimální čistá marže požadovaná stavebními firmami u standardní zakázky je v průměru na úrovni 7 %. Požadovaná marže velkých firem je výrazně nižší než u malých společností (3 % vs. 8 %). Třetina společností (31 %) potvrzuje, že ve srovnání s minulým rokem je jimi požadovaná marže u zakázek nižší. Naopak růst marže oproti 2013 potvrzuje jen jedna z deseti firem (11 %). Odpovědi na tuto otázku se lišily zejména v segmentech podle velikosti, větší pokles marží potvrzují zejména malé a střední stavební firmy.

Své interní předpisy kvůli získání zakázky porušuje 52 procent společností

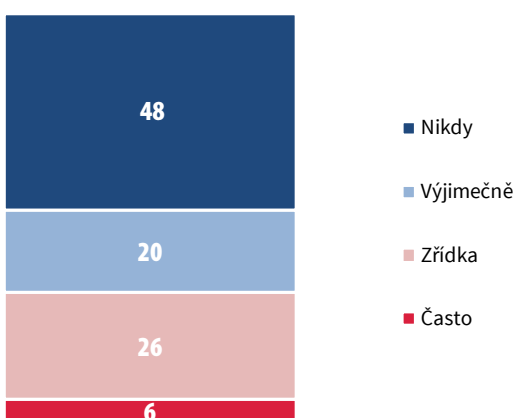
Pro získání zakázek jsou společnosti ochotné riskovat častěji než v minulém roce. Mírně vzrostl podíl společností, které porušují své interní předpisy (risk management). Aktuálně se jedná až o 52 % společností (49 % v roce 2013). Porušování svých předpisů pro získání zakázky nejčastěji potvrzují velké stavební společnosti, a to až čtyři z pěti firem (79 %).



Mnoho firem mělo zásobník zakázek z minula a tyto zakázky jim pomáhaly překonat složitou situaci. Některé firmy využívaly rezerv z minulosti na pokrytí ztrát z nabídek za nerealisticky nízké ceny a některé podlely klamu, že krize brzy skončí a nabízet zakázky za tyto nízké ceny je cesta k přežití. Myslím si, že tento rok ukáže, že to nebyla dobrá strategie. Nicméně se domnívám, že k vyrovnaní trhu povede odpovědnější chování státu jako investora a realizace projektů zejména v dopravní infrastruktuře.

Dan Ťok
statutární ředitel, Skanska a.s.

Porušování risk managementu kvůli získání zakázky (%)



Tvrký konkurenční boj o zakázky a snaha o zajištění práce pro své zaměstnance vedou podle slov ředitelů firem k tomu, že v některých případech musí jít do rizika, aby zakázku získali.

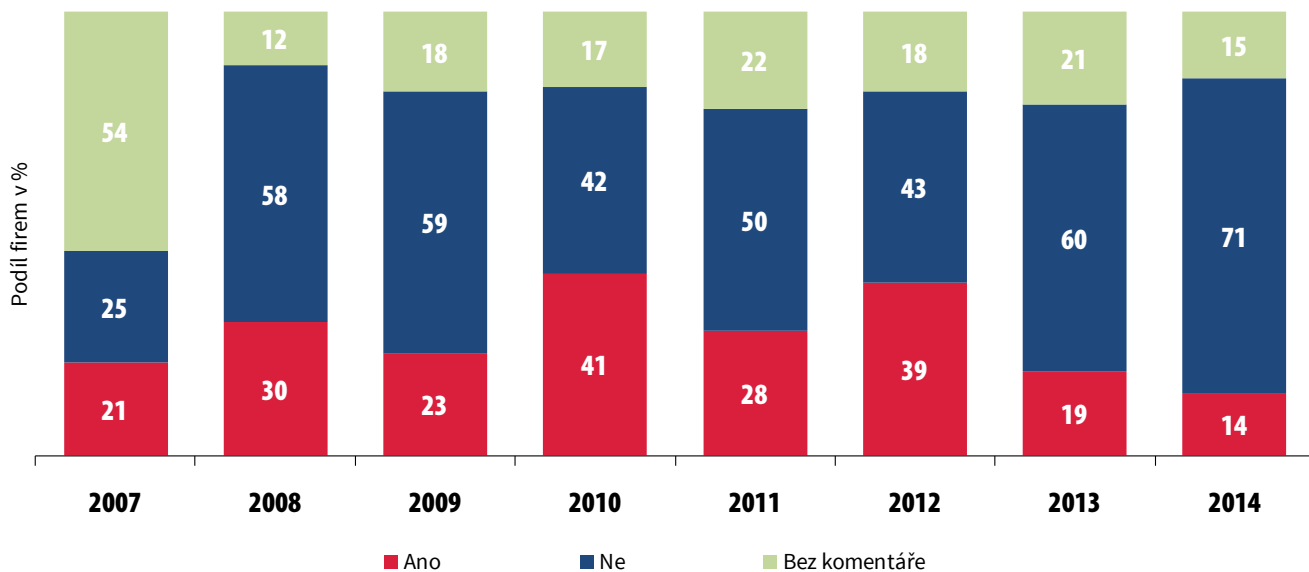
Jiří Vacek
ředitel, CECC Research

71 % společností nebylo při získávání zakázky v minulém roce požádáno o úplatek

Problémy s korupcí se podle ředitelů stavebních firem dále snížily. Podle nejnovějších výsledků výzkumu potvrzuje 71 % ředitelů, že jejich firma nebyla požádána o úplatek při získávání zakázky (60 % o rok dříve). Historicky se tak za celou dobu sledování tohoto jevu jedná o nejlepší výsledek. Problém podle našich předchozích výzkumů spočíval především ve výběrových řízeních financovaných z veřejných zdrojů. Situaci v oblasti korupce a transparentnosti zakázek podle slov představitelů firem pomohla zlepšit novela zákona o zadávání veřejných zakázek z dubna 2012. Zároveň však podle ředitelů firem zmíněná novela zadávání zakázek velice zkomplikovala a zpomalila.

Vývoj korupce v českém stavebnictví

Setkala se Vaše společnost při získávání zakázek s požadavkem na úplatek v minulém roce? (%)



Situace v analyzovaných segmentech ukazuje na určité rozdíly. Tři čtvrtiny malých a středních společností (75 %) uvádějí, že nebyly požádány o úplatek. Z velkých firem nebylo o úplatek požádáno pouze 58 %.



EGP INVEST, spol. s r.o. se podílí na rekonstrukci elektrárny Prunéřov II.

9 Klíčovými faktory omezujícími ekonomickou stabilitu stavebních společností jsou často se měnící legislativa, nekoncepčnost investiční politiky státu, nízké ceny veřejných zakázek, celkový nedostatek zakázek a špatná platební morálka části investorů. Svou zhoršenou finanční situaci řeší firmy především čerpáním vlastních zdrojů a odsunem plateb subdodavatelům.

Klíčový faktor omezující stabilitu stavebních firem: nestabilní legislativa a nekoncepčnost investiční politiky státu

Hlavním faktorem omezujícím ekonomickou stabilitu stavebních společností je podle ředitelů stavebních firem nestabilní legislativa a nekoncepčnost státu (potvrzuje 98 % firem, hodnocení 7,4 bodu z 10 max). Jedná se zejména o nekonzistentní investiční politiku, která se pravidelně mění podle personálního obsazení klíčových postů představiteli veřejné sféry, rovněž také časté personální změny ve vedoucích pozicích představitelů státní správy, a tím se i měnících priorit jednotlivých úřadů, chybějící dlouhodobý rámec pro financování staveb, a v neposlední řadě i nepředvídatelnost vývoje legislativy, která je klíčová pro rozhodování investorů (např. změny DPH s přímým vlivem na developery, atd.). To vše velice komplikuje plánování kapacit, ale i nákupu, např. specializovaných technologií a mechanizace, která je pro realizaci některých zakázek nezbytná.



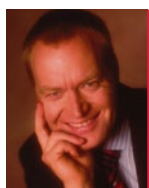
Je nepochybné, že v případě politických a personálních změn na úrovni členů vlády se mění i vize investiční politiky, její směr a cíl, tudíž nemůže k žádné progresivitě v rozvoji oboru dojít. Speciálně dopravní infrastruktura potřebuje jasné stanovené priority, které je nutno sledovat kontinuálně a podporovat je. Jen tak je možné hovořit o multiplikačních efektech pro celou ekonomiku. To samozřejmě pomůže i firmám pro stanovení rozvojových programů a plánování kapacit.

Karel Mora
předseda představenstva, Elektrizace železnic Praha a.s.



Stavební společnosti musí udržovat investičně náročné kapacity pro svůj výkon a jejich dodávky mají dlouhodobý časový horizont. Z těchto důvodů trpí stavební sektor více než jiné v případě nenadálých nebo častých změn vnějších pravidel.

Pavel Kliment
partner odpovědný za služby pro realitní a stavební společnosti, KPMG v České republice



Stát tuto vizi mít musí především s ohledem na časovou náročnost staveb od projektu do zahájení stavby. Nemá-li stát tuto vizi, neumím si představit, že by vůbec mohl vytvořit koncepci investiční výstavby a oprav. Nestáčí však finanční a investiční vize, ale především technická práce na přípravě staveb.

Tomáš Hajič
člen představenstva, DSP, a.s.



Jedním z negativních faktorů je i neexistence závazně schválené (vládou, parlamentem) strategie budování dopravní infrastruktury pro podporu konkurenceschopnosti ČR.

Pavel Pilát
generální ředitel, Metrostav a.s.



Reprezentantem oboru přestávají být technici a stavební inženýři, ale vládou mu ekonomové a právníci.

Ondřej Chládek
ředitel strategie, Chládek a Tintěra, Pardubice a.s.

Problémem jsou i nízké ceny veřejných zakázek

Za druhý klíčový faktor, který omezuje ekonomickou stabilitu firem, uvádějí ředitelé nízké ceny veřejných zakázek (potvrzuje 89 % ředitelů, hodnocení 7,2), které jsou výsledkem výběrových řízení, v nichž je klíčovým, někdy i jediným kritériem, nejnižší cena. Firmy pak z důvodu zajištění nezbytného vyřízení svých kapacit podávají nabídky i za dumpingové ceny (viz předchozí kapitola), což má přímý vliv i na jejich ekonomickou stabilitu. Tento stav, jak již bylo zmíněno v jedné z předchozích kapitol, vychází z výrazného přetlaku stavebních kapacit na trhu nad reálnou poptávkou (o 28 procent).



Dlouhodobě konzistentní státní investiční politika je velmi smysluplná, leč objektivně těžko uskutečnitelná představa. Vliv politické reprezentace na stabilitu stavebních firem je tak samozřejmě klíčovým faktorem, nicméně stejně tak podstatný vliv mají sami manažeři, kteří se v reakci na časté politické turbulence připojují k davové psychóze dumpingových cen. Ačkoliv tak krátkodobě uspokojí vlastní ego, svou firmu tím nevratně poškozují a nevědomky navíc přispívají ke zhoršování situace celého oboru.

Luboš Tomášek

ekonomický ředitel a člen představenstva, Viamont DSP a.s.



Největší vliv má samozřejmě nedostatečná investiční politika státu a svou roli hraje i znetvořená novela Zákona o veřejných zakázkách, podle níž většina zadavatelů určuje pouze jedno kritérium soutěže, a to je nejnižší cena. Pomohla by jednotná koncepce dlouhodobých investic ve stavebnictví, a to napříč politickými stranami.

Robert Špott

výkonný ředitel, SYNER, s.r.o.



Stát by měl koncepčně a kontinuálně připravovat a investovat do stavebních projektů, aby výsledek nebyl takový jako v letošním roce, kdy se například soutěží nesmyslně velký objem vodohospodářských staveb, na které nebudou volné kapacity a paradoxně to může ohrozit dokončení těchto projektů spolufinancovaných EU. Na tomto příkladu je vidět, že by stavební investice neměly podléhat tolik politickým vlivům, ale naopak by měly být dlouhodobě plánovány dle potřeb zadavatelů.

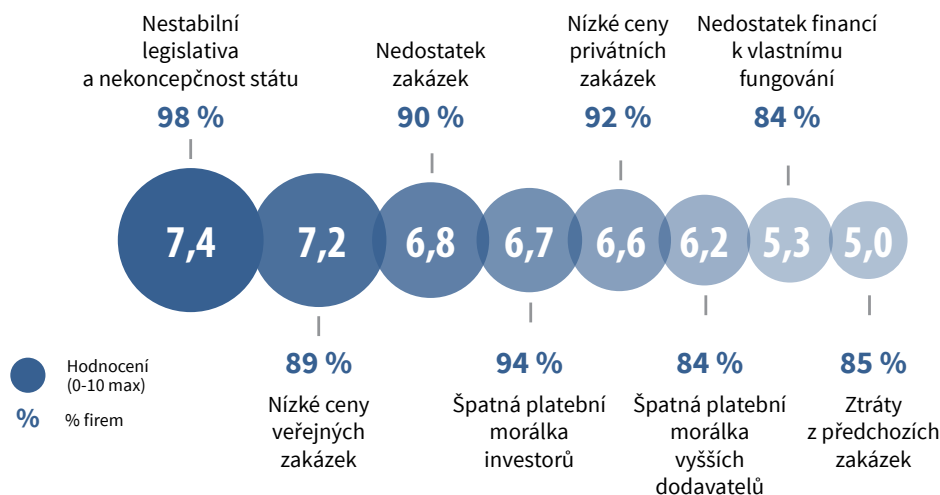
Radek Mrázek

obchodní ředitel, BAK stavební společnost a.s.

Špatná platební morálka – až 26 % faktur je po splatnosti

Dalšími klíčovými faktory jsou celkový nedostatek zakázek na trhu (vzhledem k velkému objemu nabízených stavebních kapacit) a špatná platební morálka části investorů. Podle našich nejnovějších údajů je aktuálně čtvrtina (26 %) objemu vyfakturovaných prostředků stavebních firem po termínu splatnosti. Nejvyšší je tento podíl u malých/středních firem a v oblasti pozemního stavitelství (28 %). U velkých firem se jedná o 21 procent, v inženýrském stavitelství o 20 procent hodnoty vyfakturovaných prostředků.

Faktory omezující ekonomickou stabilitu stavebních firem





Faktorů pro zhoršenou platební morálku je několik. Na jedné straně to opravdu může být problém investora, který nedokáže řídit své cash-flow takovým způsobem, aby uspokojil pohledávky, nebo prostě peníze nemá. Velmi alarmující je ale způsob stavebních firem, které vyhrávají zakázky s dumpingovými cenami, a pak nejsou schopny dostát svým závazkům jak vůči investorovi, tak svým subdodavatelům. Cesta je možná změnou zákona o veřejných zakázkách a změnou praxe, kdy jediným kritériem zůstává cena.

Martin Borovka
generální ředitel, EUROVIA CS a.s.



Příčinou zhoršené platební morálky jsou výběrová řízení vyhrávaná pod nákladovými nabídkami, jejichž důsledkem je pak platební neschopnost firem, které zakázku realizují, a z toho plynoucí řetězení do druhotné platební neschopnosti subdodavatelů firem, které nedostanou za odvedenou práci zaplacení. Firmy touží po zakázce tak, že zapomenou, že za nabízenou cenu zakázku nelze zrealizovat.

Karel Branda
Předseda představenstva, Trigema Building a.s.

Situaci řeší firmy čerpáním vlastních zdrojů a odkladem plateb subdodavatelům

Svou zhoršenou finanční situaci, vzniklou v důsledku špatné platební morálky investorů nebo dalších obchodních partnerů (např. vyšších dodavatelů, kterým firmy subdodávají), řeší společnosti především čerpáním vlastních zdrojů – potvrzují téměř všichni ředitelé (94 %), a také odkladem plateb svým subdodavatelům nebo dodavatelům materiálu. Naopak odklad nebo jen částečnou výplatu mezd a jiných interních nákladů se firmy snaží nevyužívat. Podle jejich slov by to bylo nejhorší možné řešení, které by mělo okamžitý dopad na jejich reputaci, a to nejen mezi zaměstnanci, ale i u investorů, čímž by následně firmy přišly o potenciální nové zakázky.



Platební morálka je v českém stavebnictví (a bohužel nejen v něm) dlouhodobě velmi špatná a probíhající recese oboru jí určitě nepomohla. Pozitivní roli ve zlepšení platební morálky bohužel nemá ani stát. Na jedné straně vydá zákon určující maximální splatnost faktur do 30 dnů, a přitom dnes téměř nenajdete zakázku, která tuto podmínku splňuje. Ani stát nedodržuje zákony, které sám vydá, jak potom můžeme očekávat, že se soukromé subjekty budou chovat jinak...

Dan Ťok
statutární ředitel, Skanka a.s.



Žádný jiný obor se nepotýká s takovými problémy v oblasti inkasa pohledávek jako stavebnictví – nulové zálohy, požadavky na bankovní záruky, dlouhé splatnosti a dlouhodobé finanční pozastávky překračující marže firem přinášejí záporné cash-flow, které vedou ekonomicky slabší subjekty do spirály utahující smyčku kolem krku. Vylepšení situace může přinést zvýšení poptávky po stavebních pracích nad rámec stávajících výrobních kapacit dostupných na trhu a ukončení činnosti subjektů ochotných takové podmínky akceptovat.

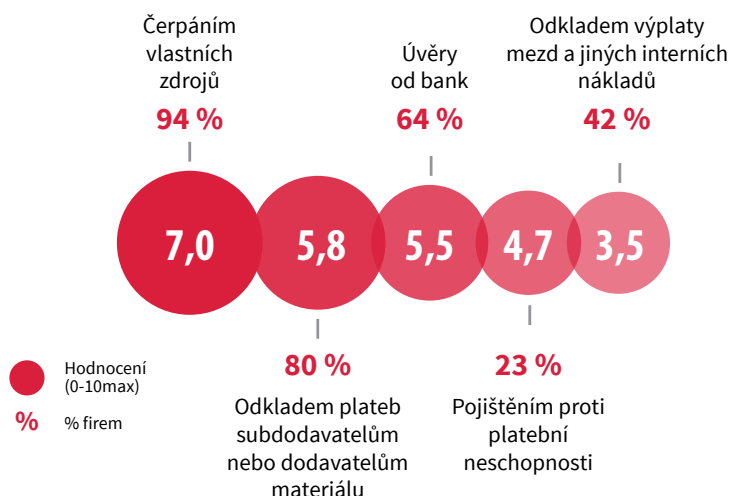
Luboš Tomášek
ekonomický ředitel a člen představenstva, Viamont DSP a.s.



Tato nepříznivá situace souvisí s vyostřením konkurenčního boje ve všech oblastech stavebnictví, což mnoha firmám způsobuje finanční problémy. Zlepšení může nastat po stabilizaci trhu, k čemuž je zapotřebí přirozená redukce zapojených stavebních kapacit a růst stavebního segmentu.

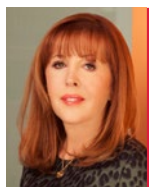
Ivo Štríc
ředitel divize ČR a člen představenstva PSJ, a.s.

Způsoby řešení zhoršené finanční situace



Někteří investoři využívají situace na stavebním trhu a pozdním placením celkový špatný stav ještě zhoršují. Velmi nebezpeční jsou také generální dodavatelé, kteří podepisují zakázky na realizaci stavby za dumpingové ceny a neplatí pak své subdodavatele. Co situaci zlepší? Velmi pečlivý výběr obchodních partnerů a návrat k reálným cenám ve stavebnictví.

Milan Valenta
obchodní ředitel, PRŮMSTAV a.s.



Příčinou zhoršené platební morálky je nedostatek zakázek v posledních letech způsobený výrazným omezením investic a špatným zákonem o veřejných zakázkách, v důsledku čehož se soutěží mnohdy za dumpingové ceny. To se pochopitelně odráží na solventnosti firem. V této souvislosti nelze opomenout také platební kázeň investorů.

Blanka Kalcsová
předsedkyně představenstva a generální ředitelka holdingu MEDIS



Kvůli nedostatku stavebních zakázek na trhu a jejich velmi nízkým cenám jsou některé stavební firmy ochotny přistupovat na dumpingové ceny. Nízké, nebo dokonce negativní marže mají vliv na ekonomiku společností. Jakákoliv chyba či opožděná platba investora pak zcela naruší plánované cash-flow. Příliš světla na konci tunelu nevidím. Vždyť ani stát, který zákonem stanovuje maximální dobu splatnosti faktur, mnohdy takovéto pravidlo v tendrech sám nedodržuje. Pokud nevzroste poptávka po stavební výrobě na úroveň dostupných kapacit a pokud při výběru dodavatele zůstane i nadále téměř jediným kritériem cena, žádné výrazné zlepšení neočekávám.

Vladimír Steiner
provozní ředitel, Schindler CZ, a.s.

Kontakty



The Central and Eastern European Construction (CEEC) Research, s.r.o.

Společnost CEEC Research (Výzkum potenciálu stavebnictví v zemích střední a východní Evropy) je největším výzkumem stavebnictví v zemích střední a východní Evropy. Od svého založení v roce 2005 bezplatně poskytuje studie o aktuálním stavu a očekávaném vývoji stavebnictví v deseti zemích střední a východní Evropy. Všechny naše studie a analýzy jsou založeny výhradně na údajích získaných z pravidelných strukturovaných interview s klíčovými představiteli vybraných největších, středních i malých stavebních, projektových a developerských společností.

CEEC Research navíc k pravidelným a bezplatným analýzám stavebnictví také organizuje Setkání lídrů stavebních společností a Konference ředitelů projektových společností, kterých se účastní generální ředitelé nejvýznamnějších stavebních, developerských a projektových společností, prezidenti klíčových svazů, cechů a komor z oblasti stavebnictví a rovněž i ministři a nejvyšší představitelé státu z vybraných zemí.

Jiří Vacek

Ředitel společnosti
Tel.: +420 774 325 111
E-mail: vacek@ceec.eu

www.ceec.eu



KPMG Česká republika, s.r.o.

KPMG v České republice poskytuje auditorské, daňové, poradenské a právní služby řadě společností působících v sektoru stavebnictví.

Kromě znalostí lokálního trhu využívají její odborníci také zkušenosti svých kolegů z celosvětové sítě poradenských společností KPMG, a pomáhají tak rozvíjet vaše podnikání.

Pavel Kliment

Partner odpovědný za služby pro realitní a stavební společnosti
Pobřežní 1a
186 00 Praha 8
Tel.: +420 222 123 111

www.kpmg.com/cz



Divize WEBER, Saint-Gobain Construction Products CZ a.s.

Weber je dnes v České republice jedním z nejvýznamnějších výrobců a dodavatelů vysoce kvalitních fasádní a zateplovacích systémů, štukových, tepelně izolačních a sanačních omítek, nátěrů, vyrovnávacích a samonivelačních podlahových hmot, lepidel na obklady a dlažby.

Nabízí komplexní škálu řešení, využívá moderní technologie, založené na nejvyšších technických požadavcích.

Weber je znám v oblasti stavebnictví i svou orientací na zákazníka, která se promítá v oblíbené příručce pro stavebníka – **weber.rádce**. Publikace je masově distribuována sítí prodejců stavebních materiálů. Letos vychází již jedenáctým rokem.

Weber – špičkové stavební materiály

Divize WEBER, Saint-Gobain Construction Products CZ a.s.

Radiová 3,
102 00 Praha 10 – Štěrboholy
Tel.: +420 272 701 137
Fax: +420 272 701 138
E-mail: info@weber-terranova.cz

www.weber-terranova.cz



Ramirent

Společnost Ramirent nabízí pronájem velké i malé mechanizace, kontejnerů, lešení či pracovních plošin. Náš strojový park splňuje nejvyšší kritéria kvality i bezpečnosti. Kromě pronájmu nabízíme svým klientům další služby jako pronájem stroje s obsluhou, poradenské služby či servis a prodej náhradních dílů.

Ramirent je organizací, která pracuje na základě vysoké úrovně ochrany zdraví a bezpečnosti a ochrany životního prostředí. Pronájem je podle definice přátelské řešení pro životní prostředí: pronájem stavebních strojů je pro-environmentální možnost v porovnání s jeho koupí.

RAMIRENT s.r.o.

Karlovo náměstí 559/28
120 00 Praha 2 - Nové Město
Tel.: 800 202 101



Divize Isover, Saint-Gobain Construction Products CZ a.s.

Divize Isover je součástí koncernu Saint-Gobain a nabízí nejširší sortiment tepelných, zvukových a protipožárních izolací z ekologicky nezávadných přírodních surovin. Kompletní nabídka sortimentu značky ISOVER zahrnuje stávající produkty z čedičové vlny, skelné vlny, extrudovaného polystyrenu XPS a také kvalitní izolační produkty z expandovaného polystyrenu EPS. Vedle tradičních výrobků pro izolace podlah, přiček, stěn, fasád, stropů, podhledů, plochých a šikmých střech, potrubních rozvodů zahrnuje nabídka také unikátní fólie IsoverVario s proměnným difúzním odporem, lepicí a těsnící pásy, tmely apod. Materiály Isover jsou určeny nejen pro tepelnou izolaci budov, ale slouží také jako ochrana před hlukem a případně i přispívají ke zvýšené požární odolnosti objektů a rozličných technických a technologických zařízení a prvků.

Izolační materiály z minerálních vláken i polystyrenu velmi významně přispívají ke snižování energetické náročnosti budov, a tím i celková produkce škodlivých látek vypouštěných do ovzduší. Díky své kvalitě a vysokým tepelně-technickým parametrům jsou klíčovými prvky pro nízkoenergetický a pasivní způsob bydlení. Výrobky Isover jsou zařazeny do dotačního programu „Nová zelená úsporám“.

Multi-Komfortní dům Isover je aktuálně jedním z hlavních komunikačních projektů, je orientován na podporu výstavby domů v pasivním standardu a aktivnímu přístupu k životnímu prostředí. Hlavním cílem je poskytovat majitelům těchto domů maximální komfort, úsporu nákladů za energie na vytápění a bezpečné prostředí pro život.

E-mail: info@isover.cz

Bezplatná poradenská linka: 800 ISOVER (476 837)

www.isover.cz



Callida

Společnost se více než 20 let věnuje vývoji vlastního informačního systému, který v současnosti dokáže zastřešit celý proces stavebních zakázek a splňuje náročné individuální požadavky projekčních, developerských, investorských i dodavatelských firem, stejně jako montážních firem a v neposlední řadě také pojišťoven.

Pro zákazníky je firma Callida stabilním obchodním partnerem s licencovaným softwarem euroCALC a využívá nejmodernější technologie i standardizované postupy vedoucí ke kompatibilitě s ostatními informačními systémy.

Od roku 2012 je zároveň certifikovaným partnerem prodeje britského systému určenému pro řízení dokumentů, komunikace a procesů 4Projects, který dnes patří do portfolia významné americké společnosti Viewpoint Construction Software.

Jaroslav Nechyba

Ředitel společnosti

Callida, s.r.o.

Sídlo: Bohdalecká 25, 101 00 Praha 10

Kancelář: Kloboučnická 1435/24, 140 00 Praha 4

obchod@callida.cz

www.callida.cz



Rigips

Rigips má v České republice více než dvacetiletou tradici a nabízí nejen dlouholetou praxí prověřený stavební materiál, ale také dokonalý stavební systém. Je významným výrobcem, dodavatelem a inovátorem v oblasti systémů suché výstavby, zejména sádkokartonových systémů včetně akustických, konstrukčních systémů pro dřevostavby, podhledových systémů pro akustický komfort v místnostech, sádkových omítek a stěrek pro interiéry. Všechny produkty jsou prvotřídní kvality, jsou vyrobeny z ekologicky nezávadných přírodních surovin, jsou plně recyklovatelné a ani jako odpad nezatěžují životní prostředí.

Rigips nabízí a zajišťuje odborné poradenství architektům, projektantům, stavebním firmám ale také drobným stavebníkům ať už se jedná o novostavby nebo rekonstrukce.

Výrobní závod **Rigips** v Horních Počáplech se již více než 7 let intenzivně věnuje programu zlepšování WCM (World Class Manufacturing). Získání stříbrné medaile v rámci tohoto programu mu zajistilo aktivní účast na vývoji výrobků pro evropský trh, je školícím střediskem programu WCM pro ostatní závody Skupiny Saint-Gobain a splňuje nejpřísnější normy na ochranu životního prostředí a bezpečnosti práce. Kromě výroby pro domácí trh exportuje také do zemí střední a jihovýchodní Evropy.

Divize Rigips, Saint-Gobain Construction Products CZ a.s.

Počernická 272/96
108 03 Praha 10

www.rigips.cz, www.prestavujemebyt.cz
www.modreticho.cz, www.saint-gobain.cz



TÜV SÜD Czech s.r.o.

Společnost poskytuje komplexní služby a zajištění efektivního řízení kvality při výstavbě, rekonstrukci a modernizaci. S více než 200 vlastních odborníků v České republice a 9500 aktivně zapojených expertů z Německa zajišťuje expertní podporu pro investora nebo EPC při minimalizaci technických rizik investičního záměru ve fázi přípravy i realizace projektu.

Rozsah služeb:

- Přezkoumání projektové dokumentace.
- Zpracování posudku např. vliv na životní prostředí (EIA), nakládání s odpady, apod.
- Studie proveditelnosti.
- Certifikace LEED, BREEAM, SB-TOOL-CZ.
- Inspekce, certifikace EN 1090, ISO 3834, ISO 17 660-1.
- Kontrolní činnost, TDI, Exportní financování, Koordinátor BOZP.
- Analýza rizik.
- Posouzení životního cyklu a nákladů na životní cyklus (LCA, LCC), produktová deklarace EPD.
- Vzdělávání např. Energetický specialita, koordinátor BOZP apod.

TÜV SÜD Czech s.r.o.

Novodvorská 994/138, Praha 4
Tel: +420 239 046 800
E-mail: info@tuv-sud.cz
www.tuv-sud.cz



HSF System a.s.

Společnost HSF System a.s. působí na českém stavebním trhu od roku 2002. Jedná se o společnost s ryze českým kapitálem, která se v současné době řadí mezi TOP 100 nejúspěšnějších společností v oboru. Realizuje generální dodávky staveb a s tím související developerskou činnost, projektování, dodávku a montáž ocelových konstrukcí včetně kompletních střešních a obvodových plášťů moderních halových objektů, vyrábí hliníkové výplně otvorů - okna, dveře, prosklené fasády a světlíky. Provádí instalace fotovoltaických elektráren. Stavby realizuje na celém území České a Slovenské republiky. Dále pak v Německu, Rakousku a Polsku. Buduje hodnoty, kvalitně a rychle.

HSF System, a.s.

Mourová 1131
739 32 Vratimov

Tomáš Hess
Obchodní ředitel

tel.: +420 595 700 660
mob.: +420 605 227 260
E-mail: hess@hsfsystem.cz

www.hsfsystem.cz



COPY GENERAL®

Kvartální analýza českého stavebnictví Q2/2014 byla vytištěna díky spolupráci se společností COPY GENERAL.

Informace zde obsažené jsou obecného charakteru a nejsou určeny k řešení situace konkrétní osoby či subjektu. Ačkoliv se snažíme zajistit, aby byly poskytované informace přesné a aktuální, nelze zaručit, že budou odpovídat skutečnosti k datu, ke kterému jsou doručeny, či že budou platné i v budoucnosti. Uživatelé by před konáním nebo zdržením se konání na základě informací obsažených v této studii měli zvážit využití příslušných profesionálních služeb. Odpovědnost za kroky podniknuté na základě obsahu této studie nebude akceptována.

© CEEC Research