

*Július Golej<sup>1</sup>*

## DEVELOPMENT ÚZEMIA ZAMERANÝ NA REZIDENČNÉ NEHNUTELNOSTI

### LAND DEVELOPMENT FOCUSED ON RESIDENTIAL PROPERTIES

#### Abstract

The main objective of this paper is to describe research, procedures, steps and processes involved in the successful development of unused land for residential properties. Land development derives from land restructuring as a tool to create multifunctional residential areas. This whole process is managed by developers who buy land, finance real estate deals, build or have builders build projects, create, imagine, control and orchestrate the process of development from the beginning to end. Developers usually take the greatest risk in the creation or renovation of real estate, but also receives the greatest rewards. Every hands-on developer, who employs project managers and an extensive consult team, must embrace various roles and responsibilities in order to get the job done and get it done right. Understanding these roles begins with understanding every stage that's involved in the development process itself, from conception to completion. Although there are a distinct set of complementary steps that every property developer must follow in order to achieve the best possible outcome, the process is rarely completely linear. It is important for the developer to remain flexible and have the capacity to problem solve in any point of plans.

#### Definovanie developmentu územia

Development územia (alebo developerský proces v území) môžeme charakterizovať ako uskutočňovanie zmien v krajine a to niekoľkými spôsobmi, ako napr.:

- zmenou stavu charakteru krajiny z prírodného alebo poloprírodného na poľnohospodárske účely alebo bývanie.
- delením územia na jednotlivé pozemky, najčastejšie za účelom výstavby.
- rozvojom nehnuteľností alebo vykonávaním zmeny účelu nehnuteľností, napríklad zmenou nevyužitého továrenského komplexu na bytový komplex.

Developerský proces (development) predstavuje postupnosť krokov, v rámci ktorého sa hľadajú nápady ako lepšie zastavať, obnoviť alebo využiť územie (Ivanička, K., 2007). Vo všeobecnosti môžeme povedať, že je to proces, ktorý v sebe zahŕňa proces prípravy, výstavby, využívania a financovania nehnuteľností (Ivanička, K., 2005).

Pozemky, ako osobitá časť trhu nehnuteľností sa vo všeobecnosti považujú za najvýhodnejšiu investíciu na dlhé obdobie v oblasti realitného trhu. Pozemok možno označiť za kľúčový faktor investičného projektu, nakoľko významne ovplyvňuje aj jeho konečnú cenu (Špirková, D., Zajacová, J., 2010).

---

<sup>1</sup> autor: Július Golej, Ing., Ústav manažmentu, Slovenská technická Univerzita v Bratislave, Vazovova 5, 812 43 Bratislava, Slovenská republika, tel.: 00421 904 173 729, email: julius.golej@stuba.sk

## Postup realitného developmentu

Najtypickejší postup realitného developmentu<sup>2</sup>, podľa profesora Jamesa H. Burtona, možno popísať nasledovne:

Vytvorenie developerského nápadu.

Výber voľného miesta alebo nezastavaného pozemky.

Kompletná predbežná trhová štúdia uskutočniteľnosti.

Vyhotovenie predbežných plánov a vypracovanie všetkých špecifikácií projektu.

Zabezpečenie financovania projektu.

Zaobstaranie dokončenia konečnej trhovej štúdie uskutočniteľnosti.

Dokončenie finálnych plánov inžinierskych sietí a ich špecifikácií.

Vypracovanie odhadu celkových nákladov, priamych i nepriamych .

Vypracovanie analýzy diskontovaných peňažných tokov, pritekajúcich i odtekajúcich.

Analýza všetkých rizík spojených s navrhovaným developmentom.

Začiatok výstavby rezidenčných nehnuteľností, ulíc, verejných plôch a chodníkov.

Marketing a predaj.

Treba si však uvedomiť, že každý z týchto developerských krokov je vzájomne prepojený. Zatiaľ čo kroky v tomto príspevku sú uvedené v určitom poradí, toto poradie nie je pevne stanovené a môže dosť k jeho zmene alebo dokonca i k úplnému vypusteniu niektorých krokov. Napríklad ak developer už vlastní pozemky, potom pokračuje určením ich najlepšieho využitia (Residential Real Estate Development, 2000).

## Developerská idea

Realitný developer musí mať nápad obvykle založený na základe skúseností na realitnom trhu a dostatku informácií o rezidenčnom trhu (napr. či súčasný dopyt na trhu s rezidenčnými nehnuteľnosťami prevyšuje súčasnú trhovou ponuku), alebo na základe intuície, v ktorej rastie presvedčenie, že jeho projekt si miesto na realitnom trhu nájde. Napríklad, ak populácia a počet domácností na lokálnom trhu narastajú a developer verí, že má vhodný nápad na rezidenčný projekt s inovatívnym vybavením a atrakciami a ak má silné odhodlanie pre tvorbu tohto typu projektu, potom by mal nasledovať toto odhodlanie a mal by

---

<sup>2</sup> Anne B. Frej a Richard B. Peiser v knihe Professional Real Estate Development, Second Edition: The ULI Guide to the Business. (Urban Land Institute, 2003. p. 3.) popisujú realitný development ako mnohostranné podnikanie, zahŕňajúce činnosti, ktoré siahajú od rekonštrukcie a opakovaného prenájmu existujúcich budov až po nákup surových pozemkov (z anglického významu "raw land" - nerozvojové a nevyužitú pozemky) a predaj upravených pozemkov alebo parciel. Developeri sú koordinátori týchto činností, ktorý konvertujú myšlienky z papiera na reálne nehnuteľnosti.

sa usilovať o úplné zrealizovanie tohto projektu. Dva kľúčové faktory, týkajúce sa idey súvisiacej s developmentom rezidenčných nehnuteľností sú: (1) silný trhový dopyt po tomto type projektov alebo medzera na trhu a (2) silná citová a finančná väzba developera k vytvoreniu projektu rezidenčných nehnuteľností.

### Vytvorenie opcie na pozemok

Potom, čo má developer v hlave jasnú predstavu o projekte, mal by sa preskúmať počet vhodných lokalít dostupných na trhu. Preto je prvým krokom pri výbere vhodného pozemku je definovanie priestoru na trhu. Priestormi na trhu sú myslené okres, kraj, mesto, alebo konkrétne štvrť v okrese alebo meste. Je pravdepodobné, že výber priestoru určeného pre realizáciu rezidenčných projektov, sa nachádzajú v oblasti s vysokým dopytom po pozemkoch, ktorá sa typicky vyznačuje rastom počtu obyvateľov a domácností.

Akonáhle je priestor na trhu jasne definovaný, vrátane určenia hraníc, limit a obmedzení, najjednoduchší spôsob ako nájsť dostupný potenciál priestoru je vykonať obhliadku miest na trhu a preskúmať ponuku lokálnych realitných firiem. Akonáhle sú vyhladané potenciálne lokality, developer by mal vybrať optimálne miesto na základe umiestnenia, prístupu, topografie, zónového (oblastného) potenciálu najvyššieho a najlepšieho využitia a dosiahnuteľnej funkčnosti. Ak je optimálne miesto zvolené, developer by mal zabezpečiť kúpnu opciu<sup>3</sup> na tento pozemok, alebo vyjednať kontrakt na kúpu subjektu na zónovanie, konečnú štúdiu uskutočniteľnosti a špecifické finančné požiadavky a podmienky. Kľúčom k vyjednávaniu o opčnej dohode týkajúcej sa vybraných pozemkov je minimalizovať náklady na kontrolu miesta počas obdobia realizácie predbežnej štúdie uskutočniteľnosti a počas obdobia zabezpečovania financovania a zónovania (Residential Real Estate Development, 2000).

### Predbežná štúdia uskutočniteľnosti

Keď developer vykonal opčnú dohodu alebo zmluvu o kúpe pozemku, musí dokončiť predbežnú realitnú štúdiu uskutočniteľnosti. Nezávislý odborník na nehnuteľnosti ju zvyčajne dokončí. Štúdia zahŕňa výskum a analýzy dopytu na základe demografického vývoja (počtu obyvateľov) a ponuky na základe prešetrovania konkurenčných rezidenčných projektov v tejto oblasti. Presná predbežná analýza dopytu je rozhodujúca pre realitnú štúdiu uskutočniteľnosti navrhovaného vývoja. Pre navrhovaný obytný projekt by sa mal odhadnúť počet existujúcich domácností na trhu v rovnakej oblasti a zároveň by mal byť vypracovaný odhad očakávaného alebo predpokladaného rastu rezidenčných nehnuteľností v priebehu nasledujúcich piatich rokov v tejto oblasti. Tieto dáta by mali byť dostupné z lokálnych a regionálnych plánovacích agentúr a národných demografických dátových služieb (na Slovensku napr. Infostat).

Okrem počtu existujúcich a v blízkej budúcnosti odhadovaných domácností, je dôležité aj ročné rozdelenie príjmov na jednu domácnosť v tomto priestore. Tieto informácie

---

<sup>3</sup> Opcia je zmluva medzi dvoma účastníkmi obchodu, na základe ktorej jedna získava nad druhou právo, ale nie povinnosť, predať alebo kúpiť od nej určité množstvo finančného aktíva za určenú sumu v určitom budúcom časovom období. Vzhľadom na to, že kupec opcie má len právo využiť opciu a nie povinnosť využiť ju, využíva toto svoje právo len v prípadoch, kedy mu to vyhovuje. Naopak predávajúci je povinný splniť zmluvu, ak kupujúci toto svoje právo využije, či mu to vyhovuje, alebo nie. Kvôli tomu kupujúci, aby kompenzoval predávajúcemu toto riziko, mu platí určitú prémii v čase emisie opcie. Táto prémia je v podstate cena opcie, nazýva sa opčná prémia (www.derivat.sk).

odhalia príjmy využité na pokrytie nákladov na bývanie, a preto sa pravdepodobne cena pohybuje v rozsahu pozemkov a bytov v navrhovanom členení.

Takisto je dôležité získať dostupné údaje o štáte, regióne a metropolitnej oblasti. Tieto údaje zahŕňajú informácie o celkovom počte obyvateľstva, počte obyvateľov podľa vekových skupín, počte domácností, celkových maloobchodných tržieb skupiny obchodov, maximálnej a priemernej čistej mzde vyjadrenej v percentách na domácnosti a informácie o indexe kúpnej sily. Dopyt domácností môže byť kategorizovaný podľa úrovne príjmov, ktoré môžu byť použité k odhadu cien pozemkov a domov.

Okrem odhadu dopytu domácností musí trhový analytik zohľadniť existujúce a plánované súťaže pre navrhovaný rozvoj v danej oblasti. Analytik musí preskúmať tento trhový priestor a skontrolovať konkurenčné parcely v tejto oblasti. Miestne plánovacie orgány by mali byť kontaktované ohľadom vybranej skupiny parciel, ktoré boli schválené pre development. Potom musí analytik porovnať všetky existujúce konkurenčné developérske projekty, ktoré sa realizujú v rovnakej oblasti a navrhované parcely pre development spolu s prognózou dopytu po bývaní vo vnútri tohto priestoru. Ak odhadované množstvo dopytu po bývaní preyšuje plánované dodané množstvo bytov alebo domov, tak predbežná štúdia realizovateľnosti projektu naznačuje potenciálny úspech navrhovaného developmentu. Samozrejme, ak existujúce konkurenčné projekty, ktoré sú k dispozícii, presahujú predpovedaný dopyt po bývaní, potom by mal developer zvážiť svoj pripravovaný projekt.

### **Predbežné plány a špecifikácie**

Ak predbežná štúdia uskutočniteľnosti ukazuje dostatočný dopyt po nehnuteľnostiach, developer by mal kontaktovať stavebnú a / alebo architektonickú firmu na vypracovanie predbežných plánov a špecifikácií projektu. V prípade samostatných rodinných domov, tieto dokumenty by mali zahŕňať aj plány napojenia cestných komunikácií, predbežné návrhy parciel (vrátane počtu parciel, veľkosti a priečelné parcely - parcely medzi priečelím budovy a komunikáciou), plány elektrického vedenia (či už nadzemného alebo v podzemného), plány vodovodnej siete a plány všetkých kanalizačných a odvodňovacích sietí. Typické predbežné plány a špecifikácie sú náčrtky s predbežnými odhadmi nákladov.

Všeobecné pravidlo pre rozdelenie nákladov na development je nasledovné: 33% nákladov sa vymedzí pre neupravený pozemok alebo stavenisko, 33% nákladov ide na projektovanie a výstavbu a zbytkových 34% tvorí zisk developera. Hoci mnoho developerov používa tieto číselné údaje ako hlavné pravidlo, aj tak je potrebné zhotoviť analýzu diskontovaných peňažných tokov. Tejto analýze sa budem venovať neskôr v tejto kapitole.

Po vyhotovení predbežných plánov a špecifikácií, by developer mal koordinovať svoje plány s príslušným územnoplánovacím úradom. Ak je nutná zmena v územnom členení (zónovaní), mala by byť preskúmaná a vyhodnotená v ranej fáze developerského procesu.

### **Financovanie záväzkov**

Po vyhotovení predbežných plánov a špecifikácií, môže developer žiadať o úver na svoj projekt. Vzhľadom na veľkú rizikovosť týchto úverov, bežný pomer úveru k cene sa pohybuje v rozmedzí 60-66% z celkovej predajnej ceny pozemkov. Developer by sa mal snažiť získať úver, tak ako by sa ho snažili získať bežní ľudia na automobil alebo dom. Mal by kontaktovať inštitúcie, ktoré podporujú projektové financovanie a mal by prezentovať svoj projekt a úverový návrh. Informácie poskytnuté pri žiadosti o úver by mali zahŕňať: predloženie predbežnej štúdie uskutočniteľnosti, predbežné plány a špecifikácie, opis

navrhovaného developerského projektu, navrhované podmienky a požiadavky hypotekárneho úveru, finančný výkaz a súhrn predstavujúci skúsenosti developera.

Developerský úver poskytuje dostatočné zdroje na pokrytie nákladov na nadobudnutie stavebnej parcely a nákladov na projektovanie a konštrukciu. Developerský úver, z časového hľadiska klasifikujeme ako krátkodobý úver, najčastejšie poskytovaný na obdobie jedného až troch rokov, v závislosti od absorpcie plánovaného predaja. Kvôli krátkodobosti developerského úveru je úroková sadzba zvyčajne fixná. Úver je splácaný percentom z predaja rezidenčných nehnuteľností, napríklad 50% až 75% z každého predaného bytu bude odrátaná ako splátka z developerského úveru. Poskytovateľ úveru najčastejšie vyžaduje, buď aby bol úver splatený čo najrýchlejšie alebo aby splátkový kalendár bol čo najviac proporcionálne rozložený. Napríklad, pri najrýchlejšom splatení úveru, veriteľ (banka) zvyčajne požaduje ako splátku 100% zisk z každého predaného bytu, až pokiaľ developer nespláti veriteľovi úver. To znamená, že developer z približne z prvých 50-70% predaných bytoch nevykazuje zisk, ale spláca úver. Po splatení úveru, predaj všetkých zostávajúcich bytov tvorí zisk developera.

Druhý prípad môže nastať vtedy ak veriteľ nevyžaduje 100% zisk z predaja bytov ako splátku úveru, ale len časť zisku, napr. 50% až 75%. Zbytok (25% - 50%) potom tvorí zisk developera, ktorý je vykazovaný od samotného počiatku spustenia predaja. Veriteľ však v tomto prípade vyžaduje pravidelné proporcionálne rozložené splátky bez ohľadu či predaj bytov prebieha v poriadku alebo nie. Developer tak v tomto prípade využíva už svoj počítačový zisk ako finančnú rezervu v prípade komplikácií s ďalším predajom.

Treba podotknúť, že developerské úvery sú vo všeobecnosti pokladané za veľmi rizikové, preto došlo počas súčasnej finančnej krízy k značnému obmedzeniu alebo dokonca až k úplnému zastaveniu ich poskytovania.

### **Konečná štúdia uskutočniteľnosti**

Akonáhle developer získa úver na financovanie svojho projektu, mal by zhotoviť konečnú štúdiu uskutočniteľnosti. Táto štúdia by mala obsahovať podrobnú demografickú analýzu obyvateľstva vrátane počtu domácností, analýzu príjmu na domácnosť, typické výdavky na domácnosť a odhad nákladov na bývanie podľa výšky príjmu na domácnosť, alebo výdavky domácností podľa výšky príjmov na domácnosť. Konečná štúdia uskutočniteľnosti by mala podrobne opisovať všetky existujúce a navrhované, konkurenčné rezidenčné developerské projekty vo vymedzenej oblasti trhu. Mala by tiež zahŕňať informácie o predpokladanej absorpcii nehnuteľností (bytov, domov, alebo pozemkov) a cien, alebo koľko nehnuteľností sa predpokladá predať každý mesiac a očakávané ceny týchto nehnuteľností prispôsobiť trhovej analýze ponuky a dopytu.

### **Konečné plány a špecifikácie**

Súčasne so záverečnou štúdiou uskutočniteľnosti, by mal developer vypracovať spolu so stavebnou / architektonickou firmou konečné pracovné výkresy pre navrhovaný developerský projekt. Tie by mali zahŕňať záverečné technické výkresy pre cesty, presný právny popis každej parcely, zameranie a vytýčenie parciel, podobne ako všetky technické výkresy týkajúce sa zemných prác a úžitkových plánov. Tieto konečné plány a špecifikácie by mali byť koordinované so zhotoviteľom stavby a príslušnými spoločnosťami. Akonáhle sú konečná štúdia uskutočniteľnosti a konečné plány a špecifikácie dokončené, developer môže uzavrieť zmluvu o úvere, získať nehnuteľnosť a začať s výstavbou komunikácií, inžinierskych sietí a úpravou pozemkov.

## Odhad nákladov

Odhadované náklady sú triedené na priame a nepriame náklady. Priame náklady sú náklady na nákup pozemkov, náklady na inžinierske práce, stavebno-konštrukčné náklady a náklady na marketing. Nepriame náklady zahŕňajú poplatky za odbornú trhovú štúdiu uskutočniteľnosti a za ocenenie projektu, ďalej za právne a účtovné poplatky a náklady na financovanie. Na základe skúseností developera s rozvojom, môže mať prekročenie nákladov nad očakávané zisky katastrofálne dôsledky, preto musia byť náklady na development odhadnuté čo najpresnejšie a musia zahŕňať rezervný fond na úhradu neočakávaných dodatočných nákladov.

## Analýza diskontovaných peňažných tokov

Analýza diskontovaných peňažných tokov by mala byť vyhotovená na výpočet súčasnej hodnoty peňažných výdavkov a peňažných príjmov určených pre finančné účely.

Príklad analýzy diskontovaných peňažných tokov pre rezidenčnú sekciu je zobrazený nižšie. V príklade je uvedený developerský projekt zameraný na výstavbu samostatne stojacich rodinných domov určených pre jednu rodinu. Predpoklady použité v tomto príklade sú nasledovné:

16% Diskontná sadzba

48 Celková čiastka parciel

6 Počet predaných parciel za štvrt'rok

36 000 € Priemerná cena parcely

600 000 € Náklady na development (12 500 € / parcela)

500 000 € Náklady na pozemky

600 000 € Hodnota úveru, výška úroku 9% a splátku tvorí 50% uvoľnenie parciel

Diskontná sadzba vo výške 16% sa v tomto prípade predpokladá z dôvodu relatívne vysokého rizika pri rezidenčnom developmente. Podľa firmy Cushman & Wakefield - Národného prieskumu investorov, realitnými investormi vykazovaná vnútorná miera očakávanej návratnosti sa v rokoch 1995 až 1998 pohybovala v rozmedzí od 12% do 13,8% pre príjem produkujúce nehnuteľnosti. Diskontované peňažné toky ukazujú, že súčasnú hodnotu výdavkov tvorí 71000 €, súčasnú hodnotu príjmov tvorí suma 426000 € a čistá súčasná hodnota je 355000 €. Za týchto predpokladov sa zdá byť tento príklad rezidenčného developmentu veľmi atraktívny (Residential Real Estate Development, 2000).

## Analýza rizík

Primárne riziko v rezidenčnom developmente je marketingové riziko. Vo vyššie uvedenom príklade hlavné riziko developmentu tvorí riziko z predaja (predaj šiestich parciel za štvrt'rok za priemernú parcelnú cenu). Samozrejme, že existujú aj ďalšie riziká:

prekročenie nákladov na developerský projekt, vplyvy zlého počasia, zvýšenie úrokových sadzieb, odborové štrajky a ďalšie. Avšak, vzhľadom k predpokladom vo vyššie uvedenom developerskom príklade, bod nulového zisku a straty je pomerne nízky, na úrovni 66% tržieb z predaja parcel a čistá súčasná hodnota je veľmi atraktívna. (Pozri nižšie).

Príklad diskontovaných peňažných tokov (DPT)				
Rezidenčné členenie DPT				
16%	Diskontná sadzba*		35%	Pomer úveru k cene nehnuteľnosti
48	Počet parcel celkom		9%	úroková sadzba
6	Počet predaných parcel za štvrt'rok		50%	uvoľnenie parcel
36 000 €	Priemerná cena parcely			
1 728 000 €	Celková suma z predaja parcel			
600 000 €	Development Costs			
500 000 €	Náklady na pozemky			
600 000 €	Hodnota úveru			

**Tab. 1:** Príklad diskontovaných peňažných tokov<sup>4</sup>  
(Zdroj: *Residential Real Estate Development*, 2000).

<sup>4</sup> všetky peňažné hodnoty sú v nasledujúcej tabulke uvedené v tisícoch €

## Nehnutelnosti a Bývanie ISSN 1336-944X

ROK	2009	2009	2009	2010	2010	2010	2010	2011	2011	Celkom
štvrt'rok	2	3	4	1	2	3	4	1	2	
Počet predaných parciel		6	6	6	6	6	6	6	6	48
Hrubé tržby z príjmov		216 €	216 €	216 €	216 €	216 €	216 €	216 €	216 €	1 728 €
Druhotné výdavky:										
Náklady na pozemok	500 €									
Provízie z predaja		15 €	15 €	15 €	15 €	15 €	15 €	15 €	15 €	121 €
Náklady na development	100 €	100 €	100 €	100 €	100 €	100 €	0 €	0 €	0 €	600 €
Celkové výdavky:	600 €	115 €	115 €	115 €	115 €	115 €	15 €	15 €	15 €	721 €
Čisté prevádzkové výnosy	-600 €	101 €	101 €	101 €	101 €	101 €	201 €	201 €	201 €	
Čerpanie úveru	600 €									
Zostatok úveru - Ekonomická veľkosť objednávky (EOQ)		492 €	384 €	276 €	168 €	60 €	0 €			
Úroky z úveru		14 €	11 €	9 €	6 €	4 €	1 €			45 €
Splátky úveru		108 €	108 €	108 €	108 €	108 €	60 €	0 €	0 €	600 €
Výdavky*	0 €	-21 €	-18 €	-16 €	-13 €	-11 €				-79 €
Príjmy*							140 €	201 €	201 €	541 €
<b>Súčasná hodnota výdavkov</b>		<b>-71 €</b>								
<b>Súčasná hodnota príjmov</b>		<b>426 €</b>				498 €				
<b>Čistá súčasná hodnota pri diskontnej sadzbe 16%</b>		<b>355 €</b>								



## Výstavba a predpredaj

Už počas počiatočných fáz projektu, by mal developer všetko koordinovať so zhotoviteľom stavby a zhotoviteľom komunikácií a inžinierskych sietí. K marketingovým účelom môže developer postaviť model štúdie bytového domu, pri rodinných domoch, môže postaviť reálnu stavbu domu so základným vybavením pre dosiahnutie lepšej predstavivosti u budúcich zákazníkov.

Časté členenie výstavby je vykonané v štádiách projektu tak, aby výstavba nehnuteľností mohla byť dokončovaná postupne za sebou (lineárne) a aby sa mohlo začať s jej predajom najrýchlejšie ako sa len dá. Pri bytovej výstavbe, býva projekt často rozdelený na jednotlivé sekcie, ktorých výstavba prebieha paralelne s malým časovým posunom, avšak hneď po úplnom dokončení prvej sekcie sa začína s predajom prvých bytov, pričom výstavba v ďalších sekciách ešte prebieha. Developer týmto členením dosiahne omnoho rýchlejšie uvoľnenie finančných prostriedkov potrebných na splácanie úveru, alebo ďalšiu výstavbu, ako pri kompletnom dokončení celého projektu a až následnom predaji.

V súčasnosti sa stretávame s prípadmi, kedy je projekt uvedený do predaja už pri samotnom začiatku výstavby. Zákazník si môže budúcu nehnuteľnosť zarezervovať za určité percento z jej konečnej ceny. Tento rezervačný poplatok je nevratný a v prípade odstúpenia od zmluvy celý prepadá developerovi. Developer má možnosť týmto spôsobom predčasne získať časť svojich finančných prostriedkov a zároveň si tak dopredu zazmluvniť klientelu. Developer môže odštartovať reklamnú kampaň na svoj projekt a s ním spojenú ďalšiu propagáciu na stimulovanie predpredaja, už počas začiatku výstavby, alebo dokonca ešte pred samotnou výstavbou. Developer môže začať predaj, uvedením rôznych akciových balíkov so zvýhodneným financovaním bývania, zvýhodnenou cenou za nehnuteľnosť, alebo rôznymi akciami ako napr. garážové státie v cene nehnuteľnosti, nová kuchynská linka, alebo nové auto pri kúpe bytu / domu.

## Marketing

Najkritickejšou fázou developerského procesu je marketing a predaj. Marketing zahŕňa reklamu, propagáciu a predaj. Marketingový plán musí byť navrhnutý a uplatnený, tak aby spĺňal ciele predaja založené na absorpcii a prognózovaní cien v záverečnej štúdií uskutočniteľnosti projektu. Propagačná činnosť môže zahŕňať oznámenia v miestnych novinách, časopisoch, rádiu a televízii, umiestnenie plagátov a billboardov, vytváranie brožúr, vytvorenie kancelárie, kde potenciálni klienti získajú všetky potrebné informácie o projekte a kde sa môžu usporiadať "dni otvorených dverí".

Reklama môže byť klasifikovaná ako najefektívnejšie médium. Môže byť konkrétna, pojmová (sloganová), alebo propagačná. Reklamné médiá by mali byť vybrané na základe výsledkov štúdie uskutočniteľnosti projektu a môže zahŕňať všetky druhy médií (časopisy a noviny, rozhlas, TV, vonkajšie priestory /plagáty, reklamné tabule, nápisy, reklamné nápisy na budovách, priame zásielky, reklamné predmety /krabičky zápalič/, katalógy, telefónne zoznamy, zlaté stránky a obežníky).

Väčšina merítok účinnosti reklamy sú praktickej povahy a používajú sa pri konkrétnych formách reklamy a reklamných kampaniach. Developer by mal najčastejšie merať výsledky reklamy zabezpečením nákladovej efektívnosti reklamných výdavkov, tzn. že náklady na reklamu sú efektívne, kým rastú tržby.

Zamestnanec - predajca, alebo miestna realitná kancelária môže viesť predaj nehnuteľností. V oboch prípadoch vznikajú predajné poplatky, ktoré tvoria marginálne náklady a mali by byť zahrnuté do finančných prognóz (Real Estate Marketing – An Experiential Learning Approach, 2007).

## Záver

Realitný development môže byť veľmi zaujímavý, nápaditý a výnosný. Skúsený developer môže mať možnosť si požičať prostriedky na väčšinu nákladov súvisiacich s developerským projektom. Na druhej strane, vysoký výnos je spojený s vysokými reálnymi rizikami, ktoré priamo súvisia s realitným developmentom. Medzi najbežnejšie riziká v developerskom procese patria prekročenie nákladov, zlé počasie, problémy s predajom hotového projektu, cenové výkyvy na realitnom trhu a vyššie náklady na marketing. Väčšie developerské projekty vyžadujú veľmi veľké počiatkové náklady na realizáciu a taktiež dlhšiu dobu na ich absorpciu. Sú oveľa rizikovejšie ako menšie projekty. Trik spočíva v čo najrýchlejšom predaji dokončených nehnuteľností, skôr ako enormne narastú úroky z úveru a skôr než nastane zmena ekonomickej situácie.

Článok bol financovaný z grantov VEGA č. 1/0613/10 „Nové prístupy k riadeniu využitia územia v kontexte prehlbujúcej sa integrácie Slovenskej republiky v Európskej únii“ a VEGA č. 1/0456/09 „Strategické riadenie nehnuteľností v podmienkach globalizácie“ a spracovaný v rámci realizácie projektu Centra Excelentnosti pre rozvoj sídelnej infraštruktúry znalostnej ekonomiky na základe podpory operačného programu Výskum a vývoj financovaného z Európskeho fondu regionálneho rozvoja.

## Použitá literatúra

- [1] Burton, J., H., (2000): Residential Real Estate Development, B-QUEST, an Internet Business Journal, published by the Richards College of Business, University of West Georgia, January 2000.
- [2] Burton, J., H., Rutherford, B., (2007): Real Estate Marketing – An Experiential Learning Approach. JOURNAL OF REAL ESTATE PRACTICE AND EDUCATION, December.
- [3] Časová hodnota predajnej opcie a časová hodnota kúpnej opcie. Finančné trhy - odborný mesačník pre teóriu a prax finančných trhov. ISSN 1336-5711. [www.derivat.sk/index.php?PageID=593](http://www.derivat.sk/index.php?PageID=593), otvorené dňa: 14.1. 2011.
- [4] Frej, A., Peiser, R., (2003): Professional Real Estate Development, Second Edition: The ULI Guide to the Business, Urban Land Institute, s. 3.
- [5] Ivanička, K., (2005): Problémy trvalo udrážateľného mestského rozvoja, In: Ekonomické a riadiace procesy v stavebníctve a investičných projektoch. Bratislava.
- [6] Ivanička, K., kol., (2007): Trh nehnuteľností a developerský proces. Slovenská technická univerzita. Bratislava. ISBN 978-80-227-2661-0. s. 5.
- [7] Špirková, D., Zajacová, J., (2010): Trh nehnuteľností. Finančné a právne nástroje. Statis, Bratislava. ISBN 978-80-85659-62-7. s. 19-20.

*Článok bol financovaný z grantov VEGA č. 1/0613/10 „Nové prístupy k riadeniu využitia územia v kontexte prehlbujúcej sa integrácie Slovenskej republiky v Európskej únii“ a VEGA č. 1/0456/09 „Strategické riadenie nehnuteľností v podmienkach globalizácie“.*