

VYSOKÁ ŠKOLA BÁŇSKÁ – TECHNICKÁ UNIVERZITA OSTRAVA  
EKONOMICKÁ FAKULTA

DIPLOMOVÁ PRÁCE

2010

Tomáš Bielecki



VYSOKÁ ŠKOLA BÁŇSKÁ – TECHNICKÁ UNIVERZITA OSTRAVA  
EKONOMICKÁ FAKULTA

KATEDRA MARKETINGU A OBCHODU

Analýza trhu rezidenční výstavby na území města Ostravy

Analysis of housing development market in Ostrava

Student: Tomáš Bielecki

Vedoucí diplomové práce: doc. Dr. Ing. Miroslav Merenda

Ostrava 2010

„Místopřísežně prohlašuji, že jsem celou práci včetně všech příloh vypracoval samostatně“.

V Ostravě 30. dubna 2010

Podpis.....

## Poděkování

Tímto bych chtěl poděkovat doc. Dr. Ing. Miroslavovi Merendovi za vedení mé diplomové práce. Dále děkuji panu Mgr. Tomášovi Petřů řediteli společnosti BONUS OSTRAVAreal, spol. s.r.o. a Mgr. Michalovi Marešovi z oddělení developmentu Century21 za cenné rady a vstřícnost při zpracovávání mé diplomové práce.

# OBSAH

<b>1</b>	<b>ÚVOD</b> .....	<b>1</b>
<b>2</b>	<b>CHARAKTERISTIKA TRHU REZIDENČNÍ VÝSTAVBY</b> .....	<b>2</b>
2.1	REZIDENČNÍ VÝSTAVBA NA ÚZEMÍ ČESKÉ REPUBLIKY. ....	2
2.2	CHARAKTERISTIKA TRHU REZIDENČNÍ VÝSTAVBY NA ÚZEMÍ MĚSTA OSTRAVY .....	4
2.2.1	<i>Charakteristika města Ostravy</i> .....	4
2.2.2	<i>Rezidenční výstavba na území města</i> .....	6
2.2.3	<i>Současná výstavba</i> .....	8
2.2.4	<i>Charakteristika developmentu nemovitostí</i> .....	8
2.2.5	<i>Analýza makroprostředí</i> .....	11
2.2.6	<i>Analýza mikroprostředí</i> .....	15
<b>3</b>	<b>TEORETICKÁ VÝCHODISKA ANALÝZY TRHU</b> .....	<b>19</b>
3.1	DEFINOVÁNÍ TRHU Z POHLEDU MARKETINGU .....	20
3.2	PROSTŘEDÍ FIRMY .....	22
3.2.1	<i>Makroprostředí</i> .....	22
3.2.2	<i>Subjekty trhu</i> .....	24
3.2.3	<i>Analýza trhu</i> .....	26
3.3	MYSTERY SHOPPING .....	27
3.4	TEORIE TRHU S BYDLENÍM .....	28
3.4.1	<i>Bydlení jako statek</i> .....	29
3.4.2	<i>Distribuce bytů</i> .....	31
<b>4</b>	<b>METODIKA VÝZKUMU</b> .....	<b>33</b>
4.1	PŘÍPRAVNÁ FÁZE .....	33
4.2	REALIZAČNÍ FÁZE .....	33
4.2.1	<i>Průběh mystery shoppingu</i> .....	34
4.2.2	<i>Metodika stanovení průměrné cen</i> .....	34
<b>5</b>	<b>ANALÝZA VÝSLEDKŮ VÝZKUMU</b> .....	<b>37</b>
5.1	STRUKTURA NOVÉ VÝSTAVBY .....	37
5.1.1	<i>Struktura výstavby nových bytů</i> .....	37
5.1.2	<i>Obsazenost bytů</i> .....	40
5.1.3	<i>Analýza cen</i> .....	41
5.2	STRUKTURA VÝSTAVBY NOVÝCH RODINNÝCH DOMŮ .....	43
5.2.1	<i>Porovnání cen bytů a rodinných domů</i> .....	45
5.3	ANALÝZA VÝSLEDKŮ MYSTERY SHOPPINGU .....	46
5.3.1	<i>Průběh mystery shoppingu</i> .....	46
5.3.2	<i>Vyhodnocení mystery shoppingu</i> .....	48

<b>6</b>	<b>NÁVRHY A DOPORUČENÍ PRO TRH REZIDENČNÍ VÝSTAVBY V OSTRAVĚ .....</b>	<b>49</b>
6.1	VYHODNOCENÍ VHODNOSTI LOKALITY MĚSTA OSTRAVY PRO UMÍSTĚNÍ PROJEKTU .....	49
6.2	NÁVRH VÝZKUMŮ .....	53
<b>7</b>	<b>ZÁVĚR.....</b>	<b>56</b>
	<b>SEZNAM POUŽITÝCH ZDROJŮ .....</b>	<b>57</b>
	<b>SEZNAM POUŽITÝCH ZKRATEK.....</b>	<b>61</b>
	<b>PROHLÁŠENÍ O VYUŽITÍ VÝSLEDKŮ DIPLOMOVÉ PRÁCE.....</b>	<b>62</b>
	<b>SEZNAM PŘÍLOH.....</b>	<b>63</b>
	<b>PŘÍLOHY</b>	

# 1 Úvod

Bydlení je jedna ze základních otázek v životě člověka, na kterou musí odpovídat. Tuto otázku lze řešit samozřejmě koupí nebo pronájmem nemovitosti, či výstavbou nové nemovitosti. Stávající bytová či rezidenční výstavba na území Ostravy v mnoha případech již nevyhovuje svou dispozicí a řešením současným potřebám lidí. Mění se nejen požadavky na dispoziční řešení, ale i na náročnost provozu dané nemovitosti, co se týče nákladů na provoz a údržbu nemovitosti, kdy trendem v současné době je neustálé snižování provozních nákladů, snižování energetických ztrát apod.

Další možnou příčinou motivace k výstavbě nových obytných objektů, ale i komerčních objektů na území Ostravy, je neustálé zvyšování atraktivity Ostravy a celkově Moravskoslezského kraje pro umístění investic. Důsledkem příchodu významných investorů, kromě vzniku nových pracovních míst včetně příchodů nových zaměstnanců do regionu, je i zvýšena potřeba řešení otázky jejich bydlení a zajištění podmínek pro jejich spokojený život.

Z těchto důvodů na území města Ostravy v posledních několika letech dochází k poměrně výrazným investicím do oblasti výstavby nových objektů, hledají se možnosti nového využití pro bývalé průmyslové areály (průmyslová zóna Vítkovic), rovněž se hledají možnosti pro využití volných nevyužívaných ploch. Z pohledu bydlení se na území města Ostravy realizovalo několik projektů jako jsou Atrium Slezská, Podkova, Městská Brána, či výstavba téměř celé nové městské části Nová Karolína. Mimo tyto projekty se plánuje výstavba a realizace dalších projektů i přes současnou ekonomickou situaci, stavu trhu s nemovitostmi a finančních trhů.

Cílem mé práce je popsat a charakterizovat trh nové rezidenční výstavby na území města Ostravy, částečně nalézt příčiny poklesu zájmu o byty v těchto objektech. Počáteční popsání trhu, zjištění intenzity konkurence pomáhá lépe stanovit nejen marketingovou ale i celkovou strategii, což je pro realizaci nového developerského rezidenčního projektu velmi podstatné.

Práce je pojata z pohledu možného umístění projektu na území města Ostravy a má sloužit jako jeden ze součástí podkladů pro rozhodnutí o umístění projektu



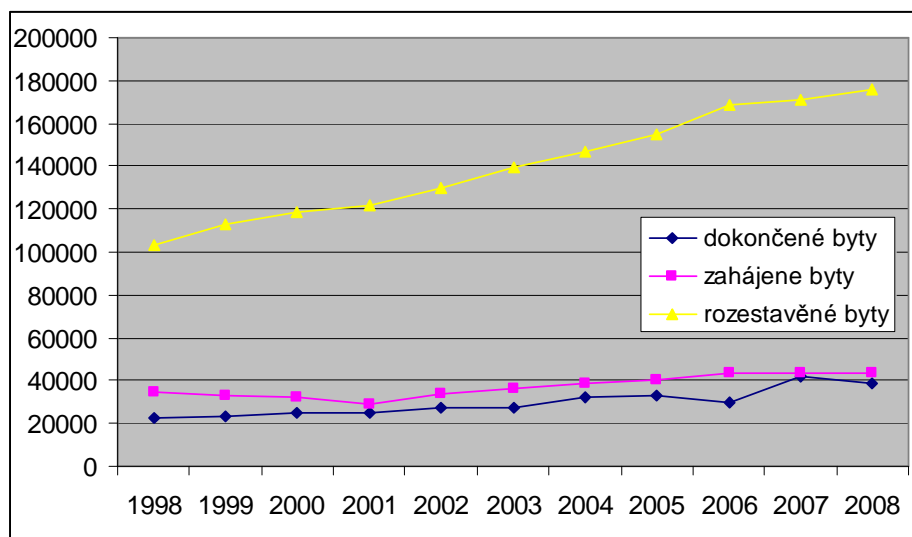
## 2 Charakteristika trhu rezidenční výstavby

### 2.1 Rezidenční výstavba na území České republiky.

V průběhu posledních 10ti let zažil český trh s nemovitostmi velký boom. Téměř vše, co bylo uvedeno na trh, se prodalo. Dnes celý realitní trh prochází výraznými změnami způsobenými současnou ekonomickou krizí. Níže uvedený graf č. 2.1. zobrazuje vývoj výstavby od r. 1998 do 2008. Za toto období bylo dokončeno celkem v ČR 325 653 bytů, na druhou stranu bylo zahájeno 409 881 bytů a rozestavěno 1 542 875 bytů. Nejvíce bytů bylo zahájeno v r. 2007 celkem 43 796 bytů. Za rok 2009 byla dle údajů z Českého statistického úřadu zahájena výstavba celkem 37 319 bytů a bylo dokončeno 38 526 bytů.

Při pohledu na vývoj počtu zahájených a dokončených bytů podle následujícího grafu, je jasné, že na českém trhu došlo k poklesu ve výstavbě. Počet zahájených i dokončených bytů klesá od r. 2007 kdy se začala projevovat nepříznivá celosvětová ekonomická situace. Důvodem je, že stavebníci pozastavili realizaci plánovaných projektů, vzhledem k nastalé situaci a pouze dokončovali projekty, které byly již v tuto dobu ve výstavbě. Tento graf také ukazuje, že v letech 2007 a 2008 byl téměř vyrovnaný počet zahájených a dokončených bytů. [18]

Graf 2.1 Bytová výstavba 1998 – 2008



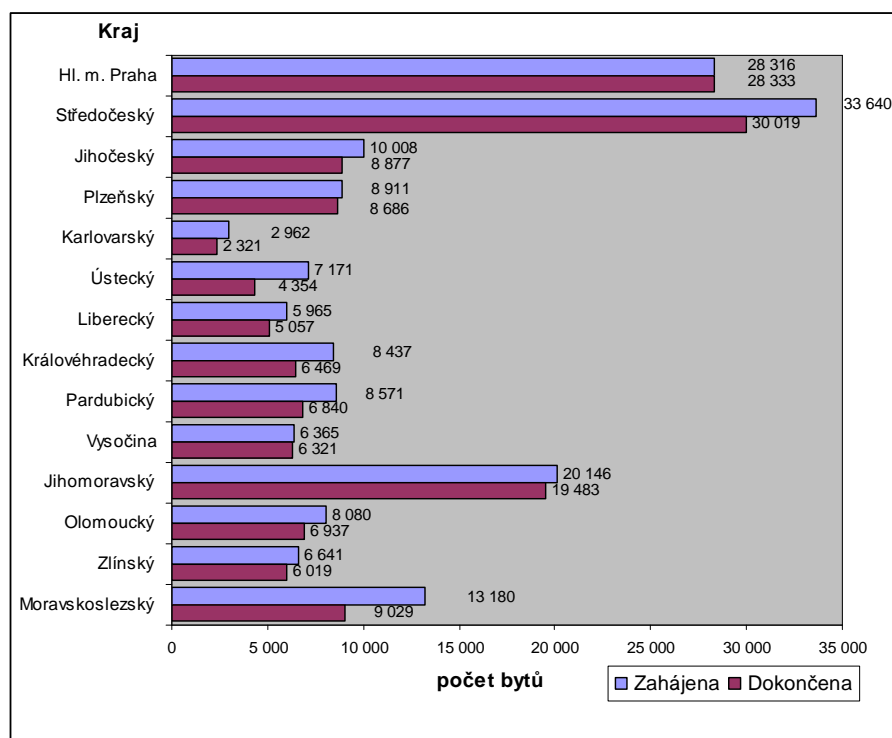
Zdroj: ČSÚ vlastní výpočty

Při srovnávání počtu dokončených a zahájených bytů za období 2006 – 2009 podle jednotlivých krajů, které zobrazuje graf 2.2, je vidět, že nejvíce bytů bylo zahájeno a zároveň i dokončeno ve Středočeském kraji (33 640 zahájeno, 30 019 dokončeno).

V tomto kraji bylo v roce 2008 zahájeno celkem 9 516 bytů zatímco v r. 2009 bylo zahájeno pouze 5 719 bytů. Teprve na druhém místě je Hlavní město Praha (28 316 zahájeno, 28 333 dokončeno). Na pomyslné třetí místo se řadí Jihomoravský kraj. V Moravskoslezském kraji byla v tomto období zahájena výstavba celkem 13 180 bytů a bylo dokončeno 9 029 bytů, čímž můžeme zařadit podle těchto kritérií tento kraj na čtvrté místo. Nejméně bytů bylo zahájeno v Karlovarském kraji celkem 2 962 a bylo dokončeno 2 321 bytů. V loňském roce bylo zde dokončeno pouze 512 bytů a zahájeno 845 bytů.

V tomto sledovaném období 85% zahájených bytů bylo zcela nově budováno. Zbývajících 15% zahájené výstavby tvořila změna již postavených nemovitostí.

**Graf 2.2: Dokončena a zahájená výstavba bytů podle krajů za období 2006 - 2009**

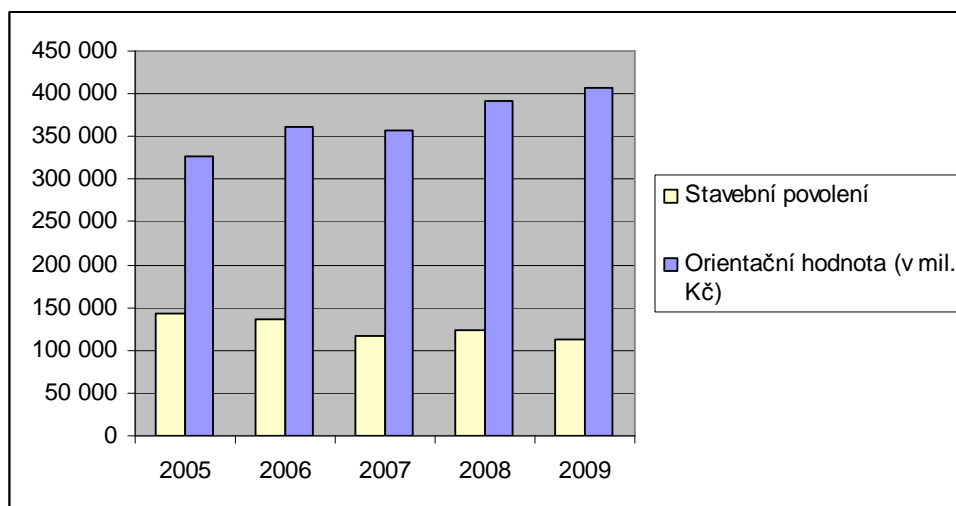


Zdroj: ČSÚ

Podle členění na bytové a rodinné domy bylo nejvíce bytových domů dokončeno v roce 2007 a to 15 283 domů. V tomto roce bylo také nejvíce bytů dokončeno (18 171 bytů). Na druhou stranu nejvíce bytů v rodinných domech bylo zahájeno v r. 2008 (22 918) a v tomto roce jich bylo také nejvíce dokončeno (19 611). Od roku je vidět výrazný pokles v počtu zahájených ale i dokončených bytů v bytových domech. Vývoj počtu zahájených a dokončených bytů v rodinných a bytových domech zobrazují grafy č. 0.1 a 0.2 v příloze číslo 1.

V důsledku nepříznivé situace na trzích došlo také k poklesu počtu vydaných stavebních povolení a ohlášek v 2009 o 7,83% oproti počtu vydaných povolení za rok 2008. Z celkového počtu vydaných povolení za rok 2009 tvořilo 37,23% povolení na budovy určené k bydlení. Nejvíce stavebních povolení bylo vydáno ve Středočeském kraji (20 842). Na třetí místo pomyslného žebříčku se řadí Moravskoslezský kraj s celkem 11 210 vydanými povoleními. Oproti předchozímu roku došlo tak k poklesu pouze o 4,72%. Orientační hodnota staveb, na které byla vydána stavební povolení činí 407 611 mil. Kč. Níže uvedený graf 2.3 zobrazuje vývoj počtu stavebních povolení a orientační hodnotu staveb za léta 2005 – 2009.

**Graf 2.3 Vydaná stavební povolení a orientační hodnota staveb za období 2005 - 2009**



*Zdroj: ČSÚ vlastní výpočty*

## 2.2 Charakteristika trhu rezidenční výstavby na území města Ostravy

V této části své práce se zaměřím přímo na trh rezidenční výstavby na území města Ostravy spolu se stručným popisem města Ostravy.

### 2.2.1 Charakteristika města Ostravy

Statutární město Ostrava je v současnosti třetím největším městem v ČR jak rozlohou (214km<sup>2</sup>) tak počtem obyvatel (313 672 – stav k 31.3.2010). Samotné statutární město se skládá z 23 městských částí jejichž seznam je uveden včetně počtu obyvatel v příloze č. 2.

Mimo svou velikost a počet obyvatel vyniká město Ostrava výhodnou strategickou polohou, protože je situováno ve vzdálenosti 10km jižně od státní hranice s Polskem a 50km západně od hranice se Slovenskem, v severním okraji Moravské brány v průměrné

nadmořské výšce 227 m.n.m. (nejvyšší bod 336 m.n.m. oblast ulice Vodárenská, Krásné Pole). Hlavní město Praha je vzdáleno od Ostravy 360km, Brno 170km, Vídeň 310km. Městem protékají řeky Odra, Ostravice, podle které bylo město pojmenováno, Opava a Lučina. [20]

### **Historie**

První zmínky o osídlení území, na kterém se rozkládá dnešní město Ostrava, se datuje do doby před 25 tisíci lety, starší doby kamenné, kdy na tomto území měli svá tábořiště lovci mamutů. Poprvé název Moravská Ostrava byl zmíněn v závěti olomouckého biskupa Bruna ze Schauenburku v r. 1267. Statut města byl Moravské Ostravě udělen před rokem 1279.

Rozvoj města byl zpomalen četnými živelnými pohromami a válkami. Největší požár v r. 1556 zničil domy na náměstí. V průběhu morové epidemie v r. 1625 zemřela asi polovina obyvatel města. Nejvíce město zasáhla třicetiletá válka, kdy ji okupovala dánská vojska a od r. 1642 Švédové.

Po období plné okupace, poklesu hospodářského rozvoje a četných živelných pohrom, došlo k obnovení hospodářských aktivit na základě myšlenky přeměnit Moravskou Ostravu a její nejbližší okolí na středisko železářského a uhelného průmyslu. K prvnímu přesně lokalizovanému nálezů uhlí došlo v r. 1763, který učinil lagnovský mlynář Jan Augustin v údolí Burňa na Polské Ostravě. Soustavnou systematickou těžbu zahájili majitelé Polské Ostravy Wilczkové. Mimo těžbu uhlí v r. 1772 umožnilo další hospodářský rozvoj města připojení Haliče k monarchii, hlavně v oblasti obchodu s dobyt看em.

Rozsáhlý růst města nastartovalo založení železáren ve Vítkovicích v r. 1828, kdy byla vydána zakládací listina olomouckým arcibiskupem arcivévodou Rudolfovem. K rozvoji města významnou měrou přispělo napojení města na železniční dopravu prostřednictvím *Severní dráhy Ferdinandovy* (Vídeň – Krakov), na kterou bylo město napojeno v r. 1847. Tento vývoj vedl k tomu, že se Ostrava stala ve druhé polovině 19. století významným průmyslovým centrem.

Dne 1.1.1924 došlo ke vzniku „Velké Ostravy“ sloučením sedmi moravských obcí – Moravská Ostrava, Přívoz, Mariánské Hory, Vítkovice, Hrabůvka, Nová Ves a Zábřeh nad Odrou. Toto sloučení výrazně ovlivnilo stavební vývoj města, vznikaly nové obchodní

domy, administrativní budovy apod. Příkladem je slavnostní otevření Nové radnice s kvadratickou 75m vysokou věží dne 28. října 1930.

Život ve městě výrazně ovlivnila světová hospodářská krize v letech 1929 – 1934. Po postoupení pohraničí Německu a Mnichovské dohodě 1938, kdy se průmyslové podniky musely přeorientovat na válečnou výrobu. Německá vojska obsadila Ostravu 14.března 1939. Město bylo osvobozeno 30.dubna 1945.

Po osvobození se město v průběhu 50tých let 20. stol. Orientovalo na rozvoj hornictví, ocelářství a celkově těžkého průmyslu. Ostrava se tak stala „ocelovým srdcem republiky“ a byla nazývána „městem uhlí a oceli“. Na počátku této politiky byla výstavba nového rozsáhlého komplexu Nová huť v Ostravě – Kunčicích v r. 1949. Silná podpora rozvoje těžkého průmyslu vedla samozřejmě k přílivu nových pracovních sil do Ostravy a okolí. V důsledku toho vznikala nová sídliště v okrajových částech města, hlavně Porubě, Zábřehu, Hrabůvce, následně Výškovicích a Dubině. V tomto období se rovněž Ostrava stala sídlem Vysoké školy Báňské, která byla přemístěna v r. 1945 z Příbrami, pak také Pedagogické fakulty Masarykovy univerzity, která se osamostatnila v r. 1959, jež se v r. 1991 stala součástí nově vzniklé Ostravské univerzity.

Po roce 1989 i v Ostravě došlo k výrazným politickým a hospodářským změnám. Město Ostrava se stalo statutárním městem v čele s primátorem (k 28.3.2010 – Petr Kajnar ČSSD), 11ti členné rady města a voleným zastupitelstvem složeném z 55 členů.

V důsledku restrukturalizace hospodářství byla na území Ostravy výrazně utlumena důlní činnost. Poslední vozík s uhlím byl vyvezen 30.června 1994 z jámy Odra. V roce 1998 byla ukončena také činnost Vítkovických vysokých pecí, které tvoří významnou dominantu města. Vítkovice se tak přeorientovaly na strojírenskou výrobu. Ocelářství se soustředilo do Nové huti (dnes Arcelor Mittal a.s.).

Dnes je Ostrava významným obchodním a společenským centrem, kde sídlí významné instituce a kam investoři umisťují své investice. Od r. 2000 je statutární město Ostrava sídelním městem Krajského úřadu Moravskoslezského kraje. [1, 20]

### **2.2.2 Rezidenční výstavba na území města**

Podle výsledků posledního sčítání lidu, domů a bytů z roku 2001 se na území města Ostravy nacházelo celkem 23 849 domů, z nichž 94% domů bylo obydleno, z čehož 14 509 byly rodinné domy a 7 565 bytové domy. Nejvíce domů na území města Ostravy vzniklo

v období 1946 – 1980, celkem 11 705 domů, které tvoří 52,07% obydlených domů. Tato situace je dána vývojem po ukončení 2. světové války a plánu vytvořit z Ostravy průmyslové centrum. 20,86% domů bylo postaveno v období 1981 – 2001.

Mimo to se v Ostravě nachází 128 388 obydlených bytů, z nichž 18 659 je v rodinných domech a 109 309 v bytových domech. [18, vlastní výpočty]

### **Vlastnické hledisko**

Vlastnické bydlení dělí byty podle toho, zda je byt ve vlastnictví státu, obce nebo je ve vlastnictví soukromé osoby či stavebního a bytového družstva. Podle posledního Sčítání lidu, domů a bytů z r. 2001 bylo ve vlastnictví soukromých osob 62,73% všech obydlených domů, ve vlastnictví státu nebo obcí bylo 14,15% domů a ve vlastnictví stavebních bytových družstev 7,49% domů na území města Ostravy.

### **Právní důvod užívání**

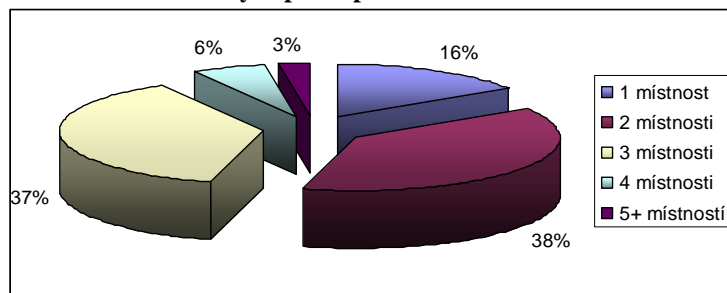
Právním důvodem užívání se rozumí důvod na základě, kterého uživatelé bytu užívají daný byt nebo nemovitost. Jedná se o bydlení ve vlastním domě nebo bytu v osobním vlastnictví nebo užívání nájemního bytu.

Podle právního důvodů užívání 11,46% obydlených bytů bylo ve vlastním domě 11,46%, 5,41% bytů bylo v osobním vlastnictví. 43,80% bytů je užíváno na základě nájemního vztahu a 27,93% bytů je užíváno na základě členství v bytovém družstvu.

### **Skladba bytů podle místností**

Mimo toto základní členění pro další analýzu rezidenční výstavby je zajímavé složení bytů podle počtu místností. Jak je z výše uvedeného grafu 2.4 patrné, nejvíce jsou zastoupeny byty se 2 mi místnostmi (38%). Na druhou stranu nejméně jsou zastoupeny byty s pěti a více místnostmi. Průměrná obytná plocha bytu byla 41,46m<sup>2</sup> s tím, že v průměru každý byt měl 2,42 místnosti. [18]

**Graf 2.4 Struktura bytů podle počtu místností**



Zdroj: ČSU Výsledky SLDB 2001 vlastní výpočty

### 2.2.3 Současná výstavba

Předmětem mé práce je analýza trhu rezidenční výstavby na území města Ostravy se zaměřením na novou výstavbu. Jak již bylo zmíněno výše největší část současných bytů byla postavena v období 1946 – 1981 a mnohdy již nevyhovují potřebám současných lidí. V současné době dochází nebo již došlo k výstavbě mnoha nových objektů určených k bydlení. Od r. 2005 – 2016 je plánována výstavba 3 979 bytů v 316 domech. Celkem by mělo za toto období vzniknout 141 006 m<sup>2</sup> plochy určené k bydlení. Nejvíce bytů má vzniknout v projektu Nová Karolína, kde má být vybudováno celkem 1 300 bytů. Dokončení tohoto projektu je plánováno v roce 2018, neboť se jedná o výstavbu celé nové městské části. V této souvislosti je v následující podkapitole definován pojem development nemovitostí.[63]

### 2.2.4 Charakteristika developmentu nemovitostí

V posledních několika letech se v ČR rozvíjí velmi intenzivně development nemovitostí, není tomu jinak ani na území města Ostravy.

Tedy development a developer se zabývá rozvojem jednotlivých nemovitostí nebo i celých lokalit jako je zmiňovaný projekt Nová Karolína v Ostravě. Často developeři pouze pořídí pozemek o velké rozloze, zařídí změnu využití pozemku pro stavbu rodinných domů nebo jiných budov, přivedou inženýrské sítě a takto připravené pozemky dál prodávají. Tomuto se často říká *spekulativní development*.

#### **Brownfield**

Developeři rovněž také kupují již existující nevyužívané nemovitosti, které buď strhnou a na jejich místo postaví novou budovu, nebo tuto nemovitost zrekonstruují. Toto je již považováno za **brownfield**. Tímto termínem jsou označovány nemovitosti nebo pozemky, které jsou vhodné k dalšímu využití, ale jejich další využití v současné podobě je ekonomicky neefektivní a brání dalšímu rozvoji lokality. Velmi často jsou tyto nemovitosti zatížené nežádoucími látkami, jež bývají i toxické. Brownfieldy se stávají vysloužilé průmyslové areály, nevyužívané vojenské, zemědělské objekty, také vybydlené obytné domy, komerční prostory a jiné. Obnova takových objektů a lokalit je velmi nákladná a časově náročná. Na druhou stranu obnova opuštěných průmyslových, vojenských, komerčních areálů či obytných oblastí, přispívá k udržitelnému rozvoji, zefektivňuje využití pozemků a půdy jako ekonomického zdroje.

Při rozvoji těchto oblastí dochází k úzké spolupráci soukromého a veřejného sektoru v návaznosti na politiku státu v jednotlivých oblastech. [25]

V současnosti jsou v Ostravě dvě zóny brownfield Hrušov, která má rozlohu 43ha, a oblast Dolních Vítkovic, které jsou součástí projektu Nové Vítkovice. [63, 64]

Společnosti zabývající se developmentem, pro účely realizace jednotlivých projektů většinou zakládají účelové společnosti pro potřeby konkrétního projektu. Na tuto společnost jsou převedeny nemovitosti, kterých se daný projekt týká. Za těmito společnostmi pak stojí velké, stabilní a silné společnosti. Developmentem se mimo silné společnosti také zabývají menší společnosti, které realizují menší projekty zahrnující výstavbu několika bytů nebo domů. Většinou těmito jsou stavební společnosti, realitní kanceláře či fyzické osoby zabývající se nemovitostmi.

Na českém trhu nejvýznamnějšími společnostmi zabývajícími se developmentem jsou Orco property group, Central group, Metrostav, Finep, Sekyra Group a Skanska reality. Co se týče trhu s developreskými projekty tak v Ostravě působí z těchto významných developeru Metrostav, který zajišťuje realizaci projektu Městská brána, a Orco Group, která realizovala projekt Podkova<sup>1</sup>.

### **Vlastnosti developerského projektu**

Developerské projekty stejně jako development mají své specifické vlastnosti. Jedná se o to, že již před zahájením realizace projektu, tedy výstavby, je stavbu financující bankou požadován jistý předprodej v objektu, jak budoucí koupě tak pronájem bytových či jiných prostor. Tento požadavek se velmi těžce splňuje, neboť na trh je umístěn produkt, který ještě není fyzicky postaven a v určitých momentech je požadována již určitá platba za jednotku v takovém objektu. Tím, že se jednotky prodávají ve fázi před zahájením výstavby, například v momentě vydání územního rozhodnutí nebo stavebního povolení, není možné budoucímu kupujícímu ukázat fyzický produkt a také zde vyvstává i jistá míra rizika, že projekt nebude ani zahájen nebo dokončen.

---

<sup>1</sup> Interní informace oddělení developmentu Century21



## Významné projekty na území města Ostravy

Na území města Ostravy je v současné době realizováno několik projektů, z nichž dva jsou velmi významné a svým rozsahem velmi vyčnívají, jedná se o dva již několikrát zmiňované projekty Nová Karolína a projekt obnovy dolní části Vítkovic.

**Dolní oblast Vítkovic** – jde o jednu část rozsáhlého projektu na regeneraci Vítkovic tzv. Nové Vítkovice, kde probíhala nepřetržitě výroba surového železa, koksu a jiných výrobků po dobu 170ti let. Provoz v této oblasti byl ukončen v září 1998, kdy byly vysoké pece v této oblasti spolu s dolem Hlubina prohlášeny za Národní kulturní památku zařazenou do Evropského kulturního dědictví. Dnes se této lokalitě také říká „Ostravské Hradčany“. Regenerace tohoto území je unikátní v tom, že se snaží zachovat cenné kulturní památky a zároveň vrátit život do této lokality. Tento projekt je součástí rozsáhlého plánu na obnovu lokality o rozloze 253ha, kde mají vzniknout nové prostory jak pro průmyslovou a podnikatelskou činnost tak pro společenský a kulturní život, včetně nových bytů. Toto území by mělo volně navazovat na projekt Nové Karolíny, čímž dojde k napojení této části na centrum města. V současné době probíhají demoliční práce na odstranění nepotřebných budov. Výrazné změny by měly být znát do konce r. 2015.

V rámci tohoto projektu budou zachovány tři nejcennější budovy jedná se o objekt Vysoké pece č. 1, Plynojemu a VI. Energetické ústředny. Podél Vysoké pece č. 1 povede naučná stezka s popisy míst a výroby, které se na jednotlivých stanovištích prováděly. Plynojem se promění v kongresové centrum s kapacitou až 1 500 míst. V VI. Energetické ústředně by mělo vzniknout interaktivní muzeum, dále pak prostory pro specializované laboratoře a také prostory pro interaktivní výuku technických oborů, které by měly využívat místní školy.[64,67,68]

**Nová Karolína** – Jeden z nejznámějších projektů v ČR. Svou rozlohou a umístěním v samotném centru města Ostravy patří rovněž k významným evropským projektům. Cílem tohoto projektu je využití pozemků na území bývalé koksovny Nová Karolína o celkové rozloze 32ha. Na tomto území se nacházela jáma Karolína, nejstarší jáma v Ostravě, jež byla hloubena od r. 1837. Rovněž, zde byla vybudována koksovna (1857), která vyráběla primárně koks, jako palivo pro místní vysoké pece. V r.1905 byla při koksovně zřízena elektrická ústředna, která dodávala elektřinu šachtám v okolí. Provoz koksovny byl ukončen v r. 1964 a ústředny v r. 1974. Dnes jsou tyto budovy chráněnými památkami. Od poloviny devadesátých let minulého století probíhají práce na sanaci tohoto území od

zátěží způsobených průmyslovou výrobou. V r. 1999 město Ostrava vyhlásilo mezinárodní architektonicko – urbanistickou soutěž na návrh řešení zástavby tohoto území. Vítězným návrhem se stál návrh Sdružení Karolína ve složení Andrej Duda, Jan Kubec, Jerzy Witczek a Henryk Zobel. Hlavním developerem zaštiťujícím tento projekt je nizozemská developerská společnost Multi Development. Na tomto území má vzniknout 67 000m<sup>2</sup> kancelářských prostor, 78 000m<sup>2</sup> pro bydlení a 97 000m<sup>2</sup> obchodních ploch. Rovněž má vzniknout 3 500 parkovacích míst. Celkové investice se pohybují ve výši 400 milionů. EUR. Výstavba je rozdělena do čtyř etap s plánovaným dokončením v r. 2016. První etapa již byla zahájena a týká se rekonstrukce historické budovy elektrárny a výstavby komerčního komplexu, který má být středem dění v této lokalitě. Vlivem současné nepříznivé ekonomické situací došlo k pozastavení financování a tím pádem i k zastavení prací po dobu necelého jednoho roku. V únoru 2010 bylo poskytnuto financování konsorciem 4 bank, což vedlo k opětovnému zahájení prací na tomto unikátním projektu. [29, 63, 68, 69]

### **2.2.5 Analýza makroprostředí**

Pro potenciální developerský projekt, který by měl být umístěn na území města Ostravy je nutné znát prostředí, ve kterém se bude pohybovat, a do kterého bude projekt umístěn. Popis makroprostředí, tedy prostředí, které nemůže subjekt ovlivnit je u projektu důležité pro stanovení správné strategie ještě před zahájením výstavby, nejlépe však ve fázi studie projektu. Tímto prostředím se rozumí ekonomické, demografické, přírodní, politicko-právní, technologické a sociálně kulturní vlivy.

#### **Přírodní vlivy**

Z přírodních vlivů nejvíce ovlivňuje úspěch projektu jeho geografické umístění v rámci Ostravy. Ostrava jako taková je unikátní svou polohou, protože se nachází v blízkosti hranic se dvěma sousedními sáty, Polskem a Slovenskem, se kterými má relativně dobré dopravní spojení. Výrazně úspěch projektu ovlivňuje bezprostřední okolí, do kterého projekt bude usazen. Je zde potřeba zvážit vybavenost dané lokality, napojení na dopravní infrastrukturu, dostupnost škol, zaměstnání, zdravotní péče, kulturní a obchodní sítě.

Kromě polohy na projekt má vliv i podnebí a počasí, protože nepříznivé počasí může vést ke zpoždování ve výstavbě. Pokud je slunečné počasí vyniká nemovitost jinak, než když je pod mrakem. Toto má vliv především na prezentaci projektu.

### **Demografické vlivy**

Pro umístění projektu mají demografické vlivy velký význam. Demografický popis lokality, včetně jeho trendů umožňuje stanovit lépe parametry projektu a přizpůsobit jej potřebám budoucích zájemců o bydlení v takovém projektu.

K 31.3.2010 má na území města Ostravy přihlášený trvalý pobyt 313 672 obyvatel. Dalších 29 688 obyvatel žije v obcích (12 obcí) ve správním obvodu města Ostravy. Nejvíce lidí žije v Městských částech Ostrava Jih (114 372 obyvatel), Porubě 70 602 obyvatel. V Moravské Ostravě a Přívoze žije 41 815 obyvatel. V těchto obvodech žije 72,3% obyvatel Ostravy. Nejméně obyvatel žije v městském obvodu Nová Ves.

Z obcí ve správním obvodu města Ostravy žije nejvíce obyvatel ve Vratimově (6 947 obyvatel). Nejméně pak žije v obci Čavisov. Rozložení obyvatel podle městských obvodů a obcí ve správním obvodu města Ostravy je uvedeno v příloze č. 2.

Podle věku v městských obvodech žije 12,92% občanů mladších 15ti let, v obcích pak 13,97% občanů v tomto věku. Cizinců v městských částech Ostravy žije 3,34% a v obcích 0,53%.

### **Ekonomické vlivy**

Ekonomické vlivy jsou takové vlivy, které ovlivňují kupní sílu obyvatelstva a výkon celé ekonomiky. V případě výstavby developerského projektu je potřeba mít představu o kupní síle obyvatel v dané lokalitě a jejich možnosti výdělku resp. jaká je míra nezaměstnanosti, míra inflace, daňové zatížení jak obyvatel tak daňové zatížení obchodu s nemovitostmi.

**Meziroční inflace** – meziroční inflace ovlivňuje developerský projekt svým vlivem na cenu stavebních prací a dále také svým vlivem na kupní sílu obyvatel. Meziroční inflace činila za měsíc březen 0,7%. V oblasti bydlení se na tomto pomalém růstu podílelo zvýšení čistého nájemného o 10,7%, kdy se zvýšilo regulované nájemné o 18,4% a tržní o 1,3%. Co se týče indexu cen v oblasti nemovitostí v r. 2009, tak se zvýšily oproti cenám v r. 2008 o 1%. [18]

**Zaměstnanost – nezaměstnanost** – pro umístění projektu je důležité znát jaká je v dané lokalitě zaměstnanost, míra nezaměstnanosti a jaké lidé v regionu mají možnosti výdělku. Význam pro projekt to má v tom, že může nastínit přibližně jaké jsou příjmy, od kterých se dá dále odvíjet cena bytů v daném projektu.

Míra nezaměstnanosti za celou ČR byla v měsíci březnu 9,7%. V Moravskoslezském kraji byla nezaměstnanost 12,7% a za okres Ostrava-Město 12%. K 31.3.2010 tak připadá na jedno volné místo 14 uchazečů a je zde celkem 21 929 uchazečů o zaměstnání.

Nejvýznamnějšími zaměstnavateli na území města Ostravy jsou ArcelorMittal Ostrava a.s. (7 462 zaměstnanců), Fakultní nemocnice Ostrava (3 050 zaměstnanců), Dopravní podnik Ostrava a.s (2 380 zaměstnanců), VÍTKOVICE HEAVY MACHINERY a.s. (2 010 zaměstnanců). [18, 27,]

**Průměrná mzda** - V r. 2009 se průměrná mzda pohybovala v ČR ve výši 23 598Kč. V podnikatelské sféře činila 23 411Kč v nepodnikatelské sféře 24 433Kč. V Moravskoslezském kraji pak činila průměrná měsíční hrubá mzda 21 524Kč. Průměrná hrubá měsíční nominální mzda zaměstnanců tak byla v kraji 23 735Kč. Od r. 2001 průměrná mzda v kraji rostla až do r. 2008. V r. 2009 došlo k nepatrnému poklesu oproti roku 2008 o 0,17%. [18, 19]

**Daně** – V ČR je obchod s nemovitostmi zdaněn *daní z převodu nemovitostí* a to sazbou 3% z kupní ceny nebo odhadní ceny, podle toho, která je vyšší.

Dále zde vstupuje *daň z příjmu* v případě, že prodejce bezprostředně před koupi domu nebo bytu včetně podílu na společných prostorách domu, včetně souvisejícího pozemku, neměl bydliště po dobu 2 let podle §4 odst. 1 písm. a) – b) zákona č. 586/1992 sb. O daních z příjmů.

U bytové výstavby se uplatňuje *daň z přidané hodnoty*, kdy snížená sazba DPH se uplatňuje u převodu staveb pro sociální bydlení. Byt pro sociální bydlení je vymezen celkovou podlahovou plochou, která nepřesáhne 120m<sup>2</sup> včetně plochy místností, které jsou příslušenstvím bytu. Rodinným domem pro sociální bydlení se rozumí byt, jehož celkový součet podlahových ploch všech místností rodinného domu nepřesáhnou 350m<sup>2</sup> dle zákona č. 261/2007 sb. O stabilizaci veřejných rozpočtů novelizován zákonem č. 235/2004 sb o Dani z přidané hodnoty. [22]

V neposlední řadě je uplatňována *daň z nemovitosti*, která se řídí zákonem č. 338/1992 o dani z nemovitosti.

### **Politicko – právní**

Z politického pohledu je koncepce bytové politiky zakotvená v programovém prohlášení vlády, ve kterém je obsažen střednědobý plán pro bytovou politiku se

zaměřením na údržbu a obnovu sídlišť, zejména panelových, podporu hypoték na koupi starších nemovitostí, novou výstavbu, ale i přebudování již postavených nevyužívaných budov pro účely bydlení. Samotnou realizaci bytové politiky koordinuje ministerstvo pro místní rozvoj prostřednictvím Státního fondu rozvoje bydlení. Tyto instituce poskytují dotace na podporu rozvoje bydlení, které aktuálně vyhlásily následující programy na podporu rozvoje bydlení:

- Nový panel – cílem tohoto programu je zpřístupnění úvěrů poskytovaných bankami a spořitelny na opravu a obnovu bytových domů. Poskytovateli tohoto programu jsou Státní fond rozvoje bydlení a Českomoravská záruční banka. Příjemci této podpory jsou právnické a fyzické osoby, jež jsou vlastníky nebo spoluvlastníky domu, bytu nebo nebytového domu na základě zákona o vlastnictví bytů.
- Úvěry na modernizaci bytů – slouží ke krytí nákladů spojených s opravami a modernizacemi bytů.
- Záruky za splácení úvěrů na výstavbu nájemních bytů – jedná se o záruku Fondu za splacení investičních úvěrů na výstavbu nájemních bytů s dlouhodobou splatností (do 40ti let). Možnost ručení prostředky Státního fondu rozvoje bydlení lze poskytnout všem investorům (město, obec, bytové družstvo, soukromá firma nebo i soukromá fyzická osoby). Cílem je podpořit výstavbu nájemních bytů financovaného ze soukromého kapitálu. Zaručená jistina u novostaveb nesmí překročit 1 500 000Kč na byt (1 800 000Kč je-li součástí výstavba technické infrastruktury). [23,24]

Dalším programem na podporu rozvoje bydlení je „zelená úsporám“, jehož cílem je snížení energetické náročnosti nemovitostí (zateplení apod.), který vyhlásilo ministerstvo životního prostředí. V současné době se projednává sjednocení programů Zelená úsporám a Nový panel. [65, 66]

Z regionálního pohledu samotný kraj a města také vykonávají ve spolupráci se státem svou bytovou politiku.

Z legislativního pohledu se bytová výstavba řídí zejména zák. č. 183/2006 Sb. Stavební zákon, zákonem č. 72/1994 Sb. O vlastnictví bytů a dále platným právním řádem České republiky.

Dalším faktorem, který z politicko právního prostředí hraje roli, je administrativní náročnost stavebního řízení. Při uvažování o umístění projektu je nutno počítat, že vydání stavebního povolení zabere určitý čas někdy až 16 měsíců. Doba je dána náročností projektu na posouzení a připravenosti pozemku na stavbu, pokud se jedná o novou výstavbu. [20]

### **Technologie**

Vývoj nových technologií ovlivňuje výrazným způsobem výstavbu, zejména vývoj nových materiálů a stavebních postupů. V současnosti se výstavba velmi zaměřuje na energetickou nenáročnost a energetickou úsporu staveb. Vznikají tzv. ekologické stavby, nízkoenergetické domy. Volba stavebního materiálu a použité technologie se více odvíjí od charakteru stavby. V mnoha případech závisí na ekonomické náročnosti daných technologií.

## **2.2.6 Analýza mikroprostředí**

### **Zákazníci**

Zákazníkem nebo lépe zájemcem o koupi bytu či rodinného domu v developerském projektu může být jak fyzická soukromá osoba tak i právnická osoba. Aby se zajistila lepší prodejnost jednotek v takovém projektu, již ve fázi studie je nutné správně zaměřit projekt na cílovou skupinu. Přizpůsobit skladbu bytů, jak výměrou, tak počtem místností, aby co nejvíce vyhovovaly potřebám potencionálních zákazníků a rovněž správně stanovit cenovou strategii, aby projekt byl dostupný zájemcům, pro které je projekt primárně určen.

Pro stanovení cílové skupiny je žádoucí provést výzkum potřeb v oblasti bydlení. Dlouhodobě sledovat vývoj trendů v této souvislosti.

### **Dodavatelé**

Do skupiny dodavatelů u developerských projektů patří hlavně firmy z oblasti stavební výroby, především architekti a stavební společnosti jako dodavatelé stavebních prací, různá design studia pro návrh interiéru apod.

Velice významnou skupinou dodavatelů jsou vlastníci pozemků a nemovitostí, na kterých se projekt bude realizovat. Pokud se jedná o zástavbu většího území, bývá nejčastěji vlastníkem těchto pozemků město, které za účelem zástavby takových území vyhlašují tendry. Tento způsob byl zvolen i u realizace projektu Nová Karolína, dále pak u prodeje pozemku po bývalé květinové síni na Masarykově náměstí. [20]

## Konkurence

Konkorenci developerskému projektu tvoří developerské projekty realizované na území města nebo v jeho blízkém okolí. Od r. 2005 je plánována výstavba 36 projektů rezidenční výstavby. Celkem se jedná o 3 979 bytů včetně 1 300 bytů plánovaných v rámci projektu Nová Karolína a 227 rodinných domů.

Mimo této konkurence jsou konkurencí bytům v novostavbách již postavené byty nebo také možnost vlastní výstavby. Důvodem pro odmítnutí koupě bytu v developerském projektu může být velký rozdíl mezi cenou bytu v projektu v porovnání s cenou jak staršího bytu, tak výstavbou svého vlastního domu. Na druhou stranu je to dáno opět charakterem daného projektu.

## Veřejnost

U developerských projektů je veřejnost významná skupina, která ovlivňuje realizaci projektu. Touto veřejností je: Finanční veřejnost, vládní veřejnost, občanská sdružení a organizace, všeobecná veřejnost a média.

- **Finanční veřejnost** – jedná se o organizace poskytující úvěry jak na financování výstavby projektu tak i kupujícím na koupi jednotek v takovém projektu. Jde převážně o banky poskytující hypoteční úvěry. V ČR poskytuje hypoteční úvěry celkem 16 bank. Současná průměrná úroková sazba u hypotečních úvěrů je 5,37% ročně, což je téměř úroveň z roku 2007. [62]

Kromě financování koupě zákazníkem, finanční veřejnost financuje samotnou realizaci projektů. V nastalé ekonomické situaci banky zpřísnily podmínky financování i developerským projektům. Zpřísnění se týkalo zvýšení podílu financování z vlastních zdrojů developera a zvýšení nároku na předprodej. Z projektů v Ostravě tato opatření nejvíce postihla již několikrát zmiňovaný projekt Nová Karolína a v důsledku toho se práce na tomto projektu zastavily. Práce se obnovily po získání financování prostřednictvím úvěru získaného prostřednictvím spolupráce 4 bank.

- **Vládní veřejnost** – jedná se o státní instituce, které vytvářejí právní prostředí trhu s nemovitostmi a působí jako dohlížitelé na tento trh. U developerského projektu touto veřejností je především samotné **město** a jeho orgány, v jehož pravomoci je vydávání územního rozhodnutí a stavebního povolení resp. stavebního ohlášení. Významný je tedy stavební úřad a často také odbor územního plánování z důvodu změny územního plánu, využití pozemků nebo lokality na výstavbu pro bydlení.

Dále, pak zde patří **Katastrální úřad**, který vede evidenci nemovitostí, zapisuje změny vlastníků. Provádí vklady práv k nemovitostem.

V neposlední řadě, zde působí **finanční úřad**, jelikož je bytová výstavba zatížena daněmi a to daní z převodu nemovitosti, daní z příjmu, daní z přidané hodnoty a daní z nemovitostí.

- **Občanská sdružení a organizace** – u výstavby obecně dochází k častým střetům názorů a proti výstavbě některých projektů vznikají místní sdružení. Vliv zde mají místní organizace nebo obyvatelé okolních nemovitostí, v jejichž sousedství se bude projekt budovat a nacházet. Mimo tato sdružení můžeme ještě zařadit sdružení na ochranu spotřebitele a podobné organizace.

- **Všeobecná veřejnost** – jedná se o nejširší skupinu lidí a obyvatel, které si vytvářejí svůj postoj k tomuto projektu. Nejvíce se o takový projekt budou zajímat obyvatelé žijící v sousedství takového projektu. S touto veřejností je potřeba navázat komunikaci s dostatečným předstihem, aby se s projektem smířili.

- **Média** – jsou významným nástrojem pro komunikaci. U developerských projektů se jejich vlivu využívá poměrně hodně, protože dokážou šířit informace o daném projektu a seznámit veřejnost s takovým projektem.

Vhodným případem veřejné diskuze ohledně nějakého projektu je výstavba nové budovy Národní knihovny podle návrhu Jana Kaplického v Praze.

### **Zprostředkovatele**

Zvláštní postavení mezi subjekty působící v okolí a prostředí projektu jsou zprostředkovatelé. V případě nemovitostí jde o realitní kanceláře, které se chtějí na developerském projektu podílet zprostředkováním prodeje jednotek v projektu. Realitní kancelář by měla developerovi nejen pomáhat s prodejem, ale působit jako poradce v již v přípravných fázích projektu, kde by měla uplatnit znalosti lokálního trhu a poradit, co vlastně v dané lokalitě postavit.

K významným realitními kancelářemi na trhu v Ostravě se řadí realitní kancelář Sting, M&M reality a RE/MAX. Nově na tento trh vstoupila síť realitních kanceláří Century21, která má zatím na území Ostravy dvě kanceláře Goodway a Bonus Ostrava. BONUS OSTRAVAreál, s.r.o patřila původně do sítě Bonusgroup, která se zabývala hlavně developerskými projekty.



Z projektů na území města Ostravy pouze 5 projektů využívá k prodeji služeb realitních kanceláří. Z výše uvedených kanceláří prodávají projekty na území města Ostravy realitní kanceláře Sting (projekt Vítězná) a Bonus Ostrava (Městská Brána).

### 3 Teoretická východiska analýzy trhu

Současná složitost společensko ekonomické situace stěžuje získání celkového přehledu o situaci na trhu, o vztazích mezi subjekty na trhu a prostředí, v němž daná společnost působí. Pro stanovení správné strategie na trhu, ať už se jedná o důležité strategické rozhodnutí, je nutné mít dostatečné informace o situaci na trhu. Takové informace právě poskytuje marketingová tržní analýza. [16]

Marketing se dá rozdělit na dvě části realizační, která přijímá a realizuje strategie, a na poznávací, která poznává trh, sbírá údaje pro stanovení strategií a rozhodnutí. Tržní analýza se na základě tohoto dělení řadí do poznávací fáze. Cílem tržních analýz je definovat:

- **Tržní segment**, kterému se bude firma věnovat a na který bude zaměřena marketingová strategie,
- **Stanovení cílů**, které je firma schopna realizovat v daném tržním prostředí a vzhledem ke svým vnitřním schopnostem a tržním podmínkám,
- **Určit roli a postavení** na daném trhu jak vůči konkurenci tak vůči kupujícím.

Výsledkem celé tržní analýzy je systematické hodnocení:

- *Chování zákazníků* – jak stávajících tak potenciálních zákazníků,
- *Chování konkurence* – tedy nabízející strany, která má podobné záměry jako stávající firma,
- *Prostředí* – všech ekonomických, společenských, kulturních, politických, technologických, právních a jiných faktorů, které v daném prostředí firmy působí,
- *Vlastní situace podniku/produktu.*

Dalším zjištěním tržní analýzy musí být i mimo jiné:

- Co vyrábět, případně jaké služby poskytovat
- V jakém rozsahu, jak z dlouhodobého hlediska tak krátkodobého
- Na který trh se zaměřit
- Jakou cenovou politiku nastavit včetně uplatnění výhod
- Jaké distribuční cesty využít.

V podstatě má tržní analýza odpovédět na následující otázky:

Jaký je tržní potenciál z hlediska celého oboru?

Jaký je odbytový potenciál z hlediska podniku?

Jaký je odbyt z hlediska celého oboru?

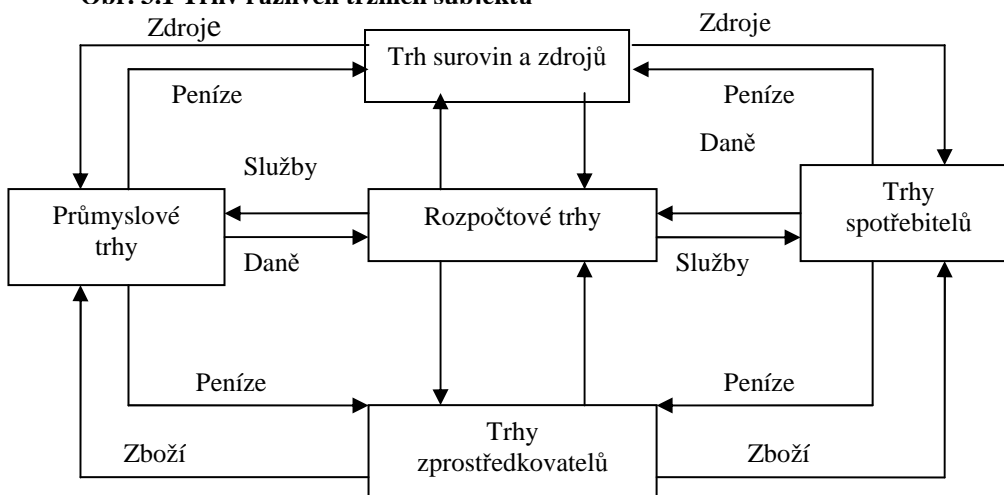
Jaký je odbyt z hlediska podniku?

### 3.1 Definování trhu z pohledu marketingu

Trh lze definovat z několika pohledů. Obecně je trh definován jako místo, kde se střetává nabídka s poptávkou a utváří se cena. Trhy se dále mohou členit podle rozhodujících faktorů na trhy práce, trh zboží, trh služeb, trh kapitálu. Z marketingového pohledu je trh vymezen jednotlivými tržními subjekty, mezi kterými probíhají tržní transakce. Rozlišují se následující trhy, jejichž vzájemný vztah zobrazuje obr. 3.1.

- trh surovin a dalších zdrojů
- průmyslové trhy – setkávají se zde výrobci, zpracovatelé, polotovary. – jde tzv. Business to business (B2B)
- trh zprostředkovatelů – trhy, které tvoří distribuční články mezi výrobcem a konečným spotřebitelem
- trhy spotřebitelů
- rozpočtové neboli státní trhy. [16]

Obr. 3.1 Trhy různých tržních subjektů



Zdroj: TOMEK, G., Vávrová. V. *Marketing od myšlenky po realizaci*. 1. vyd. Praha – Professional Publishing, 2007, 308 s. ISBN 978-80-86946-45-0, str. 59

Pro jasné vymezení trhu je nutné znát tržní strukturu, kterou lze charakterizovat následujícími kritérii:

- druh výrobku, velikost a opakovatelnost spotřeby

- počet nabízejících a poptávajících
- horizontální vztahy
- stupňovitost trhu
- formy trhu
- územní a časové vymezení trhu

*Stupňovitost trhu* znamená kolik mezičlánků je mezi výrobcem a konečným spotřebitelem, kterému je prodáván hotový výrobek. Nejčastěji se řeší v maloobchodě. Na základě tohoto zjednodušení vztahů se trhy dělí na stupně:

- výroba surovin
- obchod s průmyslovými surovinami
- výrobci polotovarů
- výrobci hotových výrobků
- velkoobchod
- maloobchod

Tato charakteristika umožňuje uvědomit si svou roli a postavení na trhu. Pokud podnikatel, na kterémkoliv stupni, přecení svůj význam (výši marže) může tak vytvořit prostor pro vstup nové konkurence, nebo jeho postavení zabere konkurent, který již na daném trhu působí. Je to dáno tím, že mezi jednotlivými stupni trhu jsou většinou omezené rozdíly cen. Pokud to budu vztahovat na trh s byty nebo nemovitostmi, tak pokud si realitní kancelář nastaví příliš vysokou provizi a tím neúměrně zvýší cenu, stane se v této kanceláři nemovitost neprodejná.

Z pohledu počtu nabízejících a poptávajících včetně jejich vlivu na daný trh rozlišujeme několik *forem trhu*. Ze strany nabídky základními formami trhu jsou monopol, oligopol a polypol. Z pohledu marketingu je za převládající tržní strukturu dílčí oligopol. V této tržní struktuře několik velkých firem dosahuje velký kumulovaný podíl na trhu a menší firmy se dělí o zbytek trhu. Na straně poptávky jsou specifickými formami trhu monopson a oligopson. Jejich charakteristickým znakem je malý počet poptávajících a velký počet nabízejících. Zbývající formy trhu uvádí tab. 3.1.

Nejčastější reálnou formou tržní struktury v konkurenčním prostředí je pak oligopol, kde jsou účastníci poháněni soutěží, aby neztratili svůj podíl na trhu.

**Tab. 3.1: Přehled tržních forem**

Poptávající	Nabízející		
	Jeden	Málo	Mnoho
Jeden	Bilaterální monopol	Omezený poptávkový monopol	Poptávkový monopol (monopson)
Málo	Omezený nabídkový monopol	Bilaterální oligopol	Poptávkový oligopol (oligopson)
Mnoho	Nabídkový monool	Nabídkový oligopol	polypol

*Zdroj: TOMEK, G., Vávrová. V. Marketing od myšlenky po realizaci. 1. vyd. Praha – Professional Publishing, 2007, 308 s. ISBN 978-80-86946-45-0, str. 61*

Na základě uvedeného členění se odvozují také typy konkurence – *dokonalá* a *nedokonalá*. Dokonalá konkurence znamená, že neexistují žádné rozdíly v preferencích. Cílem společnosti by neměl být dokonalý trh. Z pohledu marketingu by se firma měla snažit dosáhnout trhu prostřednictvím zvláštních výkonů, odlišným zbožím, nabídkou doplňkových služeb, způsobem distribuce a komunikace.

Jedním z posledních možných členění trhů je z pohledu odběratelů, kdy základními trhy jsou:

- trh konečných spotřebitelů,
- trhy veřejné správy a veřejně prospěšných služeb – škola armáda, apod.,
- trhy opakovaně kupujících – obchodů, řemesel. Stojí na cestě mezi výrobcem a konečným spotřebitelem,
- trhy výrobců – surovin, polotovarů. [16]

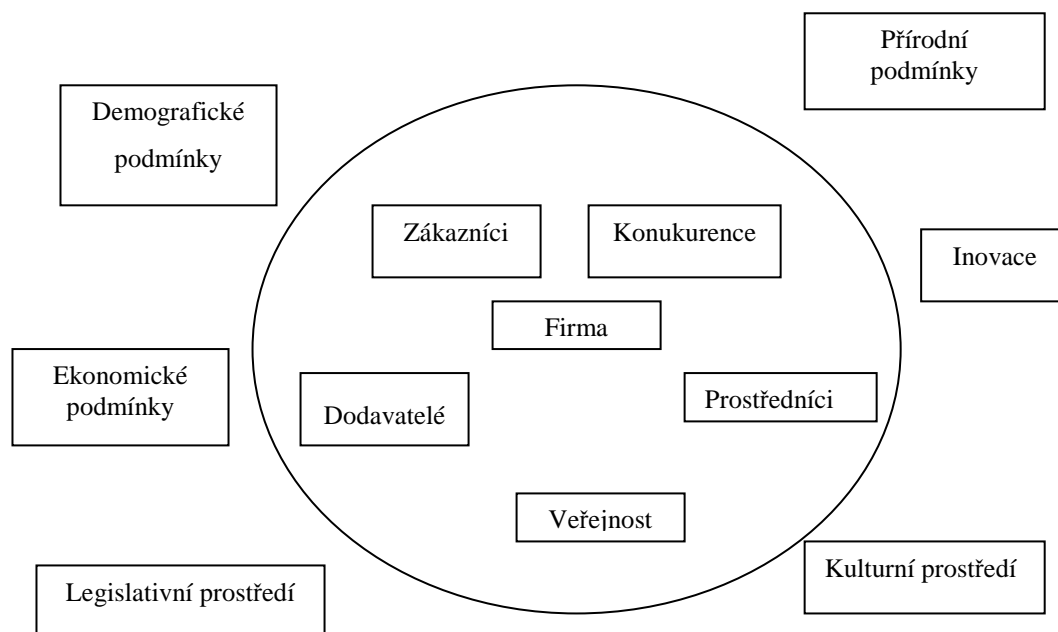
## **3.2 Prostředí firmy**

Firma nepůsobí ve vzduchoprázdnu. Je zasazena do určitého prostředí, kde na ní působí vlivy, které někdy může a jindy nemůže svými aktivitami ovlivnit. Toto prostředí se člení na *makroprostředí* a *mikroprostředí*. Prostředí firmy znázorňuje následující obr. č. 3.2.

### **3.2.1 Makroprostředí**

Primárně činnost firmy ovlivňuje makroprostředí, které představuje nepředvídatelné vlivy okolí. Změny v prostředí pro firmu mohou znamenat příležitosti ale i ohrožení. Záleží jak pružná je firma a jak rychle dokáže reagovat na změny v prostředí. Smyslem analýzy prostředí je zjišťování trendů, které se v prostředí působí a odhadnout budoucí vývoj.

**Obr. 3.2: Marketingové prostředí firmy**



Zdroj: Kozel, R., *Moderní marketingový výzkum*. 1. vyd. Praha – Grada Publishing, 2006, 280 s. ISBN 80-247-0966-X

Obecně jsou vlivy makroprostředí členěny do následujících 6ti kategorií:

- **demografické prostředí** – lidé vytvářejí trhy, proto je pro marketing důležité sledovat informace o lidech, resp. základní demografické kategorie. Na základě těchto informací jsou pak vytvářeny tržní segmenty. Sledují se informace o populačním vývoji, věkové struktuře, migraci apod.
- **ekonomické prostředí** – zde se řadí vlivy, které ovlivňují jak podnikatelské prostředí, tak kupní sílu obyvatel, tedy vlivy ovlivňující kupní a spotřební chování obyvatel. Nejčastěji sledovanými jsou hrubý domácí produkt, inflace, nezaměstnanost, daňová problematika apod.
- **legislativní prostředí** – zde se řadí vliv vládních a politických orgánů, jejichž cílem by měla být ochrana celospolečenských zájmů jak výrobce tak i spotřebitele.
- **přírodní prostředí** – jedná se o přírodní zdroje nutné pro činnost firmy. Jde zejména o nerostné a neobnovitelné zdroje surovin. Mimo to právě přírodní prostředí může rozhodnout o vhodnosti umístění firmy v dané lokalitě vzhledem k např. geografickým nebo klimatickým podmínkám.

- **inovační prostředí** – jde zejména o sledování vývoje v oblastech technologií, kdy nové technologie, postupy vytváří příležitosti pro firmu ale zároveň i ohrožení, jelikož každá nová technologie vytlačuje předchozí technologii.
- **sociálně-kulturní prostředí** – velmi výrazně ovlivňují nákupní a spotřební chování spotřebitelů. Mají vliv na charakter poptávky, postoj k výrobkům, reklamě ale i firmě jako takové. Sledují se zde faktory jako je náboženství, následně pak idolové neboli názoroví vůdci. [9]

### 3.2.2 Subjekty trhu

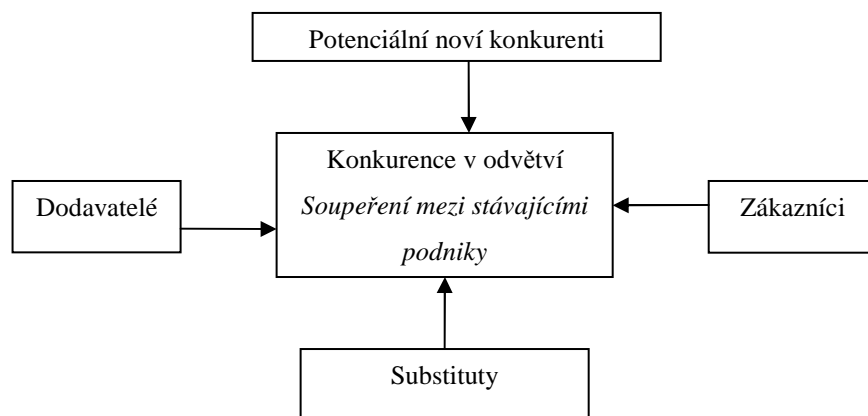
Mimo makroprostředí ovlivňuje firmu na daném trhu její bezprostřední okolí tzv. mikroprostředí, které dokáže svým jednáním a působením na trhu do jisté míry ovlivňovat. Subjekty, které firmě tvoří mikroprostředí jsou:

- konkurence
- dodavatelé
- prostředníci
- zákazníci
- veřejnost

#### Konkurence

Intenzita konkurence spoluvytváří atraktivitu odvětví. Michael Porter identifikoval 5 konkurenčních sil, mezi kterými existují vazby. Pokud dojde ke změně mezi těmito silami, může to mít vliv na ostatní. Následující obrázek zobrazuje právě těchto 5 konkurenčních sil. [16]

Obr. 3.3 Porterova analýza konkurenčních sil



Zdroj: TOMEK, G., Vávrová, V. *Marketing od myšlenky po realizaci*. 1. vyd. Praha – Professional Publishing, 2007, 308 s. ISBN 978-80-86946-45-0, str. 61

Z působení těchto pěti sil vyplývají následující hrozby pro firmy působící na daném trhu:

- **konkurence uvnitř odvětví** – obor je neatraktivní pokud v něm již působí několik silných nebo agresivních konkurentů. Rovněž je neatraktivní pokud je obor stabilní nebo dokonce klesá i přesto, že je dodatečně přidávaná výrobní kapacita, jsou zde vysoké fixní náklady, nebo jsou nutné velké investice spojené s udržením se v daném odvětví. Takové podmínky pak vedou k cenovým, reklamním válkám a zavádění nových produktů, které zvýší náklady na konkurenční boj.
- **Hrozba nových konkurentů** – atraktivita odvětví je spojena s mírou vstupních bariér do odvětví a výstupních bariér z odvětví. Neatraktivnější odvětví mají velké vstupní bariéry ale malé výstupní. Proto málo nových firem může vstoupit do odvětví a na druhou stranu, firma, které se nedaří, může lehce opustit odvětví. Velký potenciál zisků mají odvětví, kde existují malé vstupní bariéry ale vysoké výstupní bariéry. Firmy zde pak čelí zvýšenému riziku, protože vstoupí na trh za „dobrých časů“, ale v horších dobách zjistí, že je těžké a nákladné odvětví opustit. Což vede k chronickému přebytku kapacity v odvětví a snižují se tak výdělky všem. Pokud jsou vstupní i výstupní bariéry nízké, jsou obraty stabilní ale nízké.
- **Hrozba substitutů** – Odvětví nebo segment trhu je neatraktivní pokud existují potenciální substituty k produktu. Substituty omezují ceny produktů a i výdělky, kterých by mohlo dané odvětví dosáhnout.
- **Hrozba rostoucí vyjednávací síly zákazníků** – segment může přestat být atraktivní ve chvíli, kdy roste vyjednávací síla zákazníků. Jejich vyjednávací síla roste, když je více zákazníků koncentrováno a organizováno, nebo když koupě produktu tvoří významnou část výdajů zákazníků. Síla také roste pokud je jednoduché změnit dodavatele, když jsou zákazníci citliví na cenu. Aby se firmy udrželi na trhu, vybírají si jejich prodejci slabší zákazníky ve vyjednávání, mění dodavatele, nebo vytvoří takovou nabídku, kterou silný kupec neodmítne.
- **Hrozba rostoucí vyjednávací síly dodavatelů** – síla dodavatelů roste pokud mohou měnit cenu nebo dodávané množství. Opět síla dodavatelů



roste pokud jsou koncentrovaní nebo organizováni. Jejich vyjednávací síla pak roste, pokud neexistuje dostatečný počet substitutů, dodávaný produkt je významným vstupem nebo když náklady na změnu dodavatele jsou příliš vysoké. Způsob jak se vyhnout takovým situacím je využívat více dodavatelů a nebýt významně závislý pouze na jednom zdroji. [7, 8]

**Dodavatelé** – firmy a jednotlivci, kteří firmě nabízejí zdroje pro její činnost, jak vstupy do výroby, tak další zdroje, jako jsou stroje a zařízení, služby nutné pro chod firmy apod. Hrozby, které vyplývají ze vztahu s dodavateli jsou zahrnuty ve výše uvedené analýze konkurenčních sil.

**Zákazníci** – je skupina lidí, na kterou by měla být hlavně zaměřena pozornost firmy. Jsou to ti zákazníci, jimž chce firma plnit jejich potřeby a přání a současně plnit své vlastní cíle. Tito zákazníci pak tvoří odbytové trhy firmy. Firma musí vědět, kdo je její cílovým zákazníkem, co kupuje, kdy, kde a jak kupuje. Odběrateli jsou:

- spotřebitelé – soukromé domácnosti, kupující produkty pro vlastní potřebu
- výrobci – nakupují produkty k dalšímu použití nebo zpracování
- obchodníci – nakupují produkty za účelem dalšího prodeje
- stát – státní organizace – kupují produkty pro plnění veřejných potřeb

Rovněž při analýze zákazníků se musí vycházet z charakteru produktu, zda se jedná o produkt dlouhodobé nebo krátkodobé spotřeby. Až toto je známo, pak je teprve možno provádět hlubší analýzy zákazníků. [9, 16]

Zbývající subjekty trhu byly již blíže definovány v části zabývající se charakteristikou trhu.

### **3.2.3 Analýza trhu**

Analýza slouží primárně k popsání daného trhu a následně pak k odvození strategie případně jako podklad pro strategická rozhodnutí. Také mohou z ní vyplynout další otázky, nad kterými je nutno se dále zabývat.

Samotná analýza trhu je ve své podstatě spíše kvantitativním výzkumem. Tedy k popisu trhu využívá peněžních nebo objemových jednotek případně vyjádření v % tak, aby byl zachycen výchozí stav, pokud jde o velikost, strukturu a vývoj trhu. V rámci

analýzy trhu se také provádí částečně výzkum velikosti trhu. Při analýze trhu je potřeba určit velikost trhu, jeho potenciál respektive, na které trhy se zaměřit.

**Velikost trhu** – velikost trhu je dána počtem kupců, kteří mohou existovat pro určitou nabídku na trhu. Tito spotřebitelé pak musí být ochotní ke spotřebě a tuto spotřebu si ekonomicky zabezpečit. Pro měření trhu jsou důležité tři veličiny:

*Tržní potenciál* – je celková možná absorpční schopnost trhu určitého výrobku za určitou dobu ve vztahu ke všem nabízejícím.

*Tržní kapacita* – celkový odbyt výrobků všech nabízejících za určitou dobu. Poměr mezi tržní kapacitou a tržním potenciálem udává míru *nasycenosti trhu*.

*Tržní podíl* – je pak poměr mezi prodejem firmy a tržní kapacitou za určité období. Tržní podíl vyjadřuje, jak silné má daná firma postavení na trhu vůči konkurenci a jejím produktům.

Pro zmapování celkové tržní analýzy se pak provádějí dílčí marketingové výzkumy zaměřené na jednotlivé subjekty trhu, které jsou popsány výše. [7, 8, 9, 16]

### **3.3 Mystery shopping**

Při analýze trhu, respektive za účelem odhalení slabých stránek, odhalení důvodů neúspěchu firmy nebo nalezení nových příležitostí se používá metoda mystery shoppingu. Mystery shopping je metoda marketingového výzkumu. V překladu mystery znamená tajemný, záhadný. Shopping zas nakupování, nákup. Doslovným překladem tak vzniká „tajemný nákup“. Mimo anglického názvu se může používat termín předstíraný nákup. Podstatou této metody je využívání simulovaných, neboli předstíraných, nákupu k měření a zjištění faktorů ovlivňujících prodej. Předem vyškolená osoba se vydává za potencionálního kupce či klienta, který má zájem o konkrétní nabídku a zároveň podle předem stanovených kritérií, pak sleduje chování zaměstnanců a prostředí. Mystery shopping se používá k zjišťování úrovně zákaznického servisu, znalostí a odbornosti prodejců až po hodnocení prodejního místa nebo celého procesu prodeje. Zjištění mystery shopper zaznamená do záznamového archu, který má formu standardizovaného dotazníku.

Mystery shopping se může týkat jak vlastní organizace, tak spolupracujících organizací, agentů např. distributorů, poradců, ale i konkurentů. Z metodologického pohledu se jedná spíše o metodu kvantitativní, kdy jednotlivé parametry lze sledovat na základě odpovědí typu ano/ne nebo škálových otázek. Kvalitativní pohled vnáší možnost

subjektivních osobních komentářů mystery shoppera na základě otevřených otázek nebo i samotných komentářů. [61]

Mystery shopping lze pak provádět následujícími technikami:

- pozorování
- návštěvy
- telefonické rozhovory
- maily či faxy
- návštěvy webových stránek

### **Historie mystery shoppingu**

Z historického pohledu byl mystery shopping vyvinut ve 40. letech 20. stol. v USA, aby se zabránilo krádežím ze strany zaměstnanců. Dodnes se využívá mystery shopping jako nástroj zjišťování pocitovosti a loajality zaměstnanců. Mystery shopping se začal více využívat v 90. letech 20.stol, kdy se postupně vyrovnávalo konkurenční prostředí. V současné době je mystery shopping zaměřen spíše na komplexní sledování přístupu firmy k zákazníkům, zahrnující ověřování prodejního postupu, sledování zákaznického servisu, nejen ve své vlastní firmě ale i u konkurence. V ČR se mystery shopping začal používat hlavně v oblasti financí a telekomunikačních služeb.

### **Přínosy mystery shoppingu**

Pomocí mystery shoppingu se pak dají odhalit slabiny v oblasti prodeje, nalézt slabiny v procesu a inspirace pro neustále zvyšování kvality, což pak vede ke zvýšené spokojenosti zákazníků a jejich lojalitě. To se rovněž projeví v postavení firmy na trhu. Aby byl mystery shopping efektivní, měl by rovněž být doplněn o vhodné školení, pokud jde o prodej, aby se prodejní tým dozvěděl o svých slabinách. Rovněž by měly výsledky ukázat směr pro zvýšení kvality poskytovaných služeb, zákaznického servisu včetně celého procesu.

## **3.4 Teorie trhu s bydlením**

Trh s nemovitostmi se dá charakterizovat jako mechanismus pro utváření vztahu mezi poptávkou a nabídkou nemovitostí. Určuje tržní cenu, která musí být zaplacená za různé typy nemovitostí s různou polohou, která je důležitým aspektem těchto statků. Prostřednictvím tohoto mechanismu jsou směnovány i statky a služby související

s nemovitostmi. Tento trh je pak ovlivňován požadavky zainteresovaných subjektů a také určitými ekonomickými, právními a politickými intervencemi na trhu. [5]

### 3.4.1 Bydlení jako statek

Bydlení bezesporu je jednou ze základních potřeb člověka a musí se na něj pohlížet jako na statek obchodovaný na trhu, který má svá specifika. Bydlení je komplexní zboží a musí se chápat, že je zároveň spotřebním zbožím, soukromou investicí a společenským statkem. Tyto základní charakteristiky působí současně bez ohledu na formu vlastnictví. Proto bydlení je jedním z nejsložitějších zboží. [14]

- **Spotřební zboží** – byt je především předmětem spotřeby, který poskytuje svému uživateli užitek v podobě prostoru či místa, kde jeho uživatelé mohou spotřebovávat nebo užívat jiné věci, které dohromady společně vytvářejí „domov“. Domov pak vyjadřuje ochranu před nežádoucími vlivy okolí, poskytuje pocit fyzického bezpečí a jistoty. Mimo hmatatelné užítky poskytuje domov nehmatatelné užítky, jako je sociální status spojený s velikostí, prostorovým uspořádáním, vzhledem nebo umístěním v lokalitě. Od bydlení se odvíjí také uspokojování dalších potřeb – např. zdraví, vzdělávání, práce apod. – bydlení tak vytváří prostředí pro sociální vývoj člověka, rozvoj rodiny a dalších aktivit člověka.
- **Investice** – vlastnictví bytu či jiné nemovitosti má vlastnosti investic, protože může být zdrojem finančních nebo sociálních užitek z peněžních prostředků vložených do nemovitostí. Vázání finančních prostředků s majetkem je označováno také jako reálný nebo fixní kapitál. Pokud vlastník chce opět vyvázat takto vázané prostředky, bude potřebovat určitý čas k jejich vyvázání. [5]

Byt a bydlení lze považovat za **soukromou** investici, jelikož jde o majetek dlouhodobé spotřeby, který produkuje výnos v podobě výnosu z nájemného nebo kapitálového výnosu. Byt se dá považovat i za **veřejnou** investici s výnosem přisuzovaným společností.

Užitečnost a schopnost poskytovat užitek nebo finanční či společenský výnos ovlivňuje vlastníka k vynakládání prostředků na získání nemovitosti, její vylepšování a údržbu. Jak majitel bytu bude nakládat s bytem se odvíjí od jeho finančních možností a charakterů jeho zájmů tj. **vlastnických zájmů**.

**Společenský statek** – důvody proč je bydlení považováno za společenský statek jsou následující:

- byty bez ohledu na vlastnictví jsou budovány v takovém standardu, který zaručuje jejich životnost překračující potřebu prvních uživatelů. Bytová výstavba takto uspokojuje potřebu bydlení jak současné generace tak i budoucí poptávku. V tomto smyslu předávání majetku z generace na generaci je považováno bydlení za společenský statek.
- Bydlení spolu s objekty občanské vybavenosti jako jsou nemocnice, školní a vzdělávací instituce, síť obchodů a služeb, silnicemi apod. tvoří část infrastruktury lokality. Z uvedeného vyplývá, že bydlení má vliv na ekonomický růst a prosperitu. Právě nabídka kvalitního bydlení dokáže přilákat kvalitní pracovní síly.
- S bydlením vznikají také *externality* jak negativní tak pozitivní. Příklady *pozitivních* externalit mohou být – renovace domu v určité lokalitě, nebo péče o společné prostory domu, dodržování domovního řádu apod. Naopak *negativní* externalitou je zejména nedodržování domovního řádu nebo nepsaných pravidel soužití či slušného chování – jako je vydávání hluku ve večerních a nočních hodinách, nedodržování čistoty nebo hygieny, nebo výstavba dálnice či výrobní haly s nepřetržitým provozem v těsné blízkosti obydlí lokality apod.

Mimo výše uvedené charakteristiky má bydlení ještě další specifika, která ovlivňují trh s byty a bydlením a celkově vývoj bytové výstavby. Podle toho se také musí přistupovat k celé problematice bydlení.

Bydlení a nemovitosti jako takové, mají základní vlastnosti, jako každý jiný produkt, které výrazně ovlivňují obchodování s nimi. Těmito vlastnostmi u nemovitostí jsou následující:

- **fixace v prostoru** - je vlastností, která se odvíjí od charakteru nemovitosti. Byt nelze přemístit jinam. Z tohoto důvodu při pořízení bydlení musí domácnost volit mezi kvalitou prostředí a služeb spojených s bydlením v dané lokalitě a dostupností do zaměstnanosti a všeobecně občanské vybavenosti (školy, nemocnice apod.).
- zboží **dlouhodobé spotřeby** - bydlení je nejen prostředek spotřeby ale stává se specifickou investicí domácnosti. Jedná se hlavně o vlastnické bydlení, jehož cena je vysoká a je pro domácnost významnou finanční zátěží.

- vysoké **transakční náklady**, ty jsou spojeny se stěhováním a změnou bydlení. Vysoké transakční náklady také přispívají k jisté strnulosti na trhu s byty. Jedná se nejen o finanční náklady jako jsou náklady na stěhování, poplatky realitní kanceláři, advokátům, finančním institucím za vyřízení úvěru apod. ale i o nemalé časové investice.
- **nemožnost dokonalé znalosti situace na trhu**, kupující ani prodávající, ale i profesionální pracovníci nemohou mít dokonalou znalost tak rozsáhlého trhu jako je trh s byty. [5, 14]

Právně je byt definován §2 zákona. č. 72/1994 sb. Zákon o vlastnictví bytů, jako místnost nebo soubor místností, které jsou podle rozhodnutí stavebního úřadu určeny k bydlení.

### 3.4.2 Distribuce bytů

Distribuce bytů a jejich následná redistribuce se může uskutečňovat administrativním přidělováním bytů nebo prostřednictvím tržního mechanismu.

#### Administrativní přidělování bytů

Administrativní přidělování bytů provádí státní (veřejné) orgány podle určitých kritérií. Tento systém vycházel z filozofie, že pocíťovaný nedostatek bytů lze odstranit pouze jejich přidělováním prostřednictvím soustavy právních norem, které jsou pro tyto účely vytvořeny a výstavbou nových bytů. Tato myšlenka vychází z logiky, že nedostatek bytů může být odstraněn pouze zvýšením nabídky, přičemž nerespektuje skutečnosti, že nedostatek bytů je vždy relativní a je obtížné jej vyjádřit a měřit, protože cena bydlení nevyjadřuje úroveň vynaložených nákladů na pořízení a provoz jednotlivých bytů. [14]

Tato metoda se používá zejména u poručnických statků (statek pod ochranou), kde si stát na sebe bere kompetence spojené s rozhodováním o produkci, poskytování a spotřebě takových statků. Důvodem pro zasahování státu do produkce těchto statků je to, že trh selhává v optimální alokaci zdrojů pro společnost, v důsledku čehož tyto statky nemají optimální strukturu. Hlavní příčinou státního poručnictví je tzv. donucovací redistribuce, která se soustřeďuje převážně na statky typu: školství, zdravotnictví, sociální bydlení apod. Preference státu u poručnických statků se projevují hlavně:

- fyzickým omezením užití a produkce statku – (stavební povolení) nebo vstupem do výrobního oboru – obec nebo stát se stává iniciátorem stavby,

- hodnotovými omezeními (cenová kontrola, stanovení nájemného apod.)

Tímto způsobem stát odtrhne spotřebitelské ceny od cen výrobních za použití nepřímých daní nebo dotací. Na druhé straně takové zásahy státu vedou k deformaci tržního prostředí, narušení optimální alokace zdrojů, k nerovnováze na trhu bydlení a ztrátě efektivnosti, které mají závažné sociální důsledky. Důsledky státních zásahů se projevují navíc v dlouhodobém horizontu, většinou až za několik desítek let. Tato skutečnost souvisí s charakterem investic do bydlení.

Mezi poručnícké statky lze zařadit sociální bydlení. Tento statek není distribuován prostřednictvím trhu, protože trh nerespektuje sociální aspekty a stále je mnoho rodin, které si nemohou pořídit vlastní bydlení ze svých finančních prostředků. Sociální bydlení lze tedy charakterizovat jako nájemní bydlení určené pro nízko-příjmové domácnosti, které nemají jinou možnost pořízení svého vlastního bytu pomocí vlastních finančních prostředků nebo využitím nabídky hypotečních úvěrů, ať z důvodů finančních nebo sociálních. [5, 14]

### **Tržní mechanismus**

Systém založený na tržním mechanismu je založen na cenách bydlení vycházejících z objektivních nákladů. Střetává se zde nabídka s poptávkou a ke směně dochází v momentě, kdy cena bytu či domu při prodeji nebo výše nájemného uspokojí jak nabízející tak poptávající stranu. Dále jsou zde respektovány faktory, které ovlivňují nabídku a poptávku v případě vzniku nadbytku nebo nedostatku bytů na trhu. Ani trh s byty není uchráněn od některých problémů spojených s jeho fungováním. Navíc tento trh má mnoho zvláštností, které souvisejí se specifickými vlastnostmi bytů jako zboží. [5, 14]

## **4 Metodika výzkumu**

### **4.1 Přípravná fáze**

#### **Určení problému a definice cíle**

Cílem mé práce a celého výzkumu je analyzovat trh rezidenční výstavby na území města Ostravy se zaměřením na developerské projekty z pohledu možného umístění projektu na území města Ostravy. Dále pak provést srovnání jednotlivých projektů. Tento výzkum je vypracován za účelem popisu tohoto trhu. Na tento výzkum by pak měly navázat další dílčí výzkumy.

**Primární cíl** – popsat trh rezidenčních developerských projektů na území města Ostravy.

Dílními cíly je zjištění prodejnosti jednotlivých projektů, srovnání cen těchto projektů a určit městskou část, do které projekt umístít.

#### **Plán výzkumu**

Zdrojem dat pro tento výzkum budou hlavně sekundární data získána z Českého statistického úřadu, dále interní zdroje poskytnuté oddělením developmentu společnosti Century21, se kterou na tomto výzkumu spolupracuji a také informace nalezené na internetových stránkách jednotlivých projektů.

Mimo sekundárních dat, bude pro účely lepšího srovnání jednotlivých projektů proveden primární výzkum v podobě mystery shoppingu na 5ti vybraných projektech. V rámci mystery shoppingu se zaměřím primárně na způsob prezentace jednotlivých projektů, způsob jednání prodejců a kvalitu poskytnutých informací.

### **4.2 Realizační fáze**

#### **Sběr dat**

Mysteryshopping byl realizován v období 1.4. – 15.4.2010. Toto období zvoleno z důvodu lepšího a stabilnějšího počasí pro průběh prohlídek. Celkem bylo navštíveno 5 projektu, vždy na základě telefonické domluvy.

Sekundární data byla získána v období 20.1. – 30.3.2010.



### **4.2.1 Průběh mystery shoppingu**

Za účelem získání lepšího přehledu o nabízených projektech byl proveden mystery shopping na 5 vybraných projektech s byty. Projekty byly vybrány tak, aby pokrývaly všechny byty všech kategorií, jak ty méně cenově náročné, tak ty cenově na vyšší úrovni. Pro dodržení standardů pro mystery shopping dle společnosti ISMAR, budou projekty podrobené mystery shoppingu pro účely této práce označeny Projekt 1 (dále jen P1), Projekt 2 (P2), Projekt 3 (P3), Projekty 4 (P4) a Projekt 5 (P5). Projekty jsou označení podle pořadí v jakém byly navštíveny.

V rámci mystery shoppingu jsem vystupoval jako zájemce, který s přítelkyní má zájem o koupi bytu 2+kk – 3+1 v nových objektech. Prohlídky jsem se účastnil já a vždy další osoba z mého okolí, která byla ochotna se tohoto mystery shoppingu zúčastnit. Z těchto prohlídek následně je vypracován podrobný záznam o průběhu prohlídky, jenž jsou uvedeny v přílohách č. 7 – 11.

Mystery shoppingu měly být původně podrobeny ještě 2 projekty, kde se bohužel nepodařilo zajistit prohlídku. Prohlídka šestého projektu nebyla možná z důvodu probíhající výstavby. Na základě telefonického rozhovoru s prodejcem projektu mi byly poskytnuté informace o projektu s tím, že si mohu prohlídnout místo výstavby a okolí. Zamýšlená prohlídka bytů v projektu 7 neproběhla z důvodu nenalezení vhodného termínu prohlídky s prodejcem.

Hodnocení výsledků výzkumu je postaveno na subjektivním přístupu a pohledu, protože průběh prohlídky nemovitostí je velice individuální a nelze jej příliš standardizovat. Při mystery shoppingu byla zvýšena pozornost věnována oblasti ocenění bytu pro získání úvěru na zajištění financování koupě bytu, následně pak způsob prezentace bytů, zda prodejce či makléř poskytoval dostatečné informace o projektu, jak technického charakteru tak informace o postupu prodeje, a zda poskytoval nějaké prezentační materiály o projektu.

### **4.2.2 Metodika stanovení průměrné cen**

Pro stanovení průměrné ceny za m<sup>2</sup> byl využit model výpočtu používaný oddělením developmentu Century21. Model výpočtu je rozdělen podle toho, zda výpočet vycházel z celkové ceny s daní z přidané hodnoty nebo bez této daně.

### Metodika výpočtu ceny/m2 bytu

K výpočtu je nejprve nutno stanovit plochu, kterou se bude dělit celková cena. Její výpočet je následující:

Užitná plocha bytu + balkon\*koeficient + lodžie \* koeficient + zimní zahrada\*koeficient + sklep \*koeficient

Výpočet užitné plochy je ovlivněn koeficientem užitné plochy, který je stanoven podle toho, jak významné je dané příslušenství u daného bytu vzhledem k dispozici a velikosti bytu, lokalitě apod. Koeficient byl vždy stanoven pro každý projekt samostatně, po konzultaci s pracovníky Century21 Bonus Ostrava. Vypočtená plocha se následně využívá k výpočtu ceny za m2 z celkové částky.

Vzorec pro určení průměrné ceny za m2 vycházející z celkové ceny bytu včetně sazby DPH.

Celková cena – cena parkování (DPH 20%) – cena zahrady – cena sklepa/sklepní kóje (DPH 10%)]/ sazba DPH (10% nebo 20% podle výměry bytu, zda se jedná o sociální byt).

Ne u všech projektů zahrnutých do zkoumání byla uvedena cena příslušenství, proto ve spolupráci s pracovníky realitní kanceláře Century21 Bonus Ostrava byla odhadnutá cena garážového stání, garáží, venkovního stání, tak i jiného příslušenství. Toto ocenění zobrazuje následující tab.

**Tab. 4.1: Ocenění příslušenství**

Příslušenství	Bez DPH	s DPH	Sazba
Garáž	350 000 Kč	420 000 Kč	20%
Venkovní stání	30 000 Kč	30 000 Kč	0%
Garážové stání	250 000 Kč	300 000 Kč	20%
Garážov stání cyklo moto	62 500 Kč	75 000 Kč	20%
Venkovní parkovací stání kryté	65 000 Kč	71 500 Kč	10%
Zahrada	1 000 Kč	1 000 Kč	0%
Zimní zahrada	150 000 Kč	165 000 Kč	10%
Sklep	15 000 Kč	16 500 Kč	10%

*Zdroj:* Interní informace Century21 Bonus Ostrava

Výjimku v tomto ocenění tvořil projekt Améba, kde díky možnosti srovnání s dalšími dvěma projekty v lokalitě, u nichž byly k dispozici ceny příslušenství, byla stanovena následující cena garážového stání 340 000Kč včetně 20% DPH, bez DPH pak 283 333Kč, a sklepní kóje 22 000Kč včetně 10% DPH, 20 000Kč bez této daně.

Dalším omezením použité metodiky je neznalost podílu jednotlivých bytů na společných prostorách objektu včetně pozemku, které ovlivňují výpočet a samozřejmě odhady cen jednotlivých příslušenství. Pro úplně přesné stanovení cen by bylo nutné mít k dispozici celkovou kalkulaci developerů jednotlivých projektů.

### **Výpočet ceny/m2 rodinné domy**

Při výpočtu ceny/m2 u rodinných domů byla použita stejná metodika s tím, že pokud byla k dispozici garáž nebo sklep byla jejich výměra násobena opět koeficientem, s přihlédnutím k významu těchto ploch k danému rodinnému domu, lokalitě apod. Při výpočtu ceny rodinného domu byla také počítána cena pozemku, který nepodléhá DPH. Pokud nebyla známa cena pozemku, byla jeho cena opět po konzultaci s RK Century21 Bonus Ostrava stanovena odhadem.

### **Zpracování dat**

Získaná data byla převedena do datové matice a dále zpracovány v programu MS Excel.

**Tab. 4.1: Harmonogram marketingového výzkumu**

Činnost	15.1.	31.1.	15.2.	28.2.	14.3.	29.3.	1.4.	15.4.	20.4.
Identifikace problému									
Orientační analýza									
Plán výzkumu									
Sběr údajů									
Zpracování údajů									
Analýza údajů									
Příprava mystery shoppingu									
Mysteryshopping									
Vyhodnocení Mysteryshoppingu									
Příprava zprávy									

## 5 Analýza výsledků výzkumu

### 5.1 Struktura nové výstavby

Na území města Ostravy je od r. 2005 do roku 2016 plánována výstavba celkem 3 979 nových bytů v celkem v 89 domech, včetně 1 300 bytů, které mají vzniknout v rámci projektu Nová Karolína. Dále pak je plánována výstavba celkem 227 rodinných domů, většinou řadových.

#### 5.1.1 Struktura výstavby nových bytů

Podle městských částí je nejvíce bytů plánováno v Moravské Ostravě, včetně Nové Karolíny 1 815 bytů, v 10 projektech. Na pomyslném druhém místě je Poruba se 7 projekty a 892 byty. V Slezské Ostravě je plánována výstavba celkem 364 bytů v 6ti projektech. Ve Vítkovicích byly plánovány 2 projekty s 208 byty, kdy projekt bytového domu Mírová je již dokončen. Nejméně bytů bylo postaveno v Martinově v projektu Přední padělký, který byl realizován a je již dokončen.

Tab. 5.1: Počet projektů a bytů podle městských částí

Lokalita	Počet bytů	Počet domů	Počet projektů
Dubina	29	2	1
Heřmanice	132	15	1
Hrabůvka	95	5	1
Mariánské Hory	245	7	3
Martinov	18	3	1
Moravská Ostrava	1 815	9	10
Nová Bělá	98	7	2
Nová Ves	23	1	1
Poruba	892	17	7
Slezská Ostrava	364	15	6
Svinov	60	5	1
Vítkovice	208	3	2
<b>Celkem</b>	<b>3 979</b>	<b>89</b>	<b>36</b>

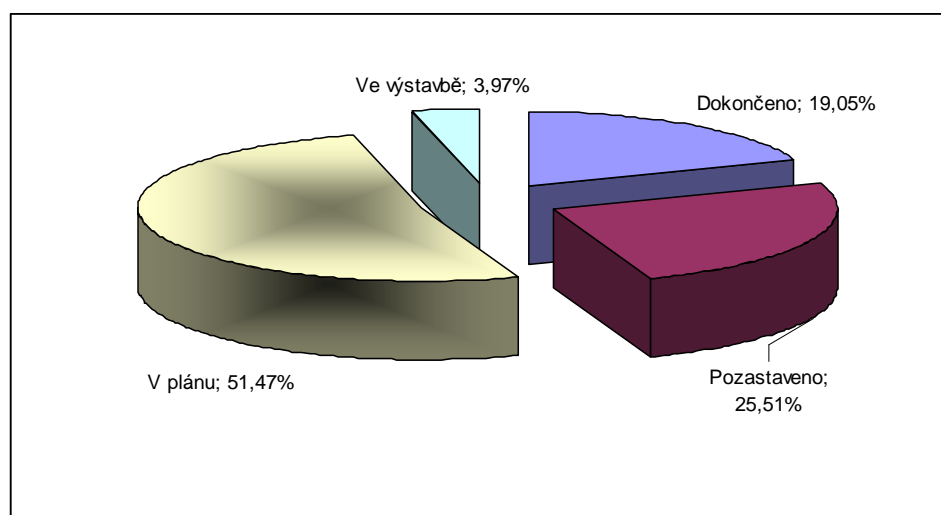
Zdroj: [63] vlastní výpočty

Celkově je již dokončeno 14 bytových projektů, což tvoří 19,05% z celkového počtu 3 979 plánovaných bytů. Další téměř 4% bytů je zatím ve výstavbě. 25,5% plánovaných bytů v nových projektech je zatím pozastaveno. Důvodem pozastavení je vesměs současná nepříznivá ekonomická situace. 51% bytů je v plánu a termín jejich realizace zatím není přesně stanoven. Strukturu podle stavu zobrazuje graf. 5.1.

Nejvíce bytů bylo zatím dokončeno v Ostravě Porubě, kde bylo dokončeno celkem 170 bytů ve dvou projektech Nová Poruba a Větrná. 152 bytů bylo dokončeno v Slezské Ostravě ve dvou projektech Atrium Slezská (128 bytů) a Vyhlídka Hladnovská 24 bytů. V rámci městské části Moravské Ostravy a Přívozu bylo dokončeno 135 bytů ve 4 projektech Podkova (51), Repinova (7), Améba (40) a Městská brána (37).

Téměř všechny byty jsou prodávány do osobního vlastnictví s výjimkou bytů v projektech Nová Poruba (147 bytů) v Ostravě Porubě na ul. U Soudu, který byl dokončen v r. 2008, a projektu Na Lánech v lokalitě Nová Ves čítající 23 bytů. U těchto bytů je využitá forma družstevního vlastnictví.

**Graf 5.1 Struktura bytů podle stavu**



### **Struktura bytů podle dispozice a obytné plochy**

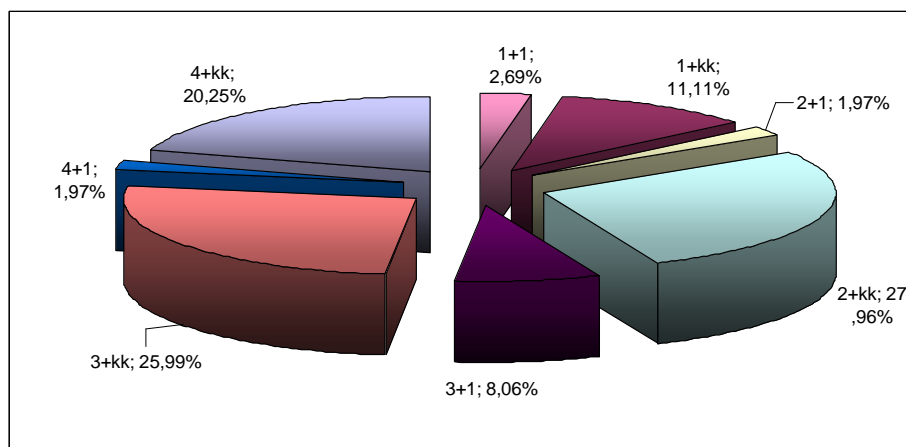
Podle dispozice bytu a počtu místností jsou zastoupeny v nové výstavbě všechny kategorie od 1+kk až po 4+kk. Ve zkoumaných projektech není žádný byt, jehož dispozice by byla větší jak 4+1. Graf 5.2 zobrazuje právě složení bytů podle dispozice. Do tohoto výpočtu bylo zahrnuto celkem 558 bytů, které jsou již postaveny nebo jsou ve výstavbě, a které jsou zatím k dispozici. Z výpočtu byly vyřazeny projekty, které jsou již zcela vyprodané a u nichž nebyla zjištěna dispozice bytů.

Z grafu 5.2 vyplývá, že převládá výstavba bytů s kuchyňskými kouty a nikoli oddělenými kuchyněmi. Nejvíce bytů má dispozici 2+kk (28%). Dispozice 3+kk tvoří 26% bytů s tím, že dispozice 3+kk a 3+1 tvoří dohromady největší podíl 34%, zatímco byty o dispozici 4+kk až 4+1 dohromady činí 22%. Malé byty o dispozici 1+kk až 1+1 je pouhých 13,8% bytů.

Podle lokalit všechny byty o dispozice 1+1 se nacházejí v projektu Viladomy Dubina v městské části Dubina. 73% bytů o dispozice 2+1 je rovněž umístěno do tohoto projektu. Zbývající část těchto bytů je situována do projektů v Moravské Ostravě a Přívoze (9%) a 18% v Slezské Ostravě. V této části je situováno 45% bytů 4+1, zbývající byty této dispozice jsou situovány opět do městské části Dubina.

Největší podíl bytů 4+kk je v Ostravě Heřmanicích, který činí 63,72%. Rozložení těchto bytů uvádí tab. č. 0.5 v příloze č. 3

**Graf 5.2 Struktura dispozice bytů**



Průměrná obytná plocha jednoho bytu je 73,97m<sup>2</sup>. Nejmenší obytnou plochu má byt 27m<sup>2</sup> v projektu Na Lánech, kde jsou budovány záměrně byty o dispozice 1+kk – 1+1 o menší výměře. Na druhou stranu největší byt má výměru 158,6m<sup>2</sup>, který se nachází v projektu Améba v Moravské Ostravě, kde se nacházejí pro změnu byty velkých výměř.

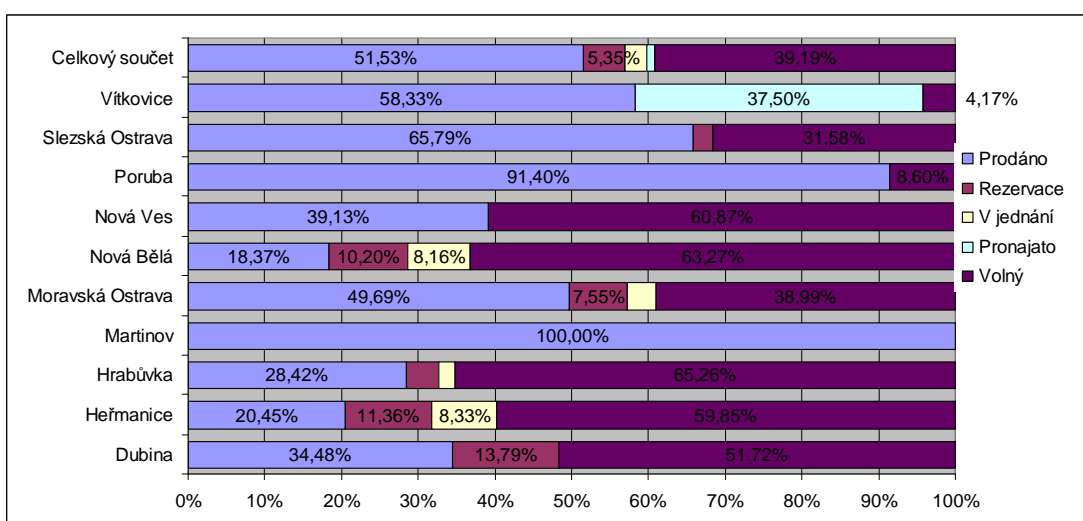
**Tab. 5.2: Obytná plocha podle lokalit**

Lokalita	Průměr (m <sup>2</sup> )	Minimum (m <sup>2</sup> )	Maximum (m <sup>2</sup> )
Dubina	53,96	36,29	80,00
Heřmanice	85,84	30,50	128,00
Hrabůvka	61,29	45,44	78,02
Moravská Ostrava a Přívoz	89,80	43,50	158,60
Nová Bělá	70,54	31,02	115,24
Nová Ves	36,61	27,00	50,00
Slezská Ostrava	65,35	31,29	142,00
Vítkovice	83,72	60,40	116,54
Celkem	73,97	27,00	158,60

## 5.1.2 Obsazenost bytů

Následující graf 5.3 zobrazuje procentuální obsazenost u bytů, které již byly postaveny nebo jsou ve výstavbě za jednotlivé lokality. Celkem se jedná o 916 bytů. Do tohoto grafu nejsou záměrně započítány byty, jejichž výstavba je buď plánována nebo pozastavena. Z plánovaných bytů jsou již 4 byty rezervovány v projektu Sázečská v Slezské Ostravě.

Graf 5.3 Obsazenost podle lokalit



Podle grafu 5.3. je zatím prodáno 51,5% bytů dokončených nebo ve výstavbě. Volné byty tvoří 39,19% všech bytů zahrnutých do výpočtu. Nejvíce bytů bylo zatím prodáno v Ostravě Porubě (91%) a pouze 8% nových bytů je zatím volných. 100% bytů bylo prodáno v lokalitě Martinov, kde byl realizován jediný projekt Přední Padělký s 18ti byty. V části Heřmanice zatím nebylo prodáno téměř 60% bytů v realizovaném projektu Nové Byty Ostrava se 132 byty. Nejméně bytů bylo prodáno v Ostravě Hrabůvce v projektu na ul. Provaznická, kde je volných 65%.

### Obsazenost podle výměry

Podle výměry nejvíce bytů bylo prodáno s výměrou v intervalu 20,5 – 46,6m<sup>2</sup>, což tvoří 38,3% prodaných bytů z celkových 193 prodaných bytů. Na druhou stranu všechny byty s výměrou nad 111,5m<sup>2</sup> jsou zatím ze 60% volné. 13% bytů v intervalu 124,5 – 137,5m<sup>2</sup> je rezervováno. Tyto skutečnosti dokládá tab. 0.11 uvedená v příloze č. 4. Z tohoto se dá usuzovat, že jsou v současné době více poptávané byty s menší výměrou.

## Obsazenost podle dispozice

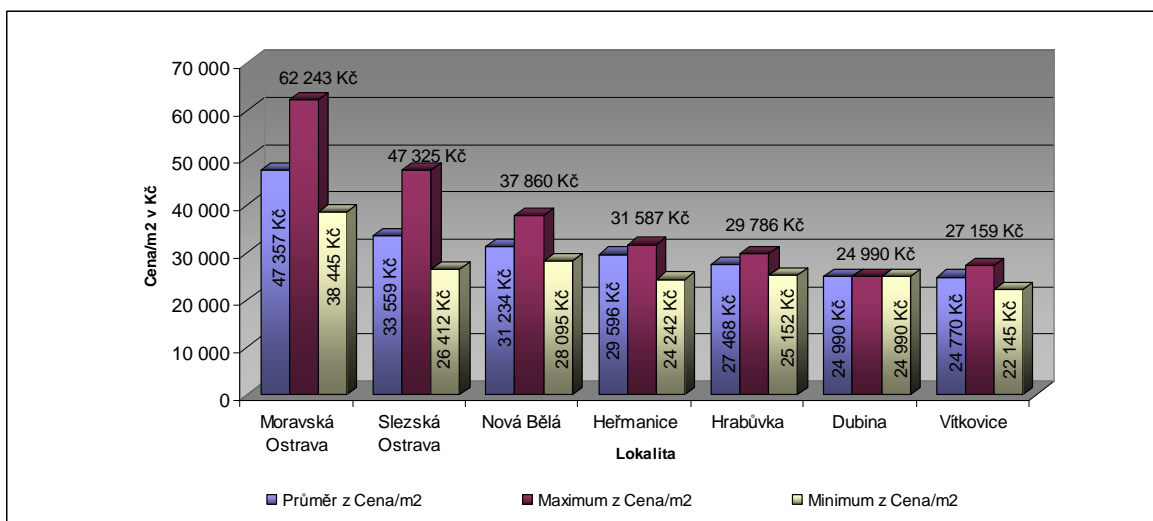
Z pohledu dispozice se nejvíce prodalo bytů s dispozicí 1+kk 58,06% z celkového počtu 62 bytů této dispozice. Žádná ze zbývajících dispozic nedosáhla prodejnosti 50%. Nejbližší k této hranici je dispozice 2+kk, kterých je prodáno 47,44% a bytů 4+1 45,47%. Nejméně zatím prodáno bytu o dispozice 4+1 (19,47%). Nejvíce volných bytů je o dispozice 3+kk (57,93%). Obsazenost podle dispozice uvádí tabulky č. 0.12 a 013 v příloze č 4

### 5.1.3 Analýza cen

Pro lepší orientaci a možnost srovnání cen v rámci výzkumu jsem provedl výpočet ceny na m<sup>2</sup> obytné plochy. Ceny jsou uvedeny bez daně z přidané hodnoty. Jelikož u všech nabízených bytů nebyla uvedena cena za m<sup>2</sup> bez DPH, byla tato sazba vypočtena z ceny s DPH, pokud byla tato cena k dispozici. Do tohoto výpočtu byly zahrnuty byty, jež byly volné nebo určené k pronájmu případně ty byty, které byly sice prodané, ale byla u nich stále uvedena cena. Jedná se tedy o 347 bytů, z nichž byla stanovena průměrná cena za m<sup>2</sup>.

Celková průměrná cena/m<sup>2</sup> za všechny uvedené byty dosahuje 34 162Kč/m<sup>2</sup>. Níže uvedený graf 5.4 zobrazuje maximální, minimální a průměrnou cenu/m<sup>2</sup> za jednotlivé části města Ostravy. Nejvyšší zjištěná cena/m<sup>2</sup> dosahovala částky 62 243Kč/m<sup>2</sup>, jedná se o cenu bytu v projektu Městská Brána v Moravské Ostravě. Na druhou stranu nejnižší cena/m<sup>2</sup> byla zjištěna u bytu v projektu Mírová ve Vítkovicích (22 145Kč/m<sup>2</sup>).

**Graf 5.4 Cena/m<sup>2</sup> podle lokalit**





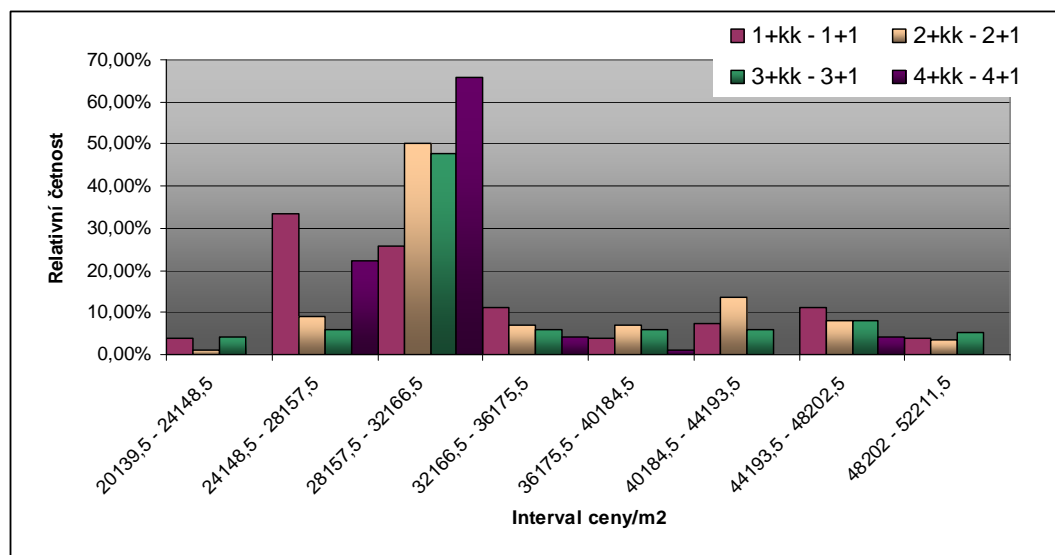
Jak graf dále ukazuje, nejvyšší průměrné ceny za m<sup>2</sup> jsou právě v Moravské Ostravě a Přívoze (47 357Kč/m<sup>2</sup>). Dále pak následuje Slezská Ostrava s průměrnou cenou 33 559 Kč/m<sup>2</sup>. Průměrná cena/m<sup>2</sup> nad hranici 30 000Kč/m<sup>2</sup> byla zjištěna v Nové Bělé, kde se průměrná cena/m<sup>2</sup> v nových bytech pohybuje ve výši 31 234Kč/m<sup>2</sup>. Nejvyšší cena je zde 37 860Kč/m<sup>2</sup>.

Rozdíl mezi nejvyšší zjištěnou cenou za m<sup>2</sup> a nejnižší cenou za m<sup>2</sup> činí 40 098Kč/m<sup>2</sup>. V rámci jednotlivých městských částí je tento rozdíl největší v lokalitě Moravské Ostravě a Přívoze (23 797Kč/m<sup>2</sup>) a dále pak v Slezské Ostravě (20 913Kč/m<sup>2</sup>). Příčinou rozdílů v lokalitě Moravská Ostrava Přívoz je i to, že jsou zde realizovány tři projekty s vyššími cenami.

### **Cena podle dispozice bytu**

Následující graf 5.5 zobrazuje rozložení cen bytu dle relativní četnosti intervalu ceny/m<sup>2</sup>. Tento graf dále poukazuje na to, že cena téměř u 50% z celkem 347 zkoumaných bytů o dispozice 2+kk – 3+1 leží v intervalu ceny 28 157,5 – 32 166,5Kč/m<sup>2</sup>. Ve stejném intervalu leží cena 70% bytů 4+kk – 4+1. Tento graf dále potvrzuje hodnotu průměrné ceny za m<sup>2</sup>.

**Graf 5.5 Rozložení cen bytů podle dispozice a ceny**



Rozložení cen podle výměry taktéž odpovídá rozložení ceny podle dispozice, jak uvádí tab. 0.19 v příloze č. 5. Dle této tab. 65% bytů o rozměrech 76,5 – 89,5m<sup>2</sup> leží v intervalu ceny/m<sup>2</sup> 28 157,4 – 32 166,5 Kč/m<sup>2</sup>, stejně jako 65% bytů s výměrou 115,5 –

128,5 m<sup>2</sup>. Cena téměř 86% bytů s výměrou nad 141,5 m<sup>2</sup> leží v intervalu 44 193,5 – 48 202,5Kč/m<sup>2</sup>. V tomto intervalu se nachází i cena bytů s výměrou od 128m<sup>2</sup> do 141m<sup>2</sup>.

### Ovlivnění cen

Pro zvýšení prodejnosti využívají prodejci různých slev a výhod. Není tomu jinak ani u těchto nových projektů. V důsledku současné ekonomické situace, včetně trhu s nemovitostmi, developeři i prodejci těchto projektů reagují na zpomalení prodeje různými cenovými balíčky, výhodami skrytými v celkové ceně, které nebylo možné dále v rámci ceny klíčovat.

U projektu Nové byty v Ostravě Heřmanicích se jedná o to, že 17 bytů lze zakoupit formou pronájmu, kdy částka investována do pronájmu se následně odečte z celkové kupní ceny. V tomto projektu jsou pak dále nabízeny k 6 mezonetovým bytům 4+kk s výměrou 128m<sup>2</sup> nabízeny garáže zdarma.

Možnosti dalších výhod jsou poskytovány u 10 vybraných bytů v projektu Atrium Slezská. U 5ti bytů o dispozici 1+kk je nabízena v celkové ceně i kuchyňská linka. Vybavení kuchyňské linky je nabízeno tak u vzorového bytu 3+kk v tomto objektu.

## 5.2 Struktura výstavby nových rodinných domů

Na území Ostravy je plánována výstavba celkem 227 řadových rodinných domů v rámci 9ti developerských projektu. Z toho jsou již dokončeny 3 projekty. Dva projekty byly realizovány v Slezské Ostravě, jedná se o projekt na ul. Keltičkova se 13ti řadovými domy a projekt Lesopark čítající 33 řadových domů. Třetím dokončeným projektem je Slunečná Stráž se 17ti domy v Ostravě Vřesině.

**Tab. 5.3 Přehled projektů podle obsazenosti**

Projekt	Prodáno	Rezervace	V jednání	Volný	Počet domů	Lokalita
Bartovice	0	0	0	8	8	Bartovice
Stará Bělá	4	1	2	3	10	Stará Bělá
Koblov	0	0	0	12	12	Koblov
Keltičkova	13	0	0	0	13	Slezská Ostrava
Slunečná Stráž	6	0	1	10	17	Vřesina
Vlnitá	0	0	0	21	21	Plesná
Lesopark	13	2	0	18	33	Heřmanice
Na Skalách	0	1	0	52	53	Hošťálkovice
Hruškový Sad	6	0	1	53	60	Slezská Ostrava
<b>Celkem</b>	<b>42</b>	<b>4</b>	<b>4</b>	<b>177</b>	<b>227</b>	

Ze zbývajících 6ti projektů jsou 3 projekty ve výstavbě a to projekty Hruškový Sad v Slezské Ostravě 60 rodinných domů, projekt 10ti řadových domů v Ostravě Staré Bělé a projekt Na Skalách v Ostravě Hošťákovických s 53mi řadovými rodinnými domy. Výstavba zbylých tří projektů je zatím plánovaná a termín jejího zahájení není upřesněn.

Výše uvedena tab. 5.3. uvádí celkový přehled o počtu rodinných domů v projektech podle lokalit. Dle této tabulky nejvíce rodinných domů je postaveno nebo ve výstavbě v části Slezská Ostrava, kde je postaveno, ne ve výstavbě, celkem 73 rodinných domů. Na pomyslném druhém místě jsou Heřmanice s projektem Na Skalách.

Domy mají průměrně užitnou plochu 153m<sup>2</sup>. Nejmenší užitnou plochu mají domy v projektu Lesopark, nejvyšší plochu pak v projektu Slunečná Stráž. Plocha pozemků náležících k domům včetně pozemku pod domem se pohybuje v průměru kolem 290m<sup>2</sup>. Pozemek s nejmenší výměrou patří k domu v projektu Lesopark a největší v projektu Slunečná Stráž. Hodnoty průměrné plochy pozemků včetně průměrných cen jsou uvedeny v příloze č.6.

Většina domů má dispozici 4+kk jedná se celkem o 125 domů, u kterých je známá dispozice. Byty o dispozici 4+1 byly budovány v projektu Keltičkova a dále pak dispozice 5+1 mají domy typu 8R v projektu Hrušovský sad, ale jejich počet nebylo možné přesně určit.

### **Obsazenost**

V současné době je z celkového počtu 227 domů prodáno 18,5%. Všechny domy jsou prodány v projektu Keltičkova. 13 domů je pak prodáno v projektu Lesopark, který čítá 33 domů. Dalších 6 domů je prodáno v projektech Hruškový sad a Slunečná stráž.

Necelá 2% domů jsou rezervována nebo probíhají jednání o jejich koupi. V současné době je 78% domů v těchto 9ti projektech volných.

### **Srovnání cen**

Následující tabulka 5.4 uvádí zjištěné průměrné ceny za m<sup>2</sup> obytné plochy rodinného domu a průměrné ceny za m<sup>2</sup> pozemku. Celková průměrná cena m<sup>2</sup> obytné plochy v rodinném domě v developerském projektu je 24 260Kč/m<sup>2</sup> a cena m<sup>2</sup> pozemku vychází 1150Kč/m<sup>2</sup>. Průměrná cena byla zjištěna pouze u uvedených projektů, jelikož u plánovaných projektů ještě nebyl tato cena stanovena nebo nebyla při sběru dat uvedena.

**Tab. 5.4: Srovnání cen/m2 obytné plochy domu a pozemku**

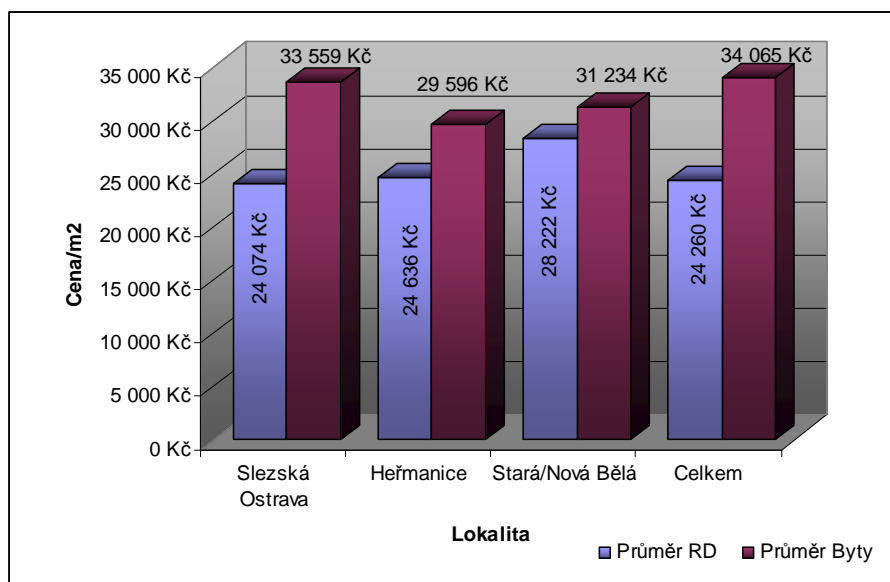
Projekt	RD Kč/m2	Pozemek Kč/m2
Slunečná Stráň	21 984	1083
Hruškový Sad	24 074	1700
Lesopark	24 636	1100
Stará Bělá	28 222	1320
Celkový součet	24 260	1150

Nejvyšší průměrná cena/m2 rodinného domu je v části Stará Bělá, kde se průměrná cena m2 v tomto projektu pohybuje ve výši 28 222Kč/m2, v tomto projektu jsou také druhé nejvyšší průměrné ceny m2 pozemku, 1 320Kč/m2. U tohoto projektu jsou totiž pozemky prodávány u vybraných domů za 1 200Kč/m2 a 1 500Kč/m2. Nejvyšší cena m2 pozemku byla zjištěna u projektu Hruškový sad, kde je tato cena ve výši 1 700Kč/m2.

### 5.2.1 Porovnání cen bytů a rodinných domů

Následující graf 5.6 zobrazuje porovnání cen/m2 u bytů 4+1 – 4+kk s cenami rodinných domů za vybrané lokality, jež lze srovnat, neboť se zde nacházejí byty dané dispozice a projekty rodinných domů. Z grafu je patrné, že ceny m2 bytů jsou vyšší než ceny m2 v rodinném domě. Rozdíl mezi průměrnou cenou bytů a rodinných domů činí 9 805Kč/m2.

**Graf 5.6 Porovnání cen/m2 bytů 4+1 - 4+kk s cenami rodinných domů**



Největší rozdíl v ceně mezi 4 pokojovými byty a cenou rodinného domu je ve Slezské Ostravě, kde tento rozdíl se pohybuje ve výši 9 485Kč/m2. Nejmenší rozdíly v průměrných cenách jsou pak ve Staré Bělé a Nové Bělé, kde tento rozdíl činí

3 013Kč/m<sup>2</sup>. Rozdíl mezi průměrnou cenou všech bytů v nových projektech a cenou všech rodinných domů činí 9 897Kč/m<sup>2</sup>.

Rozdíl cen/m<sup>2</sup> mezi nejdražším bytem a nejdražším domem činí 30 743Kč/m<sup>2</sup>. Nejvyšší cena 1m<sup>2</sup> rodinného domu je 31 500Kč, zatímco nejvyšší cena 1m<sup>2</sup> bytu se rovná 62 243Kč. Je to rozdíl mezi cenou domu v projektu Stará Bělá a cenou bytu v projektu Městská Brána v Moravské Ostravě a Přívoze. Tyto rozdíly uvádí tabulky č. 0.23 – 0.25 v příloze č. 6.

## **5.3 Analýza výsledků mystery shoppingu**

### **5.3.1 Průběh mystery shoppingu**

#### **Domluvení prohlídky**

Mystery shopping byl vždy zahájen telefonickým hovorem s prodejcem na dohodnutí termínu prohlídky. Kromě dvou projektů se prohlídka uskutečnila ve všech 5ti projektech. S vyhledáním kontaktu prodejce nebyly potíže mimo P3, kdy na internetových stránkách projektu nebyl uveden kontakt na prodejce, ale pouze na developera, který teprve poskytnul kontakt na prodejce. Pro urychlení komunikace u tohoto projektu jsem prostřednictvím www stránek projektu zaslal žádost o prohlídku, bohužel na tuto zprávu jsem neobdržel odpověď. U zbývajících projektů nebyl problém s domluvením prohlídek. Akorát u P1 byl z důvodu časové vytíženosti prodejce přesunut termín prohlídky na dřívější dobu. Za účelem umožnění prohlídky projektu P2 změnil prodejce svůj program, což na mne udělalo příjemný dojem.

#### **Průběh prohlídek**

První prohlídka v projektu P1 byla ovlivněna špatnou dopravní situací, která způsobila velké zpoždění. O vzniklé situaci byl prodejce projektu P1 telefonicky informován a přijal tuto informaci s pochopením. Podobná situace vznikla u projektu P3 a P4, kde zpoždění bylo max. 10min. a prodejci tuto skutečnost akceptovali.

Před zahájením prohlídek se mne a mého doprovodu nejprve prodejci u všech projektů dotázali, o co máme konkrétněji zájem. Prodejce projektu P2 se nás dotazoval blíže na cenovou hranici, aby nám ukázala vhodné byty. Při výběru vhodných bytů nám poskytl vytištěnou kartu dvou bytů z ceníku dostupného na internetových stránkách projektu. Bohužel materiál byl pouze v černobíle podobě bez větší prezentace projektu a bez kontaktu na prodejce.

Prodejci nabídli, vždy několik bytů vhodných parametrů. Při prohlídce projektu P3 nám prodejce nejprve ukázal největší byt v daném projektu, aby nás jistým způsobem zaujal a prezentoval výjimečnost projektu. Následně nám dál ukázal byty požadovaných parametrů.

Při prohlídce projektu P1 a P2 nám byly prezentovány vzorové byty. V projektu P1 se jednalo o dokončený byt s položenou podlahou, obložením dveří, obložením koupelny a toalety včetně sanitární techniky. Na tomto bytě nám prezentoval prodejce jak byty mohou vypadat a v jakém stavu budou předávány k užívání, neboť ostatní byty jsou bez podlah a obložení, z důvodu volby barvy klientem. Byty jsou dále pak nabízeny včetně obložení koupelny a WC, ale je zde možnost výběru ze tří barevných variant.

Vzorový byt v projektu P2 měl plně zařízenou obývací místnost a kuchyňský kout včetně kuchyňské linky a spotřebičů, nábytku. V bytě panovala uvolněná atmosféra i vzhledem k slunnému počasí, které byt vhodně osvětlilo.

Prodejci ve všech projektech nabídly více bytů požadovaných parametrů. Při prohlídkách dále umožňovali volný vstup na terasy, balkony. Toto ale bohužel nebylo možné u projektu P5, protože na vstupních dveřích na balkon nebyla přidělaná klika. Dále také prodejci s námi prošli ve všech projektech buď celý projekt, nebo jednu jeho budovu celou, tedy včetně podzemního parkování, sklepních kójí apod.

### **Chování prodejců**

Dva projekty pro prodej využívají služeb realitních kanceláří. Jedná se o projekty P2 a P3. U těchto projektů byla očekávaná velká úroveň prezentace projektu, zejména pak u projektu P3. Zde prodejce neposkytnul na sebe žádný kontakt, vizitku ani materiály o projektu. Vlastníci zbývajících tří projektů mají své vlastní prodejce. Projekt P4 nám představoval přímo stavby vedoucí, což velmi ovlivnilo prohlídku, protože měl podrobné informace po technické stránce, ale bohužel nedokázal vysvětlit další postup prodeje ani neposkytnul kontakt na kompetentní osobu. To, že není klasický prodejce, bylo znát i na jeho oděvu, které nebylo příliš vhodné pro prodej nemovitosti.

Velká zainteresovanost na druhou stranu byla znát u prodejce P5, který byl i součástí vedení investora tohoto projektu. Měl dokonalý přehled o projektu včetně právní stránky prodeje. Při dotazu na způsob financování nám vše podrobně vysvětlil a naznačil možnost jednání o ceně.

Ostatní prodejci vystupovali vhodně, poskytovali dostatečné informace, ale pro získání dalších informací jsme se museli dotázat. Prodejci sami například blíže nepopisovali okolí. U P1 a P2 jsem se dotazoval záměrně na využití sousedních pozemků, což sami prodejci neuváděli.

Při ukončení prohlídek se s námi žádný prodejce nedomluvil na následných krocích nebo termínu dalšího hovoru, mimo prodejce projektu P5, který se mnou domluvil na tom, jaké dodatečné informace zašle a kdy se ozve.

### 5.3.2 Vyhodnocení mystery shoppingu

Mystery shoppingem byly zjištěny některé nedostatky jak v prezentaci projektu, připravenosti bytů a projektu na prohlídku tak v chování prodejců.

**Przenentace projektu** – zde považuji za největší nedostatek u P3 a P4 nedostatečnou informaci ohledně toho, kdo je prodejce a na koho se má zájemce o bližší informace obrátit. Navíc ani jeden z těchto prodejců neposkytnul kontakt na sebe, pouze odkazovali na asistentku nebo jiné oddělení. Za nedostatek také považuji to, že prodejci neposkytovali žádné propagační materiály o projektu, mimo prodejce projektu P2 a P5, kteří nám poskytly alespoň kartu bytu nebo propagační leták celého projektu.

**Připravenost projektu na prohlídku** – Projekty, které byly podrobeny mystery shoppingu byly většinou připravené na prohlídku až na několik věcí. Osobně mi vadilo, že byty nejsou dostatečně osvětlené pokud neproniká dovnitř dostatečně světlo z venku. Je to dáno tím, že v bytech není zatím uvedena do provozu elektrická síť.

Na dvou projektech stále probíhaly stavební práce nebo drobné dokončovací práce, které lehce narušovaly probíhající prohlídku, protože bylo nutno se vyhýbat rozloženému materiálu nebo nářadí.

Další drobným nedostatkem bylo řešení místa setkání, respektive možnosti parkování po dobu prohlídky. Týká se to zejména projektů P2, P3 a P5. Projekt P2 má svá vlastní venkovní stání, ale jsou přidělená k jednotlivým bytům, takže po dobu prohlídky, je nutno parkovat na těchto stáních nebo hledat vhodné parkování v okolí. P3 se nachází v lokalitě, kde je obecně nedostatek parkovacích a v době prohlídky nebylo možné parkovat přímo u projektu, při tom projekt má svá vlastní garážová stání v 1. podzemním podlaží. P5 se pro změnu nachází v blízkosti úzké silnice a zatačky, takže i zde v době prohlídky byl menší problém s parkováním.

## **6 Návrhy a doporučení pro trh rezidenční výstavby v Ostravě**

Cílem výzkumu a provedené analýzy bylo popsat a charakterizovat trh nové rezidenční výstavby na území města Ostravy. Byla analyzována současná nová výstavba bytů a rodinných domů. Současně byl proveden rozbor struktury této výstavby a dále pak vybrané projekty byly podrobeny mystery shoppingu, aby byly lépe poznány projekty a způsoby, kterými jsou nabízeny. Z provedené analýzy a výzkumu vyplývají následující doporučení pro případné umístění nového projektu na území města Ostravy.

### **6.1 Vyhodnocení vhodnosti lokality města Ostravy pro umístění projektu**

#### **Výběr místa pro umístění projektu bytového domu**

Na základě provedené analýzy považují město Ostravu pro umístění budoucího potenciálního projektu jako vhodnou lokalitu. Městskou část vhodnou pro umístění projektu podle úspěšnosti prodeje stávajících a již dokončených projektů shledávám lokalitu Ostravy Poruby, kde je nejvyšší prodejnost, která dosahuje 91%. Volných bytů zůstalo pouze necelých 9% z celkem 186ti bytů realizovaných ve 3 projektech. Zájem o tuto lokalitu nezůstal bez odezvy. Dnes je plánována výstavba 4 projektů s 506 byty. Tyto byty dále pak budou tvořit konkurenci budoucímu projektu. Přehled počtu projektů podle lokalit je uveden v tabulce č. 5.1.

Další vhodnou lokalitou pro umístění projektu, podle počtu obyvatel je Ostrava Jih, ve které žije nejvíce obyvatel. Proto je zde velká pravděpodobnost, že lidé pocházející z této části budou chtít i nadále v této lokalitě zůstat. Na druhou stranu prodejnost 2 projektů realizovaných na území tohoto obvodu dosahuje pouhých 30%. V části Dubina, kde je realizován jeden projekt s 29 byty, je k dispozici téměř 52% bytů. Největší podíl na prodeji tvoří byty o dispozice 1+1, kterých je prodáno 6 z 15 bytů této dispozice v tomto projektu. V druhém realizovaném projektu, kde jsou již dokončeny 2 domy z celkem 5ti plánovaných každý s 19ti byty, je prodáno 28%, rezervováno je 4% bytů a volných zůstává 65% bytů.

V uvedených lokalitách převažuje zástavba kasárenského stylu a panelová zástavba, jenž byla typická pro období 50. let minulého století. V mnoha případech proto již nevyhovuje současným potřebám. Tato skutečnost by mohla být dalším důvodem pro umístění projektu, zejména pak v lokalitě Ostrava Jih.



## **Skladba bytů**

Pro potencionální projekt doporučuji složení bytů se zaměřením na byty s menší výměrou, respektive s výměrou pohybující se od 30m<sup>2</sup> maximálně do 90m<sup>2</sup>. Tato výměra vyplývá z provedené analýzy, jelikož 91% prodaných bytů tvoří byty s výměrou 20,5 – 98,5. Největší podíl mají byty s výměrou 33,5 – 46,5m<sup>2</sup>, který činí 22,80%. Doporučuji také omezit počet bytů s výměrou 111,5 – 124,5m<sup>2</sup>, protože 70% bytů s touto výměrou je volných, stejně jako 60% bytů s výměrou nad 124,5m<sup>2</sup>. Tuto skutečnost také dokladuje prodejnost podle dispozic, jež je uvedena v tab. 0.13 v příloze č. 4, podle které je téměř 58% bytů s dispozicí 3+kk – 4+1 volných.

Jedním z možných důvodů pro snížený prodej bytů větší výměry je prognóza demografického vývoje, který naznačuje, že se bude zvyšovat průměrný věk a tedy potřeby lidí v oblastí bydlení budou tak více uspokojovat menší byty s menší výměrou. Ale i také proto, že dochází k odkladu založení rodin mladými lidmi, spousta lidí žije sama bez partnera. Tito lidé pak hledají menší kompaktnější byt, který nebude finančně příliš náročný.

K bytům by mělo patřit parkování, sklep a venkovní prostor – balkon, terasa nebo zahrada případně zimní zahrada, vždy úměrně velikosti a dispozici bytů.

## **Cena bytů**

Z výzkumu vyplývá, průměrná cena bytů se v Ostravě pohybuje kolem 34 000Kč/m<sup>2</sup>. Nejvíce se cena bytů pohybuje v intervalu 28 157,5 – 32 166,6 Kč/m<sup>2</sup>. V rámci stanovení vhodné ceny doporučuji, aby se cena v případném novém projektu pohybovala v uvedeném intervalu, protože se v tomto cenovém intervalu se nachází 67% volných bytů. Prodejní cena na m<sup>2</sup> by neměla přesáhnout částku 40 000Kč/m<sup>2</sup>, jelikož do této ceny spadá 78% neprodaných bytů, v důsledku by tak vyšší cena mohla znamenat snížený zájem o tento projekt vzhledem k velké konkurenci a cenovému rozložení bytů.

Při stanovení cen je potřeba brát v úvahu budoucí velkou konkurenci, protože je plánována výstavba celkem 3 979 bytů v 36 projektech. Stanovení vyšších cen může odložit rozhodnutí o koupi bytu v projektu a vyčkat na realizaci jiných projektů. Dle mého názoru spousta lidí může vyčkat na výstavbu bytů v projektu Nová Karolína, v rámci kterého má vzniknout 1 300 nových bytů. Také je potřeba zvážit více kupní sílu místních obyvatel. Vyšší cena by měla být odůvodněna, ať už lukrativní lokalitou, kvalitou použitých materiálů nebo jinou výjimečností projektu.

Příklady výjimečnosti a vyšších cen mohou být 3 projekty realizované v části Moravská Ostrava a Přívoz, kde je dosahována také nejvyšší průměrná cena/m<sup>2</sup> 47 357Kč/m<sup>2</sup>. Jedná se o projekty Améba, který je umístěn v blízkosti Nové Radnice a Komenského sadů, stejně jako projekt Vítězná. Tyto projekty mají výhodu v blízkosti klidové části Ostravy v podobě Komenského sadů a centra města. Třetím projektem je Městská Brána situovaný na ul. Kostelní. Tento projekt má velkou výhodu právě svým umístěním v samotném centru v těsné blízkosti centrálního Masarykova náměstí. V tomto projektu také byla zjištěna nejvyšší cena/m<sup>2</sup> (62 243Kč/m<sup>2</sup>).

V souvislosti s cenou rodinných domů výzkum prokázal, že průměrná cena rodinných domů v developerských projektech na území města Ostravy se pohybuje o téměř 9 000Kč/m<sup>2</sup> níže než průměrná cena za m<sup>2</sup> u bytů v nových projektech.

### **Konkurenční projekty**

Do roku 2016 má na území města Ostravy vyrůst přes 3 000 nových bytů, vytvoří se tak velká konkurence, vůči které bude potencionální projekt bojovat o kupce. Aby projekt byl na trhu úspěšný, měl by již v přípravných fázích počítat s touto konkurencí a nastavit vlastní strategii, jak se s touto konkurencí vypořádat.

Za účelem seznámení se s konkurencí, byl v rámci mé diplomové práce proveden mystery shopping na 5ti projektech. Z tohoto výzkumu vyplývají následující oblasti, kterým by měla být věnována určitá pozornost.

**Prezentace projektů** – na prezentaci projektu dbát již v přípravné fázi, navázat komunikaci s obyvateli nejbližšího okolí projektu a celé dané lokality, aby byli informováni o daném projektu, o průběhu jednání, jelikož z těchto obyvatel se mohou stát budoucí kupci bytů v projektu. Ke komunikaci s touto skupinou doporučuji využívat lokální tištěná média, zpravodaje apod.

**Internetové stránky** - Samozřejmostí jsou internetové stránky. I když cílem výzkumu nebylo tyto stránky blíže zkoumat, ale tím, že byly prohlédnuty, dovoluji si několik poznámek. Pokud je to možné v názvu stránek by měl být uveden název projektu, pro usnadnění vyhledávání. Dále pak stránky, by měly mít patřičnou kvalitní grafiku a zpracování. Dbát na funkčnost odkazů.

Po obsahové stránce, by zde měly být zahrnuty informace o průběhu řízení, zejména stavebního. Také by zde měly být uváděny a vkládány informace o průběhu stavby,

zejména pak termíny zahájení stavby, termíny fází projektu a jejich případné změny. Rovněž věnovat údržbě těchto stránek patřičnou péči.

Důležitou částí jsou kontakty, kde by měly být uvedeny jasné odkazy na koho se má zájemce o další informace obracet, kdo bude zajišťovat prohlídky a s kým může zájemce blíže komunikovat.

**Ceník** – samostatnou část věnuji ceníku uvedenému na internetových stránkách projektu. Ceníky byly většinou přehledné, při kliknutí na daný byt vyjela samostatná karta bytu. Mimo ceníku projektu Nové byty Ostrava, bylo nutné z této karty prokliknout zpět na ceník a nešlo přecházet přímo z otevřené karty bytu na kartu dalšího bytu. Na kartě také uvádět veškeré příslušenství k bytu. Označit řádně byty, které byly prodány a které jsou stále k dispozici. V případě výstavby více domů v několika etapách, uvést, i číslo etapy, ve které bude daný dům postaven a kdy budou zahájeny prodeje v těchto domech.

Pro získání přehledu o zájmu o projekt zavést systém sledování odezvy nejen z placené inzerce jak tištěné tak netištěné, ale i sledovat návštěvnost stránek projektu. Také zde umístit krátkou anketu na hodnocení projektu případně, prohlídky, prodejce a také nabídnout možnost vlastního vyjádření, v rámci možností a mezích projektu. Po vyprodání projektu rozhodně nedoporučuji ukončit činnost internetových stránek, ale přenést jejich těžiště jako prostor, kde si budoucí majitelé mohou sdělovat informace ohledně dění v domě, nabízet své byty v případě prodeje a používat je ke komunikaci se správcem domu.

**Prohlídky** – Na základě prohlídek v rámci mystery shoppingu doporučuji pak zaměřit pozornost na níže uvedené oblasti, které by pro hladký průběh prohlídky měly být zajištěny.

- Tým lidí, kteří se budou starat o organizování prohlídek a komunikaci se zájemci a později kupci.
- Zajistit dostatečné osvětlení místností, v případě nedostatečného přírodního osvětlení z venku.
- Omezit pohyb pracovníků v době prohlídky na projektu, aby nenarušovali zbytečně prohlídky, vyklidit náradí a materiál z chodeb, aby nebránily pohybu.

- Pokud možno vyčistit a uklidit co nejvíce prezentované byty od stavebních materiálů, nánosů prachu.

Prodejčům takových projektů také doporučuji vytvořit krátkou tištěnou prezentaci jednotlivých bytů, tzv. karty bytů, která by obsahovala stručné informace o projektu, stručný popis konkrétního bytu, o který mají klienti zájem. Jelikož se vždy na takovém projektu provádí prohlídka více bytů doporučuji v této prezentaci uvést vybrané byty podle dispozic jako vzor. Na této kartě by neměly dále chybět kontaktní údaje o prodejci.

Protože byty jsou nabízeny většinou v kolaudačním minimu, tedy pouze s obložením koupelen a WC, doporučuji také vytvořit vizualizace návrhu vybavení jednotlivých bytů, nebo jen u několika bytů a umístit tyto návrhy v jednotlivých bytech nebo by mohly být součástí tištěné prezentace pro klienta, aby si vytvořil představu, jak by daný byt mohl vypadat. Samozřejmostí je pak prezentace vzorového bytu kompletně vybaveného a zařízeného.

### **Konkurenční lokality**

Mimo stávajících projektů sledávám konkurenci pro potenciální projekt v blízkých lokalitách ve vzdálenosti cca do 25 až 30ti km od Ostravy, zejména pak lokality ve směru na Frýdek Místek a Beskydy. Je to dáno současným trendem, kdy lidé se začínají přesídlvat do periférií měst, tak aby měli dobré spojení s jeho administrativním a obchodním zázemím a zároveň žili v klidném prostředí okraje města. Tento trend je velmi vidět na situaci v Praze a začíná se prosazovat i na území města Ostravy. Právě lokality ve vzdálenosti do 30ti km od Ostravy poskytují dostatečnou občanskou vybavenost, dostatečné dopravní spojení s městem i vzhledem k tomu, že mezi městy Ostrava a Frýdek Místek je vybudována dálnice R56. Kromě lokalit směrem na Frýdek Místek jsou dalšími významnými konkurenčními lokalitami Opava a její okolí. Slabší konkurenční oblastí může být okolí Havířova. Tyto lokality jsou významnými konkurenty pro developerské projekty rodinných domů, protože ceny pozemků jsou zde nižší a menší obce, se snaží vytvářet podmínky pro rozvoj výstavby na jejich území. Výjimku tvoří lokality přímo v Beskydech v žádaných lokalitách jako je Čeladná.

## **6.2 Návrh výzkumů**

Provedený výzkum byl pouze orientační a měl popsat konkrétní trh s novou rezidenční výstavbou pro potřeby budoucího potenciálního projektu. Pro zvýšení úspěšnosti projektu na trhu v podobě rychlosti prodeje doporučuji provést před zahájením

prací na takovém projektu několik dílčích průzkumů trhu, aby projekt zbytečně zůstal neobsazen.

Doporučuji provést výzkum za účelem stanovení profilu zákazníka projektu. Cílem výzkumu by mělo být zjištění preferencí lidí v oblastí bydlení a sledování zájmu o jednotlivé lokality.

Hlavními sledovanými oblastmi by mělo být sledování poptávek po jednotlivých lokalitách a nabídek bytů v těchto lokalitách. Takovýto výzkum by měl být proveden ve spolupráci s realitními kancelářemi působícími v dané lokalitě a jejich databáze jak poptávek tak nabídek.

### **Profil zákazníka**

Pro zjištění preferencí lidí v oblastí bydlení doporučuji pak provést primární výzkum s dotazníkovým šetřením. Otázky by se měly týkat preferencí v oblastí bydlení, zda by lidé dali přednost starším bytům nebo novostavbám a jaký mají postoj k novým stavbám, které vznikají. Výběrový soubor by se měl skládat převážně z lidí žijící ve městě, kde je projekt plánován. Příležitosti, kde by měli být tito lidé kontaktováni jsou při prohlídce bytů v rámci spolupráce s realitní kanceláří nebo během telefonického rozhovoru. Další příležitostí je dotazování během dnů otevřených dveří na nových projektech, které se běžně provádějí, zde je ale nutný souhlas majitele daného projektu.

Další možnou alternativou je provedení tohoto šetření v podobě ankety, kdy by mohli být dotazováni lidé na ulici. Výběr respondentů by byl na základě úsudků tazatelů. Také by bylo vhodné zjistit spokojenost osob žijících v bytech v novostavbách. Protože se v Ostravě nacházejí tři vysoké školy, doporučuji také zjistit preference studentů jako budoucích možných zájemců o bydlení, protože se nacházejí ve věku, kdy budou řešit velmi intenzivně svůj budoucí život jak pracovní tak rodinný. U těchto respondentů zjišťovat jaký vztah mají k Ostravě, zda by si představili, že by zde žili s rodinou trvale, pokud pocházejí z jiných měst.

Pro lepší zacílení dále provést výzkum pracovních příležitostí v regionu se zaměřením, jaké společnosti zde působí, jaká je jejich oblast působnosti a jaké zaměstnance zaměstnávají případně jaké zaměstnance hledají. Na základě toho může pak být projekt nabízen třeba i společností, aby si zde pořídili několik služebních bytů pro své zaměstnance nebo dojíždějící pracovníky na vysokých pozicích.

## **Konkurence**

V případě potencionálního projektu doporučuji sledovat prodejnost jednotlivých projektů ať již postavených tak i ve výstavbě. Dále pak sledovat komunikaci těchto projektů, jaké komunikační nástroje používají a kde jsou tyto projekty prezentovány. U plánovaných projektů sledovat jejich vývoj a stadium v jakém se nacházejí, zda je již vydáno stavební povolení apod. Zdrojem dat jsou pak internetové stránky jednotlivých projektů, inzerce jak tištěná tak elektronická, a sledování médií. U již postavených projektů doporučuji provádět mystery shoppingy nebo alespoň navštívit jejich dny otevřených dveří pokud jsou pořádány.

Mimo této konkurence doporučuji provést orientační výzkum v rámci celého kraje a sledovat nejen nové developerské projekty, ale i výstavbu rodinných domů, které si lidé staví svépomocí nebo prostřednictvím stavebních firem. K tomu dále sledovat podrobně trh s pozemky, jako základního zdroje pro výstavbu.

## 7 Závěr

Cílem mé diplomové práce bylo popsat a analyzovat trh nové rezidenční výstavby na území města Ostravy. Analýza a i výzkum byl zaměřen na developerské projekty jak na již dokončené tak i plánované. Analýza byla provedena z pohledu potencionálního developera, který uvažuje o umístění projektu na území města Ostravy. Práce by měla tedy sloužit jako výchozí podklad pro další podrobnější výzkum trhu, zejména jednotlivých subjektů trhu a především zákazníků.

Pro účely této analýzy trhu byl proveden průzkum trhu, kde hlavními zdroji informací byly internetové stránky jednotlivých projektů. Na základě těchto údajů byl popsán trh z pohledu toho, co se nabízí, jaká je skladba bytů a jak jsou jednotlivé projekty úspěšné v prodeji vzhledem k současné situaci. Na základě této analýzy bylo provedeno vyhodnocení Ostravy pro vhodnost umístění projektu, nastínění možné skladby bytů a i zmapování konkurence.

Jak jsem již uvedl, z provedené analýzy vyplývají jak návrhy a doporučení, ale i další otázky nebo témata, která si vyžadují vlastní výzkum. Zmínil bych zejména samostatný výzkum se zaměřením na profil zákazníků, který by měl být zaměřen na sledování trendů v oblastech bydlení, zkoumat přístup mladých lidí, kteří se v blízké budoucnosti stanou novými kupujícími na trhu s bydlením a zjistit, jaké mají představy o svém bydlení.

Rovněž pro získání uceleného obrazu o celkové situaci na trhu, doporučuji provést samostatné výzkumy souvisejících trhů a jejich dlouhodobé sledování.

Protože osobně se pohybuji na trhu realit a spolupracoval jsem na této práci s oddělením developmentu Century21, má pro mne tato práce velký přínos v tom, že jsem si uvědomil jak je tento trh komplikovaný a čemu všemu je potřeba věnovat pozornost, aby byl projekt úspěšný. Dále jsem poznal blíže samotný trh a více pochopil jeho charakter, způsob fungování a vlivy, které tento trh více či méně ovlivňují.

## Seznam použitých zdrojů

### A) Seznam použité literatury

- [1] BAKALA, J., BORÁK. M., GRACOVÁ, B., GROBELNÝ, A., JIŘÍK, K., KLÍMA, B., MYŠKA, M., PITRONOVÁ, B., STEINER. J., *Dějiny Ostravy*. 1. vyd. Ostrava – Nakladatelství Sfinga, 1993. 811 s. ISBN 80-85491-39-7
- [2] EVANS, W. A., *Economics, real estate and the suppl o fland*. 1. vyd. Velká Británie Oxford – Blackwell publishing Ltd., 2004. 258 s. ISBN 1-4051-1862-8
- [3] FORET, M., *Marketingový průzkum, poznáváme svoje zákazníky*. 1. vyd. Brno – Computer Press, 2008. 121 s. ISBN 978-80-251-2183-2
- [4] FREY, P. *Marketingová komunikace: to nejlepší z nových trendů*. 2.rozš. vyd. Praha: Management Press, 2008. 195 s. ISBN 978-80-7261-160-7
- [5] JANÁČKOVÁ, H., *Vybrané mikroekonomické charakteristiky trhu bydlení v České republice*. Slezská univerzita v Opavě, Obchodně podnikatelská fakulta v Karviné, 2004. 152 s. ISBN 80-7248-258-0
- [6] KESNER, L. *Marketing a management muzeí a památek*. 1. vyd, Praha – Grada Publishing, 2005. 304 s. ISBN 80-247-1104-4
- [7] KOTLER, Ph. *Marketing Management. Analýza, plánování, využití, kontrola*. Dvanácté vydání. Praha - Grada Publishing, 2007. 792 s. ISBN 978-80-247-1359-5
- [8] KOTLER, Ph., KELLER, L., K. *A framework for marketing management*. 3. vyd. USA Upper Saddle River, Prentice Hall 2006. 360 s. ISBN 0-13-145258-4
- [9] KOZEL, R. a kol., *Moderní marketingový výzkum*. 1.vyd. Grada Publishing, 2006. 280 s. ISBN 80-247-0966-X
- [10] LUX, M., SUNEGA, P. *Jak dobře investovat do bydlení*. 1. vyd. Praha – Sociologické nakladatelství, 2006. 288 s. ISBN 80-86429-56-3
- [11] LUX, M., a kol. *Bydlení věc veřejná, Sociální aspekty bydlení v České republice a zemích Evropské unie*. 1. vyd. Praha – Sociologické nakladatelství, 2002. 287 s. ISBN 80-86429-12-1
- [12] PARASURAMAN, A., *Marketing research*. 2. vyd. USA Addison-Wesley Publishing Company, 1991. 898 s. ISBN 0-201-50282-8



- [13] PLESKAČ, J., SOUKUP, L. *Marketing ve stavebnictví*. 1. vyd. Praha – Grada Publishing, 2001. 232 s. ISBN 80-247-0052-2
- [14] POLÁKOVÁ, O. *Bydlení a bytová politika*. 1. vyd. Praha – Ekopress, 2006. 294 s. ISBN 80-86929-03-5
- [15] PŘIBOVÁ, M. a kol., *Marketingový výzkum v praxi*. 1. vyd. Praha - Grada Publishing, 1996. 248 s. ISBN 80-7169-299-9
- [16] TOMEK, G., VÁVROVÁ, V. *Marketing od myšlenky po realizaci*. 1. vyd. Praha – Professional Publishing, 2007. 308 s. ISBN 978-80-86946-45-0
- [17] VYSEKALOVÁ J. *Psychologie spotřebitele – Jak zákazníci nakupují*. 1.vyd. Praha - Grada Publishing, 2004. 283 s. ISBN 80-247-0393-9

## **B) Internetové zdroje**

- [18] [www.czso.cz](http://www.czso.cz)
- [19] [www.kr-moravskoslezsky.cz](http://www.kr-moravskoslezsky.cz)
- [20] [www.ostrava.cz](http://www.ostrava.cz)
- [21] [www.cnb.cz](http://www.cnb.cz)
- [22] [www.mfcr.cz](http://www.mfcr.cz)
- [23] [www.mmr.cz](http://www.mmr.cz)
- [24] [www.sfrb.cz](http://www.sfrb.cz)
- [25] [www.risy.cz](http://www.risy.cz)
- [26] [www.ihned.cz](http://www.ihned.cz)
- [27] [www.mpsv.cz](http://www.mpsv.cz)
- [28] [www.drrealstav.cz/project.php/palace-sitte/cs/o-projektu](http://www.drrealstav.cz/project.php/palace-sitte/cs/o-projektu)
- [29] [www.nova-karolina.cz](http://www.nova-karolina.cz)
- [30] [www.sazecskostrava.cz](http://www.sazecskostrava.cz)
- [31] [www.ovcentrumbydleni.cz/projekty/viladomy-u-stare-vodarny-1](http://www.ovcentrumbydleni.cz/projekty/viladomy-u-stare-vodarny-1)
- [32] [www.skanskareality.cz/categor.php?id=782&](http://www.skanskareality.cz/categor.php?id=782&)
- [33] [www.orco.cz/siesta.html](http://www.orco.cz/siesta.html)

- [34] [www.rezidenceslezska.cz](http://www.rezidenceslezska.cz)
- [35] [www.viteznaostrava.cz](http://www.viteznaostrava.cz)
- [36] [www.provaznicka.cz](http://www.provaznicka.cz)
- [37] [www.mestskabrana.cz](http://www.mestskabrana.cz)
- [38] [www.rscs.cz/cs/developersky-projekt/na-lanech-ostrava-nova-ves266/?projectList](http://www.rscs.cz/cs/developersky-projekt/na-lanech-ostrava-nova-ves266/?projectList)
- [39] [www.canaba.cz/cs/byty/ostrava/](http://www.canaba.cz/cs/byty/ostrava/)
- [40] [www.viladomygeminy.cz](http://www.viladomygeminy.cz)
- [41] [www.viladomynovabela.cz](http://www.viladomynovabela.cz)
- [42] [www.rezidenceameba.cz](http://www.rezidenceameba.cz)
- [43] [www.vyhliodka-hladnovska.cz](http://www.vyhliodka-hladnovska.cz)
- [44] [www.bytymirova.cz](http://www.bytymirova.cz)
- [45] [www.novebytyostrava.cz](http://www.novebytyostrava.cz)
- [46] [www.atriumslezska.cz](http://www.atriumslezska.cz)
- [47] [www.isarege.cz/repinova/](http://www.isarege.cz/repinova/)
- [48] [www.novaporuba.cz](http://www.novaporuba.cz)
- [49] [www.orcogroup.cz/projects/podkova](http://www.orcogroup.cz/projects/podkova)
- [50] [www.mu-j-byt.cz/byt/martinov1.php](http://www.mu-j-byt.cz/byt/martinov1.php)
- [51] [www.domyslezska.cz](http://www.domyslezska.cz)
- [52] [www.lesopark.cz](http://www.lesopark.cz)
- [53] [www.muglinov.cz](http://www.muglinov.cz)
- [54] [www.slunecnastran.cz](http://www.slunecnastran.cz)
- [55] [www.rdstarabela.cz](http://www.rdstarabela.cz)
- [56] [www.investplus.cz](http://www.investplus.cz)
- [57] [www.3treal.cz/index.php](http://www.3treal.cz/index.php)
- [58] [www.ereality.cz/index.php?param=nex\\_detail&id=1281542&close=1](http://www.ereality.cz/index.php?param=nex_detail&id=1281542&close=1)

- [59] <<http://www.simar.cz/standardy-kvality/kvalitativni-standardy/mystery-shopping.php>> ze dne 15.3.2010
- [60] <<http://www.ct24.cz/ekonomika/67220-mystery-shopping-proklepne-nespolehlive-zamestnance/>> ze dne 15.3.2010
- [61] <http://www.nms.cz/cz/produkty-a-sluzby/specialni-vyzkumy/car-mystery-shopping/>
- [62] [www.hypoindex.cz](http://www.hypoindex.cz)
- [63] <[http://www.ostrava.cz/jahia/Jahia/site/ostrava/ostrava/podnikatel/podnikatelske-prostredi/real\\_estate\\_report](http://www.ostrava.cz/jahia/Jahia/site/ostrava/ostrava/podnikatel/podnikatelske-prostredi/real_estate_report)> ze dne 10.3.2010
- [64] <[www.vitkovice.cz/9/cs/node/196](http://www.vitkovice.cz/9/cs/node/196)> ze dne 19.3.2010
- [65] [www.mzp.cz](http://www.mzp.cz)
- [66] [www.zelenausporam.cz](http://www.zelenausporam.cz)
- [67] <<http://www.svet-bydleni.cz/umeni-design-a-architektura/vitkovice-a-npu-podepsaly-memorandum-o-budoucnosti-unikatni-industrialni-pamatky-vysoke-pece.aspx>> ze dne 19.3.2010
- [68] <[http://moravskoslezsky.denik.cz/zpravy\\_region/20080609\\_vitkovice\\_dolnobl原因\\_re\\_vitalizace.html](http://moravskoslezsky.denik.cz/zpravy_region/20080609_vitkovice_dolnobl原因_re_vitalizace.html)> ze dne 20.3.2010
- [69] <<http://www.stavebni-forum.cz/cs/article/6395/ostravska-karolina-si-zaslouzi-nemistne-velke-investice-i/>> ze dne 20.3.2010

### **C) Jiné zdroje**

- [70] MAGISTRÁT MĚSTA OSTRAVY., *Strategický plán rozvoje statutárního města Ostravy na léta 2005 - 2013*

## Seznam použitých zkratek

apod. – a tak podobně

a.s. – akciová společnost

č. – číslo

ČR – Česká republika

DPH – daň z přidané hodnoty

m.n.m – metrů nad mořem

m<sup>2</sup> – metr čtvereční

obr. - obrázek

r. – rok

RD – rodinný dům

Sb. – sbírky

s.r.o. – společnost s ručením omezeným

Tab. – tabulka

Tzv. – tak zvaný

## Prohlášení o využití výsledků diplomové práce

Prohlašuji, že

- byl jsem seznámen s tím, že na mou diplomovou práci se plně vztahuje zákon č. 121/2000 Sb. – autorský zákon, zejména § 35 – užití díla v rámci občanských a náboženských obřadů, v rámci školních představení a užití díla školního a § 60 – školní dílo,
- beru na vědomí, že Vysoká škola báňská – Technická univerzita Ostrava (dále jen VŠB-TUO) má právo nevýdělečně ke své vnitřní potřebě diplomovou práci užít (§ 35 odst. 3),
- souhlasím s tím, že jeden výtisk diplomové práce bude uložen v Ústřední knihovně VŠB-TUO k prezenčnímu nahlédnutí a jeden výtisk bude uložen u vedoucího diplomové (bakalářské) práce. Souhlasím s tím, že údaje o diplomové práci, obsažené v Záznamu o závěrečné práci, umístěném v příloze mé diplomové práce, budou zveřejněny v informačním systému VŠB-TUO,
- bylo sjednáno, že s VŠB-TUO, v případě zájmu z její strany, uzavřu licenční smlouvu s oprávněním užít dílo v rozsahu § 12 odst. 4 autorského zákona,
- bylo sjednáno, že užít své dílo – diplomovou práci nebo poskytnout licenci k jejímu využití mohu jen se souhlasem VŠB-TUO, která je oprávněna v takovém případě ode mne požadovat přiměřený příspěvek na úhradu nákladů, které byly VŠB-TUO na vytvoření díla vynaloženy (až do jejich skutečné výše).

V Ostravě dne 30. dubna 2010

.....  
Tomáš Bielecki

Adresa trvalého pobytu studenta:

Horní Těrlicko 379, 735 42 TĚRLICKO

## **Seznam příloh**

Příloha č. 1 Vývoj zahájených a dokončených bytů v rodinných a bytových domech

Příloha č. 2 Počet obyvatel s přihlášeným trvalým bydlištěm na území města Ostravy a  
obcí ve správním obvodu města

Příloha č. 3 Přehled projektů

Příloha č. 4 Obsazenost

Příloha č. 5 Ceny bytů

Příloha č. 6 Srovnání cen domů a bytů

Příloha č. 7 Záznam z mystery shoppingu P1

Příloha č. 8 Záznam mystery shoppingu P2

Příloha č. 9 Záznam mystery shoppingu P3

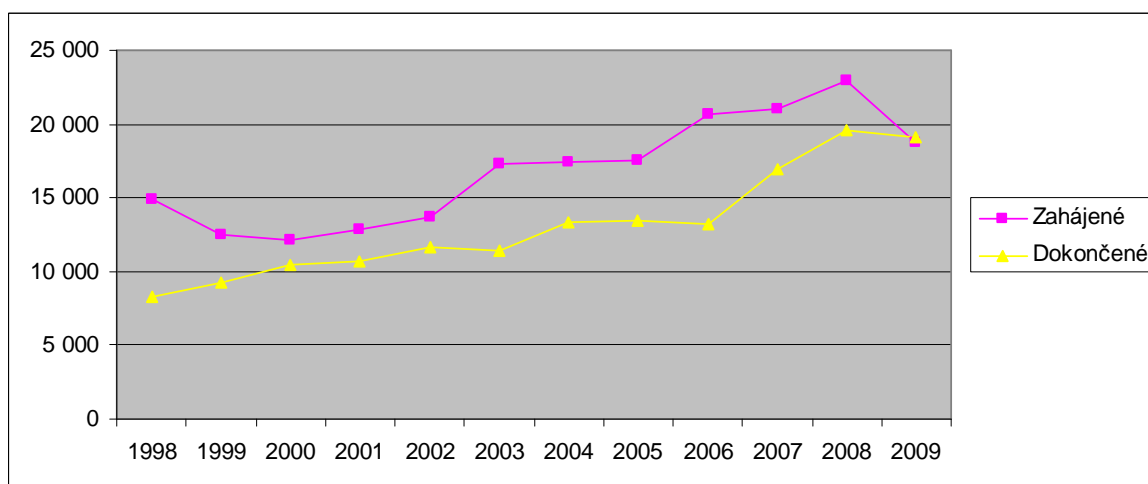
Příloha č. 10 Záznam mystery shoppingu P4

Příloha č. 11 Záznam mystery shoppingu P5

## **Přílohy**

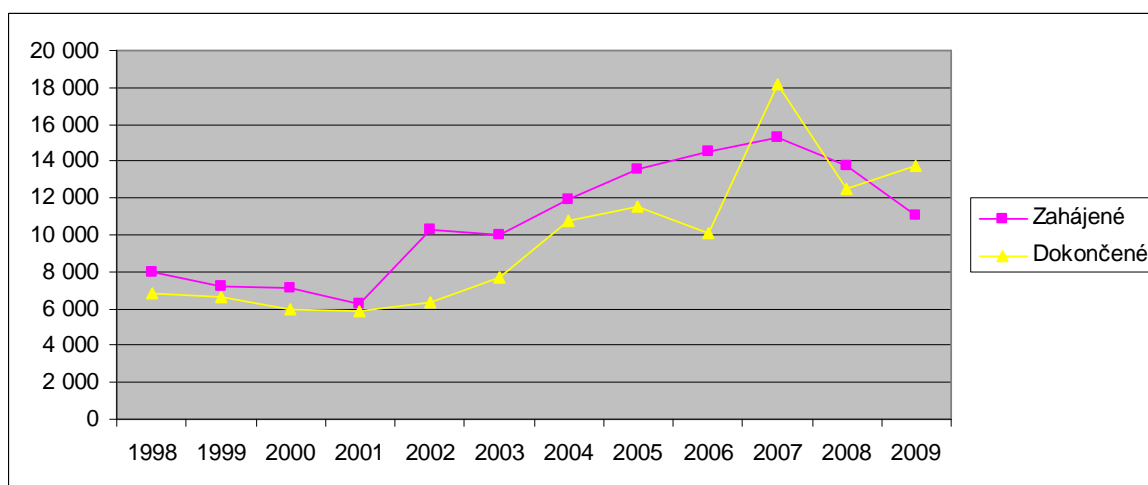
## Příloha č. 1 Vývoj zahájených a dokončených bytů v rodinných a bytových domech.

Graf 0.1 Počet zahájených a dokončených bytů v rodinných domech za období 1998 - 2009



Zdroj: ČSÚ vlastní výpočty

Graf 0.2: Počet zahájených a dokončených bytů v bytových domech



Zdroj: ČSÚ vlastní výpočty



**Příloha č. 2 Počet obyvatel s přihlášeným trvalým bydlištěm na území města Ostravy a obcí ve správním obvodu města.**

Městské obvody	Mladší 15 let	Občané od 15	Celkem občanů	Cizinci	Celkem obyvatel
Hošťálkovice	202	1 356	1 558	8	1 566
Hrabová	494	3 182	3 676	112	3 788
Krásné Pole	357	2 132	2 489	33	2 522
Lhotka	183	996	1 179	8	1 187
Mariánské Hory a Hulváky	1 753	10 843	12 596	467	13 063
Martinov	132	982	1 114	8	1 122
Michálkovice	456	2 651	3 107	47	3 154
Moravská Ostrava a Přívoz	5 422	34 405	39 827	1 988	41 815
Nová Bělá	242	1 451	1 693	52	1 745
Nová Ves	119	526	645	34	679
Ostrava - Jih	14 186	95 596	109 782	4 590	114 372
Petřkovice	406	2 593	2 999	20	3 019
Plesná	195	1 096	1 291	18	1 309
Polanka nad Odrou	660	4 082	4 742	34	4 776
Poruba	8 274	61 182	69 456	1 146	70 602
Proskovice	185	1 033	1 218	7	1 225
Pustkovec	205	1 026	1 231	12	1 243
Radvanice a Bartovice	982	5 547	6 529	250	6 779
Slezská Ostrava	3 336	17 267	20 603	874	21 477
Stará Bělá	570	3 169	3 739	33	3 772
Svinov	569	3 866	4 435	113	4 548
Třebovice	241	1 605	1 846	25	1 871
Vítkovice	1 362	6 090	7 452	586	8 038
Celkem	40 531	262 676	303 207	10 465	313 672

Obce	Mladší 15 let	Občané od 15	Celkem občanů	Cizinci	Celkem obyvatel
Čavisov	66	417	483	1	484
Dolní Lhota	196	1 186	1 382	5	1 387
Horní Lhota	88	633	721	5	726
Klimkovice	589	3 532	4 121	15	4 136
Olbramice	95	517	612	4	616
Stará Ves nad Ondřejnicí	355	2 266	2 621	10	2 631
Šenov	813	5 038	5 851	27	5 878
Václavovice	259	1 523	1 782	7	1 789
Velká Polom	270	1 508	1 778	14	1 792
Vratimov	954	5 944	6 898	49	6 947
Vřesina	383	2 321	2 704	16	2 720
Zbyslavice	78	499	577	5	582
Celkem	4 146	25 384	29 530	158	29 688

Zdroj:[19]

## Příloha č. 3 Přehled projektů

**Tab. 0.1: Přehled bytových projektů**

Projekt	Počet bytů	Počet domů	Stav	Lokalita
Přední Padělký	18	3	Dokončeno	Martinov
Podkova	51	1	Dokončeno	Moravská Ostrava
Nová Poruba	147	3	Dokončeno	Poruba
Větrná	23	1	Dokončeno	Poruba
Repinova	7	1	Dokončeno	Moravská Ostrava
Atrium Slezská	128	4	Dokončeno	Slezská Ostrava
Nové byty Ostrava	132	15	Dokončeno	Heřmanice
Mírová	24	1	Dokončeno	Vítkovice
Vyhlička Hladnovská	24	1	Dokončeno	Slezská Ostrava
Améba	40	2	Dokončeno	Moravská Ostrava
Nová Bělá	74	5	Dokončeno	Nová Bělá
Dubina	29	2	Dokončeno	Dubina
Městská brána	37	1	Dokončeno	Moravská Ostrava
Slezská	46	3	Pozastaven	Slezská Ostrava
Siesta	59	5	Pozastaven	Slezská Ostrava
Korunní	6	1	Pozastaven	Marianské Hory
Moravia	35	1	Pozastaven	Marianské Hory
Zelený dvůr	300	3	Pozastaven	Moravská Ostrava
Větrník	296	4	Pozastaven	Poruba
Piazza Italia	184	2	Pozastaven	Vítkovice
U Řeky	21	-	Pozastaven	Moravská Ostrava
Palace ESET Centrum	68	-	Pozastaven	Poruba
U Staré Vodárny	60	5	V plánu	Svinov
Sazečská	24	1	V plánu	Slezská Ostrava
Francouzská	142	4	V plánu	Poruba
Za Starou elektrárnou	83	1	V plánu	Slezská Ostrava
Šimáčkova	204	5	V plánu	Marianské Hory
Opavská	200	4	V plánu	Poruba
Nová Karolína	1 300	-	V plánu	Moravská Ostrava
Palace Sitte	20	-	V plánu	Moravská Ostrava
Vaclaw	15	-	V plánu	Moravská Ostrava
Gemini	24	2	Ve výstavbě	Nová Bělá
Na Lánech	23	1	Ve výstavbě	Nová Ves
Poruba	16	1	Ve výstavbě	Poruba
Provaznická	95	5	Ve výstavbě	Hrabůvka
Vítězná Residents	24	1	Ve výstavbě	Moravská Ostrava
Celkem	3 979	89	-	-

Zdroj: [62] vlastní výpočty

**Tab. 0.2 Celková obsazenost podle stavu projektu**

Stav projektu	Stav absolutní četnost					Celkem
	Prodáno	Rezervace	Pronajato	V jednání	Volný	
Dokončeno	431	31	9	16	247	734
Pozastaven	0	0	0	0	1015	1 015
V plánu	0	4	0	0	2044	2 048
Ve výstavbě	41	18	0	11	112	182
Celkem	472	53	9	27	3418	3 979

**Tab. 0.3 Přehled projektů rodinných domů**

Projekt	Domy	Stav	Lokalita
Keltičkova	13	dokončeno	Slezská Ostrava
Lesopark	33	Ve výstavbě/dokončeno	Slezská Ostrava
hruškový sad	60	Ve výstavbě/dokončeno	Slezská Ostrava
Slunečná stráň	17	Ve výstavbě/dokončeno	
Bartovice	8	Ve výstavbě	Bartovice
Stará Bělá	10	Ve výstavbě/dokončeno	Stará Bělá
Koblov	12	Ve výstavbě/dokončeno	Koblov
Na Skalách	53	V plánu	Hošťálkovice
Vlnitá	21	V plánu	Plesná
Suma	227	-	-

Zdroj: [62] vlastní výpočty

**Tab. 0.4 Dispozice bytů podle lokalit absolutní četnost**

Lokalita	Dispozice								Celkový součet
	1+1	1+kk	2+1	2+kk	3+1	3+kk	4+1	4+kk	
Dubina	15	0	8	0	0	0	6	0	29
Heřmanice	0	9	0	21	0	30	0	72	132
Hrabůvka	0	0	0	9	10	0	0	0	19
Moravská Ostrava a Přívoz	0	4	1	15	8	46	0	11	85
Nová Bělá	0	7	0	44	14	27	0	6	98
Nová Ves	0	10	0	8	0	0	0	0	18
Slezská Ostrava	0	32	2	49	13	30	5	22	153
Vítkovice	0	0	0	10	0	12	0	2	24
Celkem	15	62	11	156	45	145	11	113	558

**Tab. 0.5 Dispozice bytů podle lokalit relativní četnost**

Lokalita	1+1	1+kk	2+1	2+kk	3+1	3+kk	4+1	4+kk	Celkový součet
Dubina	100,00%	0,00%	72,73%	0,00%	0,00%	0,00%	54,55%	0,00%	5,20%
Heřmanice	0,00%	14,52%	0,00%	13,46%	0,00%	20,69%	0,00%	63,72%	23,66%
Hrabůvka	0,00%	0,00%	0,00%	5,77%	22,22%	0,00%	0,00%	0,00%	3,41%
Moravská Ostrava a Přívoz	0,00%	6,45%	9,09%	9,62%	17,78%	31,72%	0,00%	9,73%	15,23%
Nová Bělá	0,00%	11,29%	0,00%	28,21%	31,11%	18,62%	0,00%	5,31%	17,56%
Nová Ves	0,00%	16,13%	0,00%	5,13%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	3,23%
Slezská Ostrava	0,00%	51,61%	18,18%	31,41%	28,89%	20,69%	45,45%	19,47%	27,42%
Vítkovice	0,00%	0,00%	0,00%	6,41%	0,00%	8,28%	0,00%	1,77%	4,30%
Absolutní četnost celkem	15	62	11	156	45	145	11	113	558

## Příloha č. 4 Obsazenost

**Tab. 0.6 Celková obsazenost bytů podle stavu projektu absolutní četnost**

Stav projektu	Stav absolutní četnost					Celkem
	Prodáno	Rezervace	Pronajato	V jednání	Volný	
Dokončeno	431	31	9	16	247	734
Pozastaven	0	0	0	0	1015	1 015
V plánu	0	4	0	0	2044	2 048
Ve výstavbě	41	18	0	11	112	182
<b>Celkem</b>	<b>472</b>	<b>53</b>	<b>9</b>	<b>27</b>	<b>3418</b>	<b>3 979</b>

**Tab. 0.7 Celková obsazenost bytů podle stavu projektu relativní četnost**

Stav projektu	Stav relativní četnost					Celkem
	Prodáno	Rezervace	Pronajato	V jednání	Volný	
Dokončeno	58,72%	4,22%	1,23%	2,18%	33,65%	100,00%
Pozastaven	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	100,00%	100,00%
V plánu	0,00%	0,20%	0,00%	0,00%	99,80%	100,00%
Ve výstavbě	22,53%	9,89%	0,00%	6,04%	61,54%	100,00%
<b>Celkem</b>	<b>11,86%</b>	<b>1,33%</b>	<b>0,23%</b>	<b>0,68%</b>	<b>85,90%</b>	<b>100,00%</b>

**Tab. 0.8 Obsazenost rodinných bytů absolutní četnost**

Projekt	Stav				Celkový součet
	Prodáno	Rezervace	V jednání	Volný	
Bartovice	0	0	0	8	8
Stará Bělá	4	1	2	3	10
Koblov	0	0	0	12	12
Keltičkova	13	0	0	0	13
Slunečná Stráž	6	0	1	10	17
Vlnitá	0	0	0	21	21
Lesopark	13	2	0	18	33
Na Skalách	0	1	0	52	53
Hruškový Sad	6	0	1	53	60
<b>Celkový součet</b>	<b>42</b>	<b>4</b>	<b>4</b>	<b>177</b>	<b>227</b>
Relativní vyjádření	18,50%	1,76%	1,76%	77,97%	100,00%

**Tab. 0.9 Obsazenost podle lokality absolutní a relativní četnost**

Lokalita	Stav absolutní četnost					Celkem	Stav relativní četnost					Celkem
	Prodáno	Rezervace	V jednání	Pronajato	Volný		Prodáno	Rezervace	V jednání	Pronajato	Volný	
Dubina	10	4	-	-	15	29	34,48%	13,79%	0,00%	0,00%	51,72%	100,00%
Heřmanice	27	15	11	-	79	132	20,45%	11,36%	8,33%	0,00%	59,85%	100,00%
Hrabůvka	27	4	2	-	62	95	28,42%	4,21%	2,11%	0,00%	65,26%	100,00%
Martinov	18	-	-	-	-	18	100,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	100,00%
Moravská Ostrava	79	12	6	-	62	159	49,69%	7,55%	3,77%	0,00%	38,99%	100,00%
Nová Bělá	18	10	8	-	62	98	18,37%	10,20%	8,16%	0,00%	63,27%	100,00%
Nová Ves	9	-	-	-	14	23	39,13%	0,00%	0,00%	0,00%	60,87%	100,00%
Poruba	170	-	-	-	16	186	91,40%	0,00%	0,00%	0,00%	8,60%	100,00%
Slezská Ostrava	100	4	-	-	48	152	65,79%	2,63%	0,00%	0,00%	31,58%	100,00%
Vítkovice	14	-	-	9	1	24	58,33%	0,00%	0,00%	37,50%	4,17%	100,00%
Celkový součet	472	49	27	9	359	916	51,53%	5,35%	2,95%	0,98%	39,19%	100,00%

**Tab. 0.10: Obsazenost podle výměry absolutní četnost**

Plocha bytu (m2)		Absolutní četnost	Relativní četnost	Stav						
				Prodáno	Pronajato	Pronájem	Rezervace	Rezervováno	V jednání	Volný
20,5	33,5	50	8,96%	30	-	-	2	-	2	16
33,5	46,5	63	11,29%	44	-	-	5	-	-	14
46,5	59,5	84	15,05%	31	-	3	5	-	9	36
59,5	72,5	52	9,32%	17	2	-	5	-	4	24
72,5	85,5	114	20,43%	27	1	7	7	9	6	57
85,5	98,5	110	19,71%	27	5	3	6	3	-	66
98,5	111,5	30	5,38%	10	-	-	3	-	1	16
111,5	124,5	31	5,56%	4	1	2	1	1	-	22
124,5	137,5	15	2,69%	1	-	2	1	2	-	9
137,5	150,5	5	0,90%	2	-	-	-	-	-	3
150,5	163,5	4	0,72%	-	-	-	-	-	-	4
Celkem		558	100,00%	193	9	17	35	15	22	267

**Tab. 0.11 Obsazenost podle výměry bytu relativní četnost**

Plocha bytu (m2)		Stav						Absolutní četnost	Suma
		Prodáno	Pronajato	Pronájem	Rezervace	V jednání	Volný		
21	34	60,00%	0,00%	0,00%	4,00%	4,00%	32,00%	50	100,00%
34	47	69,84%	0,00%	0,00%	7,94%	0,00%	22,22%	63	100,00%
47	60	36,90%	0,00%	3,57%	5,95%	10,71%	42,86%	84	100,00%
60	73	32,69%	3,85%	0,00%	9,62%	7,69%	46,15%	52	100,00%
73	86	23,68%	0,88%	6,14%	14,04%	5,26%	50,00%	114	100,00%
86	99	24,55%	4,55%	2,73%	8,18%	0,00%	60,00%	110	100,00%
99	112	33,33%	0,00%	0,00%	10,00%	3,33%	53,33%	30	100,00%
112	125	12,90%	3,23%	6,45%	6,45%	0,00%	70,97%	31	100,00%
125	138	6,67%	0,00%	13,33%	20,00%	0,00%	60,00%	15	100,00%
138	151	40,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	60,00%	5	100,00%
151	164	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	100,00%	4	100,00%
celkem								558	

**Tab. 0.12 Obsazenost bytů podle dispozice absolutní četnost**

Dispozice	Stav							Celkový součet
	Prodáno	Pronajato	Pronájem	Rezervace	Rezervováno	V jednání	Volný	
1+1	6			3			6	15
1+kk	36			2		2	22	62
2+1	4			1			6	11
2+kk	74	3	3	6		14	56	156
3+1	12			9		3	21	45
3+kk	34	5	6	7	7	2	84	145
4+1	5						6	11
4+kk	22	1	8	7	8	1	66	113
Celkový součet	193	9	17	35	15	22	267	558

**Tab. 0.13 Obsazenost bytů podle dispozice relativní četnost**

Dispozice	Stav							Absolutní četnost
	Prodáno	Pronajato	Pronájem	Rezervace	V jednání	Volný	Celkový součet	
1+1	40,00%	0,00%	0,00%	20,00%	0,00%	40,00%	100,00%	15
1+kk	58,06%	0,00%	0,00%	3,23%	3,23%	35,48%	100,00%	62
2+1	36,36%	0,00%	0,00%	9,09%	0,00%	54,55%	100,00%	11
2+kk	47,44%	1,92%	1,92%	3,85%	8,97%	35,90%	100,00%	156
3+1	26,67%	0,00%	0,00%	20,00%	6,67%	46,67%	100,00%	45
3+kk	23,45%	3,45%	4,14%	9,66%	1,38%	57,93%	100,00%	145
4+1	45,45%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	54,55%	100,00%	11
4+kk	19,47%	0,88%	7,08%	13,27%	0,88%	58,41%	100,00%	113
Celkový součet	34,59%	1,61%	3,05%	8,96%	3,94%	47,85%	100,00%	558

**Příloha č. 5 Ceny bytů**

**Tab. 0.14 Rozložení cen/m2 bytů**

Cena (Kč)	Střed třídy	Absolutní četnost	Relativní četnost	Kumulativní četnost
20 139,5 - 24 148,5	22 144 Kč	8	2,31%	2,31%
24 148,5 - 28 157,5	26 153 Kč	46	13,26%	15,56%
28 157,5 - 32 166,5	30 162 Kč	179	51,59%	67,15%
32 166,5 - 36 175,5	34 171 Kč	21	6,05%	73,20%
36 175,5 - 40 184,5	38 180 Kč	16	4,61%	77,81%
40 184,5 - 44 193,5	42 189 Kč	22	6,34%	84,15%
44 193,5 - 48 202,5	46 198 Kč	25	7,20%	91,35%
48 202,5 - 52 211,5	50 207 Kč	11	3,17%	94,52%
52 211,5 - 56 220,5	54 216 Kč	7	2,02%	96,54%
56 220,5 - 64 238,5	60 230 Kč	12	3,46%	100,00%

**Tab. 0.15 Cena/m2 bytů podle lokality**

Lokalita	Maximum cena/m2	Průměr Cena/m2	Minimum z Cena/m2	Směrodatná odchylka z Cena/m2
Moravská Ostrava	62 243 Kč	47 357 Kč	38 445 Kč	6 767 Kč
Slezská Ostrava	47 325 Kč	33 559 Kč	26 412 Kč	6 223 Kč
Nová Bělá	37 860 Kč	31 234 Kč	28 095 Kč	1 990 Kč
Heřmanice	31 587 Kč	29 596 Kč	24 242 Kč	1 326 Kč
Hrabůvka	29 786 Kč	27 468 Kč	25 152 Kč	2 007 Kč
Dubina	24 990 Kč	24 990 Kč	24 990 Kč	0 Kč
Vítkovice	27 159 Kč	24 770 Kč	22 145 Kč	1 210 Kč
Celkem	62 243 Kč	34 156 Kč	22 145 Kč	8 576 Kč

**Tab. 0.16 Cena/m2 podle dispozice bytu absolutní četnost**

Dispozice	Cena/m2										Celkový součet
	20139,5	24148,5	28157,5	32166,5	36175,5	40184,5	44193,5	48202,5	52211,5	56220,5	
	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
	24148,5	28157,5	32166,5	36175,5	40184,5	44193,5	48202,5	52211,5	56220,5	64238,5	
1+kk - 1+1	1	9	7	3	1	2	3	1	-	-	27
2+kk - 2+1	1	8	44	6	6	12	7	3	1	-	88
3+kk - 3+1	6	8	66	8	8	8	11	7	5	11	138
4+kk - 4+1	-	21	62	4	1	-	4	-	1	1	94
Celkový součet	8	46	179	21	16	22	25	11	7	12	347

**Tab. 0.17 Cena/m2 podle dispozice bytu relativní četnost**

Dispozice	Cena/m2										Celkový součet
	20139,5 - 24148,5	24148,5 - 28157,5	28157,5 - 32166,5	32166,5 - 36175,5	36175,5 - 40184,5	40184,5 - 44193,5	44193,5 - 48202,5	48202 - 52211,5	52211,5 - 56220,5	56220,5 - 64238,5	
1+kk - 1+1	3,70%	33,33%	25,93%	11,11%	3,70%	7,41%	11,11%	3,70%	0,00%	0,00%	100,00%
2+kk - 2+1	1,14%	9,09%	50,00%	6,82%	6,82%	13,64%	7,95%	3,41%	1,14%	0,00%	100,00%
3+kk - 3+1	4,35%	5,80%	47,83%	5,80%	5,80%	5,80%	7,97%	5,07%	3,62%	7,97%	100,00%
4+kk - 4+1	0,00%	22,34%	65,96%	4,26%	1,06%	0,00%	4,26%	0,00%	1,06%	1,06%	100,00%
Celkový součet	2,31%	13,26%	51,59%	6,05%	4,61%	6,34%	7,20%	3,17%	2,02%	3,46%	100,00%



**Tab. 0.18 Cena/m2 bytu podle výměry absolutní četnost**

Dispozice	Interval ceny/m2										Celkový součet
	20139,5 - 24148,5	24148,5 - 28157,5	28157,5 - 32166,5	32166,5 - 36175,5	36175,5 - 40184,5	40184,5 - 44193,5	44193,5 - 48202,5	48202 - 52211,5	52211,5 - 56220,5	56220,5 - 64238,5	
24,5 - 37,5	1	2	7	3	1	1	1				16
37,5 - 50,5		8	4	2	2	1	4				21
50,5 - 63,5		6	36	4	2	11	3	1			63
63,5 - 76,5	1	1	4		9	3	3				21
76,5 - 89,5		11	68	7		3	2	4	2	4	101
89,5 - 102,5	6	3	39	2	1	2	4	3	4	6	70
102,5 - 115,5		13	8	3				1			25
115,5 - 128,5		2	13					2	1	2	20
128,5 - 141,5					1		2				3
141,5 - 167,5						1	6				7
<b>Celkový součet</b>	<b>8</b>	<b>46</b>	<b>179</b>	<b>21</b>	<b>16</b>	<b>22</b>	<b>25</b>	<b>11</b>	<b>7</b>	<b>12</b>	<b>347</b>

**Tab. 0.19 Cena/m2 bytu podle výměry relativní četnost**

Obytná plocha (m2)	Cena/m2										Celkový součet
	20139,5 - 24148,5	24148,5 - 28157,5	28157,5 - 32166,5	32166,5 - 36175,5	36175,5 - 40184,5	40184,5 - 44193,5	44193,5 - 48202,5	48202 - 52211,5	52211,5 - 56220,5	56220,5 - 64238,5	
24,5 - 37,5	6,25%	12,50%	43,75%	18,75%	6,25%	6,25%	6,25%	-	-	-	100,00%
37,5 - 50,5	-	38,10%	19,05%	9,52%	9,52%	4,76%	19,05%	-	-	-	100,00%
50,5 - 63,5	-	9,52%	57,14%	6,35%	3,17%	17,46%	4,76%	1,59%	-	-	100,00%
63,5 - 76,5	4,76%	4,76%	19,05%	-	42,86%	14,29%	14,29%	-	-	-	100,00%
76,5 - 89,5	-	10,89%	67,33%	6,93%	0,00%	2,97%	1,98%	3,96%	1,98%	3,96%	100,00%
89,5 - 102,5	8,57%	4,29%	55,71%	2,86%	1,43%	2,86%	5,71%	4,29%	5,71%	8,57%	100,00%
102,5 - 115,5	-	52,00%	32,00%	12,00%	-	0,00%	-	4,00%	-	-	100,00%
115,5 - 128,5	-	10,00%	65,00%	-	-	0,00%	-	10,00%	5,00%	10,00%	100,00%
128,5 - 141,5	-	-	-	-	33,33%	-	66,67%	-	-	-	100,00%
141,5 - 167,5	-	-	-	-	-	14,29%	85,71%	-	-	-	100,00%
<b>Celkový součet</b>	<b>2,31%</b>	<b>13,26%</b>	<b>51,59%</b>	<b>6,05%</b>	<b>4,61%</b>	<b>6,34%</b>	<b>7,20%</b>	<b>3,17%</b>	<b>2,02%</b>	<b>3,46%</b>	<b>100,00%</b>

**Příloha č. 6 Srovnání cen domů a bytů****Tab. 0.20 Cena rodinného domu s DPH**

Projekt	Cena RD s DPH		
	Maximum	Minimum	Průměr
Hruškový Sad	5 095 000 Kč	4 585 000 Kč	4 840 000 Kč
Koblov	- Kč	- Kč	- Kč
Lesopark	4 276 300 Kč	2 999 000 Kč	3 805 326 Kč
Na Skalách	6 088 683 Kč	4 296 160 Kč	4 831 661 Kč
Slunečná Stráň	5 174 420 Kč	4 956 870 Kč	4 981 231 Kč
Stará Bělá	5 120 220 Kč	4 499 000 Kč	4 795 532 Kč
Celkový součet	6 088 683 Kč	- Kč	4 547 029 Kč

**Tab. 0.21 Cena/m2 rodinného domu bez DPH**

Projekt	Minimum	Maximum	Průměr
Slunečná Stráň	21 332 Kč	22 125 Kč	21 984 Kč
Hruškový Sad	19 590 Kč	28 558 Kč	24 074 Kč
Lesopark	23 162 Kč	31 500 Kč	24 636 Kč
Stará Bělá	26 617 Kč	29 291 Kč	28 222 Kč
Koblov	- Kč	- Kč	- Kč
Na Skalách	- Kč	- Kč	- Kč

**Tab. 0.22 Výměra pozemků a průměrná cena za m2 pozemku**

Projekt	Výměra pozemku			Cena pozemku/m2		
	Minimum	Maximum	Průměr m2	Minimum	Maximum	Průměr/m2
Hruškový Sad	320	438	379	1 700 Kč	1 701 Kč	1 701 Kč
Koblov	259	563	347	-	-	-
Lesopark	118	568	260	1 100 Kč	1 100 Kč	1 100 Kč
Na Skalách	205	451	275	-	-	-
Slunečná Stráň	249	950	340	1 083 Kč	1 083 Kč	1 083 Kč
Stará Bělá	192	283	212	1 200 Kč	1 500 Kč	1 320 Kč
Celkový součet	118	950	290	1 083 Kč	1 701 Kč	1 150 Kč

**Tab. 0.23 Srovnání cen bytů a rodinných domů podle lokalit**

Lokalita	Minimum		Maximum		Průměr	
	RD	Byty	RD	Byty	RD	Byty
Slezská Ostrava	19 590 Kč	26 412 Kč	28 558 Kč	47 325 Kč	24 074 Kč	33 559 Kč
Heřmanice	23 162 Kč	24 242 Kč	31 500 Kč	31 587 Kč	24 636 Kč	29 596 Kč
Stará/Nová Bělá	26 617 Kč	28 095 Kč	29 291 Kč	37 860 Kč	28 222 Kč	31 234 Kč
Celkem	19 590 Kč	22 145 Kč	31 500 Kč	62 243 Kč	24 260 Kč	34 065 Kč

**Tab. 0.24 Srovnání cen bytů 4+kk - 4+1 s cenami rodinných domů**

Lokalita	Minimum	Maximum	Průměr
Slezská Ostrava	6 821 Kč	18 767 Kč	9 485 Kč
Heřmanice	1 080 Kč	87 Kč	4 960 Kč
Stará/Nová Bělá	1 478 Kč	8 569 Kč	3 013 Kč
Celkem	2 554 Kč	30 743 Kč	9 805 Kč

**Tab. 0.25 Srovnání cen všech domů a bytů**

Lokalita	Minimum	Maximum	Průměr
Byty	22 145 Kč	62 243 Kč	34 156 Kč
Rodinné domy	19 590 Kč	31 500 Kč	24 260 Kč
Rozdíl	2 554 Kč	30 743 Kč	9 897 Kč

## **Příloha č. 7 Záznam z mystery shoppingu P1**

### **Záznam mystery shopping P1**

**Domluvení prohlídky:** Prohlídka byla domluvena dne 7.4.2010 – v 18:17 telefonicky. V průběhu telefonátu jsem projevil zájem o byt 2+kk – 3+1 v projektu. V den prohlídky měli tazatelé zpoždění cca 20 min. vlivem dopravní situace. Tazatelé tel. kontaktovali prodejce, že budou mít zpoždění. 10 min po tomto tel. byli opětovně kontaktováni prodejcem, zda dorazí. Zpoždění akceptovali a vyčkali na místě. Do tel. se vyjadřovali příjemně a chápavě.

**Průběh prohlídky:** Na místo jsme dorazili o 30 min později. Prodejce nás již očekával na místě u prvního domu z projektu. Řádně nás pozdravil a přivítal. V průběhu úvodního rozhovoru se nás dotázal blíže o jaký byt máme zájem. Na tento dotaz jsme reagovali, že zatím nevíme zda 2+kk či 3+1 a že chceme vidět byty o těchto dispozic. Prodejce nabídnul nám prohlídku nejprve vzorového bytu 2+kk v přízemí, který byl dokončen (podlahy, zárubně, koupelna) a však nikoliv kuchyňská linka. Tento byt se nacházel v domě č. 7. Zde nám prodejce popsal v jakém stavu jsou jednotlivé byty předávány a sdělil nám, že podlahy jsou plovoucí a lze volit barvu podlahy světlý buk nebo tmavý dub. Při dotazu na další vybavení reagoval prodejce, že koupelny jsou vyhotoveny ve třech variantách a to kombinace bíle se zelenou, oranžovou a modrou (hnědou) variantou. Po shlédnutí tohoto vzorového bytu nám prodejce ukázal byty o velikost 2+kk – 4+1 mezonet. Nejprve nám prodejce ukázal byt 2+kk a 4+kk vždy v přízemí, dovolil nám vstoupit na zahradu, otevírat okna apod. V podstatě jsme prošli jeden celý dům, ve kterém jsme viděli všechny byty o všech dispozicích. Prodejce však nevěděl u všech bytů přesnou cenu. Nabízel nám spíše byty orientované na jižní stranu.

Při dotazu na parkování nám odpověděl, že k větším bytům jsou přiřazeny garáže (4+1, mezonet), 3+1 kryté venkovní parkovací stání a k menším bytům venkovní nekryté parkovací stání. Také jsme se jej dotázali na možnost vybudování krbu, který je možný u mezonetových bytů v horních patrech. V této chvíli jsme se prodejce zeptali co bude následovat po koupi a kdo bude vykonávat správu domu. Na tuto otázku nám prodejce odpověděl, že po té, co si byt koupíme a v objektu budou 3 různí majitelé vznikne sdružení vlastníků jednotek a bude záležet pouze na nás jako na majitelích jak tato správa bude probíhat. Následně jsme se jej zeptali na postup prodeje, kdy reagoval na tuto otázku slovy „s námi podepíšete kupní smlouvu, vyřídíte financování případně zástavu a provede se vklad práva na katastru nemovitostí.

Při výhledu z oken a pohybu po zahradě u jednoho z přízemních bytů, jsme se ptali prodejce, co se plánuje v okolí zejména na sousedním pozemku. Prodejce nám sdělil, že tento

pozemek patří developerovi projektu a zatím není rozhodnuté o jeho využití ale uvažují o výstavbě dalších bytových domů na tomto pozemku. O oblasti na severní straně projektu nám sdělil, že se zde nemůže stavět vzhledem k vedení vysokého napětí a blízkosti lesa.

Po dokončení prohlídky bytů v domě č.8 nám dále prodejce nabídnul byt 4+kk v přízemí domu č. 15 na konci ulice orientovaný na jih s pozemkem, který končil na hranici s lesem za tímto objektem.

Na závěr prohlídky jsme se ještě zeptali jaké jsou možnosti financování, zda mají svého smluvního partnera na poskytování úvěru. Prodejce nám sdělil, že lze financovat koupi bytu v tomto projektu prostřednictvím banky a uvedl jméno hypotečního poradce, které si bohužel nepamatujeme. Na to jsme se zeptali, zda u této banky mají zajištěné dostatečné ocenění celého projektu včetně ocenění jednotlivých bytů v dostatečné výši, aby bylo možno žádat o 100% hypoteční úvěr. Prodejce nám tuto situaci vysvětlil a uvedl, že pro tuto banku mají byty dostatečně oceněny a není problém s hodnotou bytu jako předmětem případné zástavy hypotečního úvěru. Touto odpovědí jsme byli příjemně překvapeni. Při této příležitosti jsme ještě dotázali, zda mají partnera pro vybavení interiéru a nábytku – zejména kuchyňské linky apod. Prodejce nám řekl, že na požádání nám mohou doporučit některá studia, ale přímo je nejmenoval.

Při odchodu se s námi prodejce rozloučil a podal nám svou vizitku a poučil nás jak jsou domy číslovány v ceníku, abychom se lépe orientovali.

**Chování prodejce:** Prodejce se choval v průběhu prohlídky příjemně, poskytoval nám volnost při pohybu. Povolil nám focení. Na dotazy reagoval pohotově. Znal dostatečně projekt a jeho úskalí. Mírně sráželo jeho vystupování, že neměl ihned k dispozici klíče do všech předváděných bytů, což vyřešil spolu s technickým správcem, který se v dané chvíli nacházel v objektu.

Při jednání se prodejce místy na nás nedíval, neudržoval oční kontakt. Sám nám blíže projekt nepředstavil ani nám nepopsal blíže lokalitu. Teprve po dotazu na dostupnost MHD nám prodejce sdělil, kde se nachází autobusová zastávka, ale blíže nám nepopsal, které linky zde jezdí. Dál konstatoval dojezd do centra autem do 5 minut a MHD do 10ti minut.

Mimo tyto věci nám více nabízel byt 4+kk v přízemí domu č.15. Sice jsme se nebyli podívat dovnitř tohoto bytu ale při přechodu k tomuto domu, nám jej prodejce vychvaloval a nabízel. Bohužel jsme se s prodejcem blíže nebavili o ceně a možnosti práce s cenou. Pouze

jsme se dotázali, jestli ceny a prodejnost bytu uvedené v ceníku na www stránkách projektu jsou aktuální.

Prodejce byl také často málo aktivní, blíže se nás nedotazoval, ohledně našich potřeb a představ o bydlení, málo se nás dotazoval, v závěru se nás ani nezeptal na naše pocity a názory. Své pocity jsme sice vyjadřovali během prohlídky, ale i tak se s námi nedomluvil na dalším postupu, stanovení termínu dalšího jednání.

**Hodnocení projektu:** Po stavební stránce a architektonické stránce nemůžeme kvalifikovaně hodnotit daný projekt. Prodejce nám sdělil z jakých materiálů je postavena hrubá stavba – porotherm, zateplení polystyrénem – okna dřevěná eurookna, vkusné obložení v koupelnách – tři varianty barevných kombinací, vstupy na terasy a zahrady.

V bytech jsou již připravené rozvody na napojení jednotlivých spotřebičů, včetně připravených rozvodů na napojení internetu, ale není zde zajištěn poskytovatel. Toto je na budoucím majiteli bytu.

Mírně negativně hodnotíme umístění projektu v lokalitě – odstup od života v lokalitě, hlavně odstup od možnosti nákupu potravin, restauračních zařízení apod., neupravený jižní sousední pozemek. Na lokalitě pozitivně naopak hodnotíme blízkost lesa a prozatímní klid v lokalitě, i s přihlédnutím ke skutečnosti, že se jedná o nově zastavěnou oblast.

**Celkové hodnocení:** Pozitivně hodnotíme přístup prodejce jak přijetí hovoru, rychlost sjednání prohlídky i přes odmítnutí prvního termínu nabídli první možný termín. V den prohlídky počkali na nás i když jsme měli velké zpoždění. Někdy měl prodejce odtahit přístup. Také hodnotíme pozitivně. Bylo nám umožněno fotografování, volný pohyb v prohlížených bytech, včetně vstupů na terasy, zahrady, garáží a sklepů. Byly nám zodpovídány otázky, které jsme kladli v průběhu prohlídky.

Negativně hodnotíme nedostatečné představení projektu. Nebyl nám sdělen architekt, který domy navrhnul. Připravenost spolupráce se studií na vybavení interiéru, popis lokality a připravenost prohlídky. Kdy nám vadilo, že nebylo možné v místnostech rozsvítit světlo, neboť nebyla nainstalována, je zde pouhá příprava (drát ze stropu). Také, i když jsme viděli vzorový byt, nebyl tento byt plně vybaven a představen, jak by byt mohl vypadat plně vybaven (dodatečné náklady). Negativně hodnotíme skutečnost, že jsme nedostali žádné materiály o projektu o jednotlivých bytech k dispozici, stručnou tištěnou nabídku bytů, které jsme viděli nebo jako ilustraci. Byla nám pouze poskytnuta vizitka prodejce.

## **Příloha č. 8 Záznam mystery shopping P2**

### **Záznam mystery shopping P2**

**Domluvení prohlídky:** Prohlídka byla domluvena v den, kdy se uskutečnila. Na první telefonát prodejce nereagoval, protože měl poradou, což omluvil prostřednictvím sms a následně mne kontaktovala. Ještě v průběhu telefonátu jsem se dotázal na místo schůzky a kde je možné zaparkovat. Prodejce mi vysvětlil místo, kde můžeme zaparkovat a kde se potkáme.

**Průběh prohlídky:** Na prohlídku jsme dorazili s mírným předstihem. Prodejce měl pár minut zpoždění cca 7min. Do dvora objektu pustil malý kluk, který se pohyboval v objektu. Ve dvoře jsme počkali na prodejce. Prodejce vyprovodil klienty a začala se věnovat nám. Na úvod jsme se pozdravili, vzájemně představili a podali ruce. Po té se nás prodejce dotázal, o co konkrétněji máme zájem. My jsme odpověděli, že se rozhodujeme mezi 2+kk a 3+kk a že bychom chtěli zatím vidět jaké byty jsou k dispozici. Prodejce nám sdělil, že v objektu je celkem k dispozici 25 bytů a zeptal se nás v jaké cenové relaci se můžeme pohybovat. My stanovili maximální cenu 3.2mil. Kč. Na to nám prodejce nabídnul prohlídku 2 bytů 2+kk a 3 bytů 3+kk. Před zahájením prohlídek nám byly dány tištěné materiály ke dvěma bytům 3+kk. Jednalo se o černobíle vytištěné materiály z www stránek projektu, které obsahovaly půdorys bytu, seznam místností, jejich výměry a cena bytu. Tyto materiály nás velmi zklamaly, nepopírám jejich informační hodnotu, ale jejich prezentační úroveň je velmi nízká. V úvodu prohlídky byl výrazně nervózní a rozhozen z předchozí prohlídky. Tomuto stavu odpovídala i prohlídka prvního bytu. Pro urychlení prodejce nejprve hledal klíče k prvním dvěma bytům. Při prohlídce prvního bytu byla tato nervozita zvýrazněna tím, že prodejce procházel byt a ukazoval na jednotlivé místnosti slovy „tady je koupelna, wc, obývací“ atd., což nás mírně zarazilo. Poté se prodejce více uklidnil a provázela nás dále bytem a i dalšími byty ve větším klidu. V průběhu prohlídky prvního bytu jsme se dotazovali na to, kolik je v objektu celkem bytů, jaké jsou standardy vybavení bytu. Bylo nám řečeno, že vybavení koupelen je již v tomto provedení a lze jej měnit pouze na vlastní náklady. Po prohlídce prvních dvou bytů v sekci 2 a 3 jsme se měli přesunout do bytů 2+kk v sekci 1 a 4. Nejprve prodejce nemohl nalézt klíče od jednoho z bytů, což jej přivedlo k tomu, že je má ve vzorovém bytě, který je plně zařízen a nabídl nám jeho prohlídku. Jednalo se o byt 3+kk se dvěma balkóny. V této chvíli jsme o tento byt projevíli větší zájem. Vzhledem k tomu, že byt byl plně vybaven včetně kuchyňské linky a obývacího prostoru, jsme se tázali na cenu bytu včetně tohoto vybavení. Prodejce nám cenu tohoto bytu sdělil a dále uvedla, že v tomto bytě v případě zájmu dojde k výměně podlahové krytiny.

Prodejce po zjištění našeho zájmu začala více prověřovat způsob financování a začala nám nabízet služby jejich hypotečního makléře, který spolupracuje se všemi bankami poskytující hypoteční úvěry.

V posledním bytě 2+kk jsme hodnotili mezi sebou jednotlivé byty, řešili zamezení výhledu ze vstupu do dvora objektu. Po té jsme ukončili prohlídky a rozloučili se s prodejcem. Při odchodu nám prodejce poskytl svou vizitku

**Hodnocení projektu:** Projekt se nám celkem zamlouval až na několik věcí a to, že u prvních dvou bytu které byly situovány na východní stranu podél ulice, kde negativně hodnotíme výhled do bytů v objektu přes cestu. Také tuto ztrátu soukromí negativně hodnotíme u posledního bytu, na jehož terasu je vidět z přístupu do dvora. Jinak nám přišel projekt celkem zajímavý, až na to, že některé byty mají delší chodby, ne vždy rovné zdi, což je dáno tvarem stavby. Pozitivně hodnotíme připravenost projektu na napojení jednotlivých spotřebičů, včetně připravených rozvodů na připojení internetu včetně zajištěného poskytovatele internetu.

**Chování prodejce:** Na prodejci v úvodu prohlídky byla znát nervozita, stres a vyčerpání. Nejvíce toto bylo znát při prohlídce prvního bytu. Jinak prodejce vystupoval vyrovnaně. Poskytovala dobré a přesné informace o jednotlivých bytech, měl k dispozici rozpis jednotlivých bytů s jejich půdorysy a cenami. Negativně hodnotím průběh prohlídky prvního bytu, kdy byla znát zmiňovaná nervozita nebo časové vypětí a stres. Dále negativně hodnotíme to, že prodejce začal brát vážně náš zájem až ve vzorovém bytě.

**Celkové hodnocení:** Na tomto projektu hodnotím kladně počáteční přístup prodejce, rychlost zařízení prohlídky i přes časovou vytíženost. Termín prohlídky byl ovlivněn také tím, že v jednotlivých bytech nebyla nainstalovaná světla, tedy nebylo možné rozsvítit a bylo proto nutné, aby prohlídka proběhla v době, kdy je dostatečné venkovní světlo. Tímto způsobem výrazně byla ovlivněna prohlídka prvních dvou bytů, které jsou orientovány na východní stranu a vstupu světla do bytů, bránila sousední budova.

Negativně také hodnotíme jistou nepřipravenost prohlídky, kdy makléř se při domlouvání prohlídky více nedotazoval, jaký byt hledáme a toto jsme řešili, až na místě. Také se nám nelíbilo, že prodejce s námi řešil pouze cenu bytu a neřešil dál naši představu a počítala s tím, že ji více méně máme. Velmi negativně hodnotím kvalitu prezentačních materiálů. Černobílé vytištěné informace z www stránek projektu.

## **Příloha č. 9 Záznam mystery shoppingu P3**

### **Záznam mystery shopping P3**

**Domluvení prohlídky:** Přes www stránky projektu byl nejprve kontaktován developer, jelikož na stránkách projektu nebyl uveden kontakt na prodejce. Developer mi poskytl tel. číslo na realitní kancelář zajišťující prodej tohoto projektu. Prostřednictvím www stránek projektu zadal dotaz ohledně možnosti prohlídky bytu v tomto projektu, neobdržel jsem následující dva dny od prodejce ani developera žádnou odpověď na e-mail. Následující den jsem opět telefonicky kontaktoval RK, kdy tel. již přijali. Projevil jsem zájem o prohlídku bytu. Na to jsem byl dotázán, zda by nebyla možná prohlídka dříve s odůvodněním, že jeden z prodejců nemá v tuto dobu čas. Na tomto termínu jsem i nadále trval. Asistentka mi odpověděla, že se domluví s jiným makléřem a bude mne obratem informovat o čase prohlídky.

**Průběh prohlídky:** Na prohlídku jsme dorazili o tři minuty později, jelikož nebyla možnost parkování přímo před objektem a ani nám nebyl umožněný vjezd do garáží objektu. U vstupní brány nás již očekával makléř RK. Na úvod prohlídky se nám představil a dotázal, zda jsme zájemci. Makléř tuto informaci přijal a vystupoval velice zdvořile, byl vkusně oblečen přiměřeně vážnosti a hodnotě bytů v objektu.

Při zahájení prohlídky se nás makléř dotázal, o co máme zájem. Na to jsem odpověděl, že chci vidět byty v rozmezí 1+kk – 2+kk. Makléř nám před vstupem do objektu navrhnul začít bytem 3+kk s velkou s výhledem na jižní stranu. Při vstupu do objektu jsem se dotázal, zda v přízemí bude nějaká recepce/recepční, což makléř vyvrátil. K tomu jsme se zeptali ještě na případné zabezpečení domu, zda je dům střežen nějakou bezpečnostní agenturou a zda je s ní propojen. Tuto informaci bohužel makléř neměl. Makléř nám průběžně popisoval projekt, zejména zmiňoval výjimečnost projektu, architektonického řešení. Při otevírání prvního bytu se omluvil za mírný nedostatek informací a nepřipravenost prohlídky, hledání klíčů k jednotlivým bytům. U prvního bytu, kde jsme zahájili prohlídku makléř vyzdvihoval jeho jedinečnost. Bral tuto prohlídku jako způsob, jak nás více zaujmout a ukázat nám údajně to nejlepší, co v objektu je. Nejvíce makléř vyzdvihoval terasu. Ukazoval nám funkčnost oken. Když jsme se zeptali jaké jsou možnosti řešení interiéru, sdělil nám, že tyto prostory jsou jedinečné a vyžadují individuální přístup za využití architekta. Dál jsem se dotazovali na způsob vytápění v jednotlivých bytech. V bytech je tedy podlahové vytápění a termostat s možností voleb programů a nastavení. Co nás zarazilo, že objekt byl zkolaudován i přes to, že nebyly dokončeny koupelny.



Po prohlídce bytu 3+kk nám byl představen byt 2+kk a 1+kk, kdy jsme opět řešili dispozici bytů, velikost, orientaci a výhled z teras. Bavili jsme se o rozdílech v ceně bytů v jednotlivých sekcích. Tady jsme zjistili, že rozdíly jsou malé.

V průběhu prohlídky posledního bytu, se mne makléř dotázal na způsob financování, na to jsem reagoval tím, že máme část financí investovaných, jejichž převedení na finanční prostředky zabere určitý čas. Kolega se na to zeptal ohledně ocenění projektu pro banky, jestli je dostatečné ocenění pro hypoteční zástavu. V této chvíli jsem se také dotázal, zda na objektu vážnou nějaká zástavní práva, zejména ve prospěch stavby financující banky, a další postup prodeje. Na tuto otázku neznal makléř přesnou odpověď, ale reagoval, že jistě toto zjistí a další postup je na právnících, s tím že můj advokát jistě vše zajistí. Po prohlídce bytů jsme navrhli, zda můžeme vidět garáže. To nám bylo umožněno, zde jsme řešili, jak jsou jednotlivá parkovací stání přiřazena k jednotlivým bytům.

Na závěr jsme s makléřem rekapitulovali prohlídku a domluvili se na tom jaké otázky nás dále zajímají. Makléř nás tím odkázal na asistentku realitní kanceláře.

**Chování makléře:** Makléř se choval velice přívětivě a příjemně. Byla na něm znát jistá nervozita. V průběhu prohlídky neměl úplné detailní informace. Informoval nás, že tento objekt začali prodávat teprve od začátku měsíce a ještě nemají k němu úplné informace. Sám označil tuto prohlídku za nejhorší, kterou prováděl. Také se omlouval za hledání klíčů k jednotlivým bytům, protože údajně má vždy k dispozici dalšího člověka, který mu jednotlivé byty předem zpřístupní. Makléř byl vhodně oblečen dané situaci, měl na sobě běžový oblek.

**Hodnocení projektu:** architektonicky je objekt zajímavý. Co mi vadilo, bylo, že chyběla aspoň ilustrace toho, jak by mohl být řešen interiér, i přes to, že projekt vyžaduje individuální přístup. Byty jsou velmi prostorné a vzdušné, někdy mají dle mého názoru neúměrně velké chodby. Byty byly zařízené v rámci kolaudačního minima. Byly připraveny vývody na napojení kuchyňské linky, spotřebičů, připravené rozvody včetně připojení na internet.

**Celkové hodnocení:** Projekt hodnotím jako poměrně zajímavý, i když mne zklamala nedostatečná prezentace prostoru v objektu. Prostory jsou velice velkorysé, ale nevynikly díky nedostatečnému osvětlení jednotlivých místností. Protože jsme objekt navštívili za deštivého počasí okolo 16:30, nebylo dostatečné venkovní světlo a tudíž se nedalo řádně osvětit jednotlivé místnosti, hlavně koupelna, chodba kam nemělo venkovní světlo přístup. Všechny

místnosti byly omítnuty a většinou vymalovány bílou barvou, mimo koupelen a WC, které byly pouze omítnuty. Chyběla mi zde i jakási ilustrace toho, jak mohou být jednotlivé byty řešeny. U prvního bytu pozitivně hodnotím velkou terasu, která je přístupná ze dvou pokojů, ale bohužel není propojena. Roh, kudy je terasa podlahou spojena, je přerušena zábradlím a průchod zde je velmi úzký.

Negativně také hodnotím složitost získávání kontaktu na prodejce objektu, kdy na stránkách není uveden kontakt na prodejce, ale pouze na developera.

Negativně hodnotím to, že u takového projektu jsme opět neobdrželi žádné materiály o projektu, o bytech, na koho se obrátit a s kým dále jednat. Neobdržel jsem od makléře ani vizitku, žádné propagační materiály. Co se týče lokality tu nám dostatečně i když na vyptávání popsal.

## **Příloha č. 10 Záznam mystery shopping P4**

### **Záznam mystery shopping P4**

**Domluvení prohlídky:** Prohlídka byla domlouvána dne 9.4.2010 v 9:00. Na www stránkách projektu byl uveden kontakt na prodejce, kterého jsem kontaktoval. Obdržel jsem kontakt na osobu, která zajišťuje prohlídku. Dohodnutí prohlídku bylo bez problémů.

**Průběh prohlídky:** vzhledem k předcházející prohlídce projektu byla prohlídka o pár minut opožděna. Když jsme dorazili k projektu neměli jsem problém s parkováním, neboť k projektu náleží parkoviště s venkovními nekrytými parkovacími místy. Po vystoupení jsme šli k hlavnímu vchodu z ulice, kde jsme vyčkali na prodejce, kterému jsem zavolal a oznámil náš příjezd a kde na něj čekáme. Zde si nás vyzvednul, řádně se nám představil a zeptal se nás, co bychom chtěli vidět. Na to jsem reagoval, že chci vidět byty o velikosti 2+kk – 3+kk, protože se nemůžu zatím mezi touto dispozicí rozhodnout. Prodejce nám nabídnul prohlídky bytů 2+kk – 3+kk ve 2 NP a velkého bytu 3+kk. Začali jsme prohlídkou bytu 2+kk se dvěma terasami. U tohoto prvního bytu jsme v průběhu prohlídky, řešili způsob vytápění a komu je za co placeno ve spojitosti s topením. Prodejce nám vysvětlil jaké materiály byly použity na výstavbu projektu. Více jsme se zajímaly o použité materiály na podlahy – plovoucí podlaha se zátěží určenou pro kancelářské prostory, složení podlahy a odhlučnění. Dále nám zdůrazňoval, že v tomto projektu bydlí ředitel developerské společnosti, která tento projekt budovala, a že kvalita stavebních prací je na vysoké úrovni.

V rámci prohlídky nám byl umožněn volný pohyb po bytě, pořizování fotografií, vstupy na terasy a balkony. Při prohlídce prvního bytu rovněž prodejce zdůraznil, že se jedná o krajní byt, a proto zde byl kladen větší důraz na zateplení a odhlučnění. Prodejce zmínil Tří komorová okna s přípravou na elektrické vnitřní žaluzie.

Při pohledu z teras na východní straně – za domem – jsem s prodejcem diskutovali, jaké je budoucí využití sousedních východních pozemků. Prodejce nám oznámil, že čeká se na jejich kultivaci. Developer se snaží o jeho vykoupení a připojení k objektu, kde by vybudoval okrasnou zeleň. Při této příležitosti nám popsal sousední objekt, který je v současné době v rekonstrukci. Také nám popsal obyvatelé domů v nejbližším okolí.

Po prohlídce posledního bytu jsme sjeli výtahem do garáží, kde nám prodejce ukázal kotelnu, parkovací stání se sklepní boxy situované přímo za parkovacími stáními, dále pak společnou místnost, kde by se měly organizovat v budoucnu schůze.

Při prohlídce parkovacích stání v 1.PP jsem si všiml vedlejšího vedení plynu po domě. Na tuto mou poznámku, mi prodejce sdělil, že se jedná o přívod plynu do krbu do jednoho z bytů. Následně byla pomalu ukončována prohlídka. Prodejce s námi vyšel ven vjezdem do 1.PP na parkoviště. Zde jsme mu položili několik dalších otázek ohledně krytiny střechy a kdo se bude starat o zeleň. Na první otázku nám odpověděl rozsáhlým způsobem a snažil se najít vzor střešní krytiny. Při tom nám popsal také zateplení severní strany domu, kdy opět zdůraznil opětovně zvýšené zateplení. Poté jsme přešli k tématu údržby, o kterou se budou starat dva zaměstnanci developera. Na závěr jsme se zeptali, jaký je další postup, což prodejce nevěděl a odkázal nás na právníka developerské společnosti nebo na hlavní kancelář developerské společnosti a prodejce, kterým byla realitní kancelář.

**Chování prodejce:** Chování prodejce bylo příjemné co se týče vystupování. Při zahájení prohlídky, nám oznámil, že byl stavby vedoucím na tomto projektu a organizuje v tomto projektu prohlídky. Neměl podrobné informace o postupu prodeje a cenách jednotlivých bytů. Po odborné stránce, měl velmi detailní informace o projektu, použitých materiálech a okolí projektu. Na prodejci bylo znát, že není přímo prodejce ale stavby vedoucí. Tomu odpovídalo jeho oblečení, které bylo neformální a nereprezentativní.

**Hodnocení projektu:** Projekt po architektonické stránce se mi docela líbí. Kladně na projektu hodnotím zvýšenou pozornost zateplení, odhlučnění oken. V průběhu prohlídky zmínil prodejce vstupní dveře do každého bytu, které jsou bezpečnostní s protipožární úpravou a zabezpečení proti nadzvednutí. Velmi kladně hodnotím vstup do výtahu v 1.PP, kde se nacházejí parkovací stání. Kladně také hodnotím umístění projektu a jeho napojení na MHD, kdy zastávka je v těsné blízkosti objektu, dostupnost centra města a řešení parkování. Negativně na tomto projektu hodnotím použité materiály na koupelny a záchody, kdy byla vidět úspora nákladů na obkladech a dlažbě.

**Celkové hodnocení:** Celkově hodnotím tento projekt jako zajímavý. V objektu ještě stále probíhají drobné dokončovací práce v podobě úklidu společných prostor, spárování dlažby ve společných chodbách, což mírně narušovalo prohlídku. Na tyto skutečnosti nás prodejce neupozornil, ale jednalo se pouze o drobné práce, takže to nebylo výrazné narušení.

Negativně hodnotím slabé osvětlení místnosti, kdy zde byla pouze příprava na připojení světla, i přesto že místnosti byly osvětleny venkovním světlem přes okna. Negativně hodnotím, že nám prodejce neposkytnul informace o cenách jednotlivých bytů, které neměl u sebe, ale ve své kanceláři. Neposkytnul nám žádné materiály o projektu nebo o jednotlivých bytech.

## **Příloha č. 11 Záznam mystery shoppingu P5**

### **Záznam mystery shoppingu P5**

**Domluvení prohlídky:** Prohlídka na P5 byla domlouvána v den prohlídky, bez jakýchkoliv obtíží. Prodejce přijal termín prohlídky. Prohlídka se měla uskutečnit již dříve, ale z důvodu časového vytížení obou stran byla prohlídka odložena na tento den. V mezičase mne prodejce kontaktoval, zda mám stále zájem o prohlídku v tomto projektu.

**Průběh prohlídky:** Na místo jsme dorazili o pár minut později vzhledem dopravní situaci. Vše bylo předem telefonicky domluveno. Při příjezdu k objektu projektu byla zpočátku menší komplikace, protože jsme museli hledat místo k zaparkování, které nakonec jsme našli ve vjezdu do objektu. U objektu nás již očekával prodejce. Řádně nás přivítal, představil se a dotázal se, o co máme zájem. Na základě domluvy nám nejprve ukázal první dva byty v přízemí prvního objektu, ve kterém stále probíhají hrubé stavební práce. To také ovlivnilo prohlídku tohoto objektu, protože byl zde různě rozložen stavební materiál a velká prašnost. Po prohlídce těchto dvou bytů v prvním objektu jsme prošli na druhý objekt v projektu, který již byl v podstatě dokončen a neprobíhaly zde žádné práce v interiéru. V tomto objektu jsme prošli všechny byty námi požadovaných rozměrů. V průběhu prohlídky jsme se dotazovali na kvalitu použitých materiálů a odhlučnění podlah. Tyto informace nám prodejce poskytl v dostatečném množství. Prodejce nám také umožnil fotografování a volný pohyb po bytech. Při prohlídce bytů v přízemí jsme se dotazovali na možnost využití pozemku okolo objektu (jako terasy). Zde nám prodejce vysvětlil, v jakém právním režimu toto užívání je řešeno. Po prohlídce interiéru jsme s prodejcem prošli cele venkovní prostředí, kde jsme se dotazovali na využití okolních pozemků a jak bude případně řešeno odclonění od zástavby v této lokalitě. Po té jsme přešli do podzemní části, kde jsou krytá parkovací stání a opět nám vše prodejce dostatečně vysvětlil a ukázal.

Následně jsme opět vyšli ven a pomalu docházelo k ukončování prohlídky. Volně jsme přešli na místo zahájení prohlídky, kde jsme probírali opět využití volných ploch kolem projektu a popis lokality, co se týče občanské vybavenosti. Všem nám prodejce blíže popsal. Závěrem jsme se ještě prodejce dotázali, jaká okna jsou vlastně použita a jak bude řešen hlavní vjezd. Při této příležitosti jsem se ještě dotázal na možnost financování a výši ocenění pro účely hypotéky. Prodejce mi sdělil, že mají toto vyřešeno s financující bankou, kde kupci mohou v případě koupě bytu v tomto projektu získat lepší podmínky hypotéčního úvěru, pokud využijí tuto banku. Jinak spolupracují se všemi institucemi poskytujícími financování na

koupi a nastínil v případě zájmu možnost jednání o ceně. Při loučení mi prodejce poskytl svou vizitku spolu s propagačním letákem projektu.

**Chování prodejce:** Prodejce se choval velice příjemně. Vyjadřoval se odborně přesně. Chvillemi až moc zdůrazňoval některé skutečnosti, zejména ty z právní oblasti. Ale jinak bylo poznat, že má k danému projektu kladný vztah. Na dotazy reagoval velmi obratně a rychle na ně odpovídal. Také nám vysvětlil celkový následující postup prodeje. Jako jediný se domlouval na dalším postupu jednání.

**Hodnocení projektu:** Projekt jako takový shledávám zajímavý po všech stránkách. Bylo pamatováno na veškeré detaily jako je vyhřívání vjezd do podzemních garáží, řešení otázky zeleně okolí domu, využití pozemku přízemními byty, zabezpečení vstupu do prostoru projektu apod.. Díky svému umístění je z projektu poměrně hezký výhled jižním směrem na Beskydy. Byty jsou dostatečně prosluněny. Kladně hodnotím i přípravu na krb. Byty jsou nabízeny v kolaudačním minimu bez obkladu koupelen, podlah. Na základě dohody s kupcem pak developer zajistí dokončovací práce dle představ klienta.

**Celkové hodnocení:** Tento projekt se mi docela líbil. Je dobře situován, i když napojení na městskou hromadnou dopravu je poměrně vzdálené. Na druhou stranu v blízkosti projektu je dobrá obchodní síť, která je v dosahu pěší chůze bez nutnosti využití mhd. Možnou budoucí nevýhodu vidím v možné komplikaci při odbočování z hlavní cesty do objektu, neboť projekt se nachází v blízkosti zatáčky, která je úzká a nepřehledná. Na prohlídce mi vadilo, nemožnost vstupu na balkóny či terasy a vyzkoušení oken, neboť prodejce neměl k dispozici kliku od těchto dveří a oken.

Co se týče prodejce, toho hodnotím velmi kladně. Věnoval se nám, měl dokonalý přehled o projektu, jak po technické stránce tak po obchodní. Mile mne potěšilo poskytnutí propagačního letáku o projektu s kontakty na prodejce.

