

12. 1. 2004

Vezměte, prosíme, na vědomí, že text článku odpovídá platné právní úpravě ke dni publikace.

# Developerské projekty I. - financování developerského projektu

V současné době zažíváme boom developerských projektů a obdobných aktivit, a to jak v oblasti rezidenční, tak nerezidenční. Není pochyb, že tento boom představuje výrazný přínos pro celou národní ekonomiku, zejména pro stavebnictví, a že zde existuje růstový potenciál do budoucna. Účelem tohoto a následujících článků věnujícím se problematice developerských projektů je nastínit v obecné rovině procesy, které probíhají během celého projektu.

V současné době zažíváme boom developerských projektů a obdobných aktivit, a to jak v oblasti rezidenční, tak nerezidenční. Není pochyb, že tento boom představuje výrazný přínos pro celou národní ekonomiku, zejména pro stavebnictví, a že zde existuje růstový potenciál do budoucna. Účelem tohoto a následujících článků věnujícím se problematice developerských projektů je nastínit v obecné rovině procesy, které probíhají během celého projektu. Tento dokument si neklade za cíl detailní analýzu a popis veškerých etap a fází, ani detailní odborný rozbor veškerých rizik plynoucích z developerského projektu. Jde o nástin, o shrnutí základních postupů a úvah.

Developerské projekty patří do oblasti projektového financování (project finance). Developer je investorem projektu, nikoli však finálním investorem. Finální investor má zájem vlastnit výsledný projekt (ať již přímo výslednou nemovitost nebo alespoň společnost, která tuto nemovitost vlastní), nechce však podstoupit riziko výstavby. Ani developer však zpravidla sám neprovádí výstavbu (přestože určité výjimky existují) - tuto zadává zhotoviteli (stavební společnosti). Vedle zhotovitele se na celém projektu podílí celá řada dalších osob, zejména architekti, projektanti, právníci, další poradci a samozřejmě projekt manažeři. Řídit takovýto konglomerát lidí není vůbec jednoduché. Jaké jsou zásadní úvahy při developerském projektu? Přestože jde vždy o souhrn mnoha ekonomických, technických a jiných prvků, lze každý developerský projekt rozdělit do tří fází, a to jmenovitě (i) přípravné fáze, (ii) realizační fáze, (iii) závěrečné fáze. Zatímco v přípravné fázi jde o zhodnocení možnosti proveditelnosti projektu, jeho financování apod., ve fázi realizační již dochází k nákupu pozemků, právnímu auditu pozemků, získání nezbytných povolení (územní rozhodnutí, stavební povolení), výstavbě, uzavírání smluv o budoucích smlouvách nájemních, k pronájmu apod., a v závěrečné fázi se projekt prodává finálnímu investorovi. Některým fázím, resp. dílčím etapám v rámci jednotlivých fází realizace developerského projektu je věnována pozornost níže.

Hodnocení proveditelnosti projektu je prvotní a nejdůležitější fází. Základním otázkou každého developerského projektu je právní vztah k pozemku nebo budově. Kvalitních pozemků je nedostatek a ti, kteří je vlastní, zpravidla neumějí developovat, nemají finanční prostředky, nechtějí pozemky prodat a pokud ano, požadují nereálné ceny. Ti, kteří chtějí developovat, mají finanční prostředky a know-how, avšak nevládnou pozemky. Základní otázkou je, jak se k pozemku dostat. Kromě přímé koupě pozemku od vlastníka (což je nejčastější případ) existují i jiné možnosti, např. dlouhodobý nájem pozemku, koupě podílu ve společnosti, která vlastní pozemek, založení zvláštní společnosti s vlastníkem pozemku (ne-developerem), kdy vlastník pozemku vloží pozemek do nově založené společnosti a developer do této společnosti vloží finanční prostředky a svoje znalosti. Při nedostatku pozemků je alternativou získání budovy a její následná přestavba, popřípadě demolice a navazující výstavba nové budovy. Jak je vidět jen z tohoto letmého výčtu základních možností, je úvaha o proveditelnosti projektu velmi složitá. Lukrativní pozemky jsou často vlastněny státem nebo municipalitami a při jejich nákupu mohou sehrát výraznou roli i některé vedlejší neekonomické

aspekty (tedy jiné, než je např. nabízená cena a kvalita projektu).

Pokud developer již identifikoval pozemek, který chce použít pro projekt, a pokud našel způsob, jak jej získat, přichází na řadu další otázka, a to, jak pozemek využít. Tato otázka má tři roviny. Jednak je nutno vzít v úvahu stávající omezení sídelního útvaru (územní plán, památková ochrana pod.). Jinými slovy, každý pozemek je určen k jinému využití, a podle toho je tedy nezbytné rozhodnout, zda půjde o rezidenční či nerezidenční projekt. Další úvahou je technická proveditelnost projektu. V neposlední řadě pak jde o otázku ekonomickou, tedy o vyčíslení nákladů na realizaci projektu a jejich návratnost. Je třeba brát v úvahu cenové indexy, měnový vývoj, nabídku a poptávku apod. V současné době by se zdálo, že vývoj cen nemovitostí v České republice je rájem, každý musí zbohatnout a že žádná rizika nehrozí. Takto růžové dny však nemusí trvat věčně. Např. v Japonsku spadly ceny nemovitostí oproti stavu před deseti lety o celou polovinu. Prestižní týdeník *The Economist* výslovně uvádí, že některým západním zemím hrozí kolaps cen nemovitostí. Jde o reálná rizika, která nelze opomíjet. Pokud je nebude brát v úvahu developer, je jisté, že tak učiní financující banka nebo syndikát bank.

Úvahy developerů při realizaci projektů jsou různé. Někteří developeři vědí, jaký projekt chtějí realizovat, a následně hledají pozemek pro konkrétní projekt (což je častější případ), jiní naopak nejprve hledají pozemek a teprve poté se rozhodují, jaký projekt na něm realizují. To je případ developerů, kteří se chtějí uvést na trh jakýmsi referenčním projektem. Existuje i četná skupina developerů, kteří pouze kupují pozemky, aby je následně „přeprodali“ jiným developerům, kteří provádějí skutečný development a realizují projekt.

Při financování projektu je nezbytné rozlišit, zda se jedná o malý, střední či velký projekt. Zatímco malé projekty jsou v mnohých případech financovány z vlastních zdrojů, u ostatních typů projektů je třeba využít také cizích zdrojů. U nerezidenčního projektu půjde zejména o zdroje z financujících bank, u rezidenčních projektů pak také o zdroje budoucích vlastníků bytových jednotek, a to ve formě záloh na kupní cenu. V mnohých případech lze realizovat rezidenční projekt pouze z vlastních zdrojů a záloh od budoucích kupujících.

Projektové financování ve velkých projektech má určité zvláštnosti - jde zejména o komplexnost pohledu na projekt. Projektové financování je pro banku velmi rizikové, vyjednávání trvá často několik měsíců a dochází k uzavírání četné řady dokumentů. Nejde pouze o smlouvu o úvěru (může jít i o syndikovaný úvěr), ale i o komplexní zajišťovací dokumentaci. Banka vždy požaduje maximálně možné zajištění celé transakce. Zvláštností projektového financování je rovněž skutečnost, že dlužníkem ve vztahu k bance, která úvěr poskytuje, obvykle není developer, ale zvláštní společnost založená developerem pro konkrétní projekt (tzv. projektová společnost, viz níže).

Smlouva o úvěru v rámci financování developerského projektu obvykle obsahuje četná omezení vztahující se k možnosti čerpání prostředků. V mnohých případech je podmínkou čerpání příslušné tranše pouze potvrzení ze strany projekt manažera nebo cost surveyera. Tyto osoby nemohou být vybrány developerem libovolně, ale pouze ze zvláštního seznamu vedeného bankou. Banka standardně vyžaduje od dlužníka zprávu o postupu prací, která je ověřena nezávislou institucí (kterou může být konzultant nebo projekt manažer). Dlužník (tedy zpravidla projektová společnost a zcela výjimečně samotný developer) je obvykle omezen v možnosti nakládání se svým majetkem, v mnohých ohledech je vyžadován předchozí souhlas bank k takovému nakládání. Dlužník rovněž nemůže bez souhlasu banky změnit smluvní dokumenty projektu, zejména smlouvy se zhotovitelem. Dlužník je rovněž povinen postupovat v souladu s harmonogramem výstavby a zkolaudovat dílo v předpokládaném termínu. Jakákoli podstatná změna v projektu, konstrukci či způsobu využití díla bývá bez souhlasu banky vyloučena. Úvěrová smlouva obvykle obsahuje omezení ve vztahu k možnosti výplaty podílu na zisku, v možnosti dalšího zadlužování projektové společnosti a v možnosti

uzavírání smluv se spřízněnými osobami. Banky vyžadují klauzuli podřízenosti a klauzuli pari passu.

Nejdůležitější otázkou úvěrového vztahu je zajištění závazků dlužníka vůči bance. Takováto úvěrová operace je považována ze strany bank za velmi rizikovou. V západních zemích se banky obávají, aby jim nezbyla prázdná budova, která se těžko pronajímá, nebo aby nedošlo k dramatickému poklesu cen nemovitostí nebo hladiny nájmu. V zásadě lze říci, že se zřizují zástavní práva téměř ke všemu, co z právního hlediska zastavit lze. Nejčastějšími zajišťovacími instrumenty v rámci financování developerských projektů jsou zřízení zástavního práva k pozemkům, k rozestavěné stavbě, k pohledávkám z bankovních účtů. Dále například postoupení práv vyplývajících z (budoucího) nájemného, postoupení práv na finanční plnění z poskytnutých záruk za jakost a bankovních záruk, vinkulace nebo postoupení pojistného plnění z uzavřených pojistných smluv, zástava ostatního majetku dlužníka (projektová společnost ovšem žádný jiný majetek než zhotovované budovy zpravidla nemá). Banky rovněž vyžadují zástavu obchodního podílu nebo akcií developera v projektové společnosti (v tomto případě tedy není zástavcem dlužník-projektová společnost jako v ostatních případech, ale samotný developer, coby mateřská společnost dlužníka). Developer však nezastavuje veškerý svůj majetek, ale pouze svůj podíl v projektové společnosti. Banky uzavírají i jiné zajišťovací instrumenty a jiné dokumenty, jako např. opční smlouvy na pozemky, opční smlouvy na rozestavěné budovy, smlouvy předkupní apod. Rovněž je často ze strany bank vyžadován letter of comfort. Každá úvěrová smlouva dnes obsahuje jako samozřejmost ustanovení o křížovém porušení závazků (cross-default), tedy, že porušení závazků jiných, než uvedených v úvěrové smlouvě, je rovněž porušením úvěrové smlouvy, resp., že toto porušení vyvolává určité následky (např. možnost banky požádat o předčasné splacení úvěru, možnost odmítnout poskytnutí dalšího úvěru apod.).

Gabriel Achour  
advokát, advokátní kancelář Glatzová & Co.

© EPRAVO.CZ - Sběrka zákonů, judikatura, právo | [www.epravo.cz](http://www.epravo.cz)

## Další články:

- [Smluvní autonomie vs. ochrana slabší strany v moderním kontrakčním právu](#)
- [Reklamae vad stavby](#)
- [Konec „severních ateliérů“? Nový stavební zákon otevírá dveře k rekolaudaci ubytovacích jednotek na plnohodnotné byty](#)
- [Oceňování nemovitosti a přiměřená náhrada při zrušení spoluvlastnictví](#)
- [Byznys a paragrafy, díl 33.: Prevence střetu zájmů \(jednatel x společnost\)](#)
- [Úročení jistoty \(kauce\), kterou skládá podnájemce nájemci - II. díl](#)
- [Když obecní pozemky již nemusí být obecní - institut mimořádného vydržení v obecním právu](#)
- [Střet zájmů členů volených orgánů obchodních korporací: pravidla, proces a následky](#)
- [Dvě kiwi denně: EU schválila první zdravotní tvrzení pro čerstvé ovoce](#)
- [Nová „tlačítková“ povinnost pro e-shopy](#)
- [Digital Omnibus: Revoluce v datech, nebo jen nová zátěž pro podnikatele?](#)