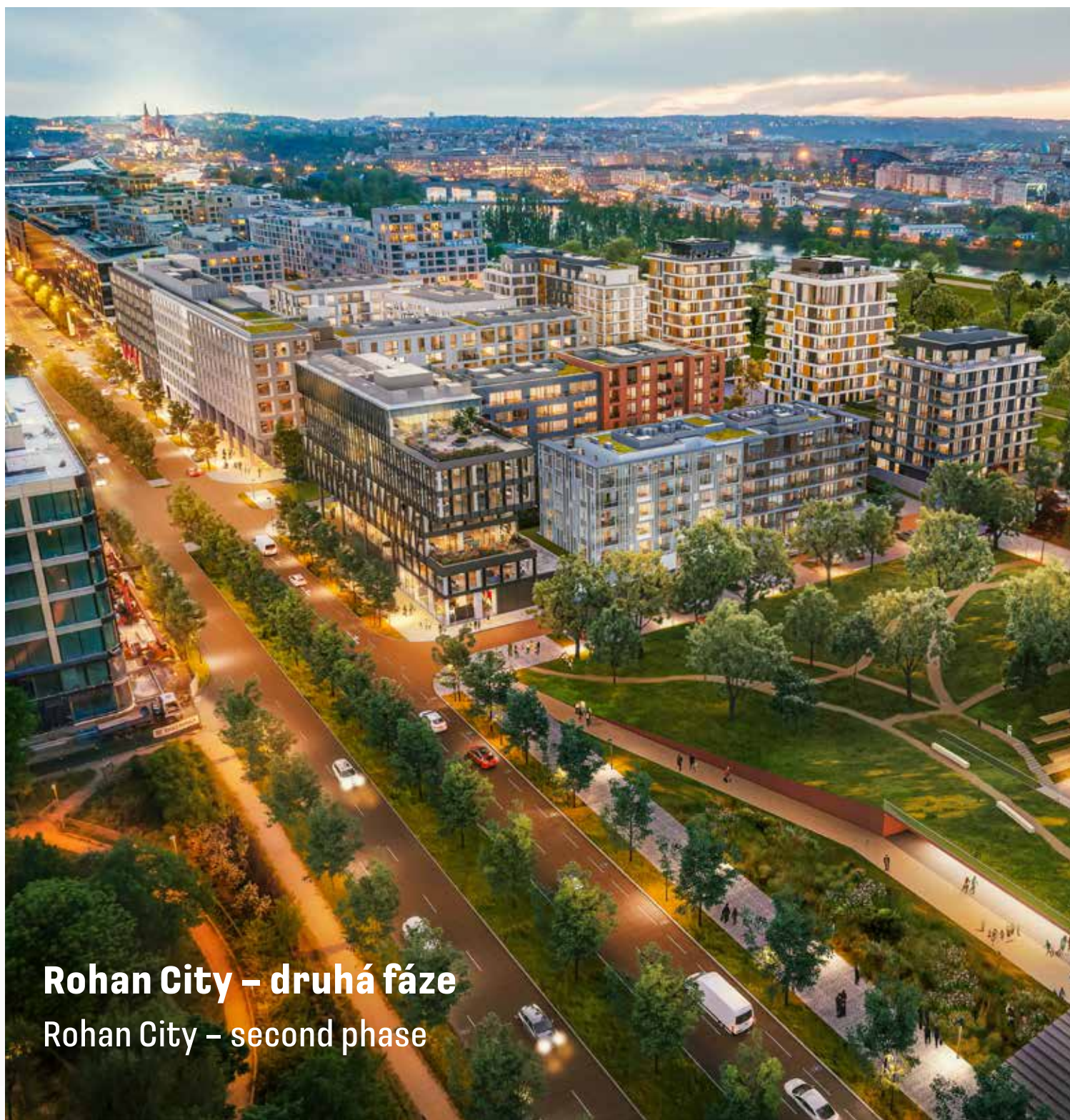


DEVELOPMENT **NEWS**

3 / 2026 Ročník / Issue **XXVIII** — Cena / Price **187 Kč / 8 €**



Rohan City – druhá fáze
Rohan City – second phase

FACILITY MANAGER

HSP

ADVOKÁTNÍ
KANCELÁŘ

35^{let}

právního
poradenství



PRAHA • OLOMOUC • PŘEROV • OSTRAVA • ČADCA



VELMI DOPORUČOVANÁ KANCELÁŘ

akhsp.cz



Development News je partnerem plejády akcí

Poslední předprázdninové dny byly horké nejen co do počasí, ale i podle neuvěřitelného počtu konferencí a přednášek, které pořadatelé připravili, než se všichni rozjedou na dovolenou. Většina organizátorů lákala na neotřelý až zcela mimořádný program a na skvělá jména řečníků. Na mnoha z těchto akcí figuroval náš časopis jako mediální partner.

Jmenovat můžeme třeba konferenci *Brownfieldy 2026* v budově Radost na pražském Žižkově, která upozornila na soustavnou potřebu více se věnovat této problematice. Jiná velmi prestižní akce, kde se časopis DE&FA prezentoval, byl křest čtvrtého vydání katalogu *Czech Strategic Technologies* v prostorách Senátu PČR ve Valdštejnské zahradě za účasti velvyslanců a dalších vzácných hostů. V rámci slavnostního aktu jsme v improvizovaném studiu pod hlavičkou našeho časopisu položili vybraným návštěvníkům několik anketních otázek.

Rušno bylo i mimo Prahu. Za zmínku stojí velice inspirativní konference *IDea FORUM* v historickém objektu bývalého módního domu Ostravica-Textilia v Ostravě, nyní Boutique Business Inkubátor Ostravica. Uspořádala ji Regionální rozvojová agentura MSID za účasti zhruba 200 posluchačů a 14 výjimečných řečníků.

Další mediální partnerství nás opět vrátilo do Prahy na vyhlášení výsledků soutěže Stavba roku hlavního města Prahy a následně na slavnostní večer České dopravní stavby a technologie roku 2025. Cenu našeho časopisu získala první etapa rekonstrukce výpravní budovy v žst. Františkovy Lázně.

Tento výčet nedávných akcí, do nichž se časopis DE&FA aktivně zapojil, dokazuje, že osobní setkání vždy přináší inspiraci a nové nápady.

Krásné léto!

Arnošt Wagner,
vydavatel a šéfredaktor

Development News partners with a whole range of events

The last days before the summer holidays were hot – not just because of the weather, but also thanks to the incredible number of conferences and talks squeezed by organizers in before everyone heads off on holiday. Most of them promised fresh, even exceptional programmes and impressive speaker line-ups. Our magazine acted as a media partner at many of these events.

One of them was the *Brownfieldy 2026* conference held in the Radost building in Prague's Žižkov, which highlighted the ongoing need to pay more attention to this topic. Another prestigious event where DE&FA was present was the launch of the fourth edition of the *Czech Strategic Technologies* catalogue, held in the Senate's Wallenstein Garden with ambassadors and other distinguished guests in attendance. During the ceremony, we set up a small improvised studio under our magazine's banner and asked selected visitors a few short survey questions.

There was plenty happening outside Prague too. A particularly inspiring event was the *IDea FORUM* conference in the historic former Ostravica-Textilia department store in Ostrava, now the Boutique Business Incubator Ostravica. It was organized by the Regional Development Agency MSID and welcomed around 200 attendees and 14 exceptional speakers.

Another media partnership brought us back to Prague for the announcement of the Prague Building of the Year awards, followed by the gala evening of the Czech Transport Construction & Technology of the Year 2025. Our magazine's award went to the first phase of the reconstruction of the station building in Františkovy Lázně.

This list of recent events that DE&FA has actively taken part in once again shows that in person meetings always bring far more inspiration and fresh ideas.

Have a wonderful summer!

Arnošt Wagner,
publisher and editor-in-chief



Naše podcasty / Our podcasts (in Czech only):

Dušan Kunovský / zakladatel a předseda představenstva Central Group
/ Founder and CEO of Central Group
Petr Urbánek / ředitel PDS / Director of PDS

Obsah Contents



Generální úklid alespoň
jednou ročně!



PROJEKTY / PROJECTS

- 6 Rohan City vstupuje do druhé fáze i s nájemním bydlením**
Rohan City enters the second phase with rental housing
- 14 Spolupráce s týmem odborníků LEXXUS NORTON developerům přináší jistotu správného rozhodnutí**
Cooperation with experts' team of LEXXUS NORTON assures developers of making the right decision
- 22 Jak proměnit zátěž z minulosti v udržitelnou budoucnost našich měst**
Turning the burdens of the past into opportunities for sustainable urban development

ZE ZAHRANIČÍ / FROM ABROAD

- 28 Britská vláda plánuje nová města**
New towns planned by UK government
- REALITNÍ TRH**
- 34 Stavíme byty, ve kterých bychom sami chtěli bydlet**
- 39 RK Evropa má přes 30 poboček a jejich počet se bude zvyšovat**

BROWNFIELDY

- 44 Znovuzrození zámeckého pivovaru v Jindřichově Hradci**
- 50 Databáze spojí investory, obce a vlastníky**
- 54 Nový život více než stoletého areálu DZ Dražice**

Foto na titulní straně / Cover photo:
SEKYRA GROUP Archive



DOPRAVNÍ STAVBY

- 60 Česká dopravní stavba a technologie roku 2025 zná své vítěze**

VOLNÝ ČAS

- 64 Regenerace jako životní styl**
66 Development Tour vstupuje do druhé poloviny svého 14. ročníku

FACILITY MANAGER

- 74 Z činnosti CAC**
76 V energetice jsou klíčová data a schopnost celý systém řídit
80 Nedodáváme nabíječku, ale jistotu, že máte ráno nabitě auto
84 Apartmánový dům Slunečná
88 Komunitní energetika – téma, o kterém se mluví

Partneři / Partners



Development News

Člen České rady pro šetrné budovy
Member of CZGBC



Partner Česko-singapurské obchodní komory



Partner Města budoucnosti



Vydává / Published by WPremium event, s. r. o.,

Jana Masaryka 28/281, 120 00 Praha 2

Tel. / Phone +420 603 982 059

E-mail redakce@wpevent.cz,
www.developmentnews.cz

IČO 241 448 60

Šéfredaktor / Editor-in-chief
Arnošt Wagner wagner@wpevent.cz
+420 603 429 211

Editor / Editor Alena Krupauerová

Redakce / Editorial staff
Jana Hrabětová, Darja Zajícová, Leoš Kopecký,
Kristina Abdeen Vacková, Jan Ferenc,
Milan Kocourek, Josef Vomáčka

Jazyková redakce / Language Editor
Jindra Petráčková, Crapet

Překlad / Translation WELLINGTON, s. r. o.

Obchodní oddělení + inzerce
/ Sales department + Advertising
Monika Mandíková, Eva Kavková

Grafika / Graphic design Hana Panáčková

Předplatné časopisu / Subscription
Monika Mandíková

E-mail: mandikova@wpevent.cz
Tel. / Phone +420 603 982 059

nebo písemně na adrese redakce:

WPremium event, s.r.o.

Jana Masaryka 281/28,
120 00 Praha 2 – Vinohrady

Registrační značka / Registration mark
MK ČR 8062, ISSN 1212-348X

Vydavatel neodpovídá za obsah inzertních stran.
Bez souhlasu vydavatele není dovoleno materiály
z časopisu dále přetiskovat či šířit v elektronické podobě.
Veškerá práva vyhrazena.

Publisher is not responsible for the contents of advertisements.
Any material from this publication is not permitted
to be reprinted or distributed in electronic form without
the publisher's prior permission. All rights reserved.

Rohan City vstupuje do druhé fáze i s nájemním bydlením

Rohan City enters
the second phase
with rental housing



Výstavba nové čtvrti Rohan City vstupuje do druhé etapy. Developer Sekyra Group ještě letos zahájí stavbu čtyř rezidenčních bloků se 640 byty. Náklady na tuto fázi, situovanou blíže k centru města, dosáhnou 8 mld. Kč. Rohan City se tak stane druhým největším stavenišťem po Smíchov City, které buduje rovněž Sekyra Group.

Rohan City je nově vznikající městská čtvrť na pomezí Karlína a Libně, která bude zahrnovat architektonicky působivé rezidence, moderní administrativní budovy, prostory pro služby, relaxaci a sport, školu a veřejná prostranství včetně velkého parku. Kompletní dokončení projektu je plánováno po roce 2035. Celkovou investici odhaduje Sekyra Group na zhruba 30 mld. Kč.

Čtvrť se jmény velkých filozofů

Druhá etapa bude rozsáhlejší než ta právě dokončovaná. Velkou část bude tvořit nájemní bydlení. Více než 40 % ze 640 bytů bude určeno na pronájem. Developer se proto dohodl na spolupráci se dvěma institucionálními investory – pojišťovnou Kooperativa a MINT rezidenčním fondem.

„Výstavba filozofické čtvrti Rohan City se dostává do další etapy, která nabídne vedle vlastnického i nájemní bydlení. Půjde nejen o rezidenční objekty, ale i o utváření veřejného prostoru, ať už se jedná o pobřežní promenádu či rozsáhlé parkové plochy,“ uvedl Luděk Sekyra, zakladatel Sekyra Group.

Ulice Rohan City ponesou jména významných českých filozofů i velkých postav západního myšlení. „Usiluji o to, aby námi budované čtvrti vždy vyjadřovaly přesah a poselství. Jména předních osobností tak nese už 23 ulic a pět parků. Projekt Smíchov City vzdal hold velkým ženským postavám, v rámci Žižkov City bychom chtěli poctit literáty a disidenty,“ zdůraznil Luděk Sekyra.

Napojení na původní zástavbu Karlína

Druhá fáze Rohan City o rozloze více než 6,5 ha je v podstatě prostorovým završením struktury starého Karlína. V rámci této etapy se počítá i s městem požadovanou prostorovou přípravou pro budoucí Rohanský most, který by měl propojit Karlín a Holešovice.

Mezi první a druhou etapou Rohan City vznikne rozsáhlý park, který bude spojnici Kaizlových sadů u Invalidovny a budoucího parku Maniny. Ten připravuje hlavní město ve spolupráci s pražským Institutem plánování a rozvoje (IPR).

Čtyři bloky, čtyři architektonická studia

Druhá etapa sestává ze čtyř bytových bloků, na jejichž návrhu se podílela architektonická studia Schindler Seko architekti, Atelier bod architekti, LOXIA Architectes Ingenierie a QARTA Architektura. Byty ve třech blocích nazvaných Specto Karlín, Ethos Karlín a Fluo Karlín jsou určeny do osobního vlastnictví. Celkem 240 bytů ze čtvrtého bloku, který tvoří dva samostatné domy, je vyčleněno pro nájemní bydlení. První z domů se 127 byty postaví Sekyra Group pro pojišťovnu Kooperativa, druhý se 113 byty pro MINT rezidenční fond.



Rohan City – Sekyra Flowers

„Dohoda s nimi má pro akceleraci projektu Rohan City stejně zásadní význam jako v případě Smíchov City smlouva s Českou spořitelnou a společností ČEZ,“ připomněl výkonný ředitel Sekyra Group Leoš Anderle.

Vstupní brána do nové čtvrti

V Ethosu Karlín vznikne 186 bytů k prodeji do osobního vlastnictví. Je rozdělen do tří objektů a jeho součástí bude zelený vnitroblok. Výrazným prvkem celého bloku je prosklená fasáda. V parteru budou obchodní jednotky.

Specto Karlín tvoří věžový dům propojený s nižším objektem dvoupodlažním krčkem. Nabídne celkem 77 bytů, většinou orientovaných do více světových stran s výhledy na řeku nebo park. Navrženy jsou také mezonety loftového charakteru s předzahrádkami.

Blok Fluo Karlín je rozčleněn do dvou výškově rozdílných částí. Vyšší část vytváří spolu s věžovým domem Specto Karlín vstupní bránu do nové čtvrti, která povede od plánovaného mostu. V tomto bloku má být zhruba 135 bytů.

Kanceláře v top standardu udržitelnosti

Druhá etapa zahrnuje i dvě administrativní budovy situované podél Rohanského nábřeží. Sekyra Group je však nebude stavět spekulativně. S jejich výstavbou začne až po nalezení nájemce nebo koncového vlastníka budovy.

Celková pronajímatelná plocha administrativních objektů, na jejichž návrhu se podílely ateliéry Schindler Seko architekti a A.D.N.S. architekti, je přes 13 000 m². Jsou navrženy v energetickém standardu třídy A a cílí na certifikát udržitelnosti LEED PLATINUM.

Srdce Rohan City od Daniela Libeskinda

Zároveň se zahájením druhé etapy Rohan City pokračují také přípravy třetí, centrální fáze. Tu navrhuje světově uznávaný architekt Daniel Libeskind.

Čtveřice jeho domů s přibližně 500 byty na nově vzniklém náměstí ponese název Sekyra Flowers. Středobodem celé čtvrti tak bude nové hlavní náměstí, pojmenované po

filozofce Simone Weilové. Inspiraci pro jeho podobu čerpal Libeskind z historických veřejných prostranství Karlína. Náměstí bude osázeno zelení a doplněno vodními prvky a stane se vstupní branou do chystaného parku Maniny. Veřejný prostor budou rámovat čtyři rezidenční objekty Sekyra Flowers. Každá z budov bude „rozkvétat“ ve formě tří třípytívkových květů. Věže budou obložené dlaždicemi, které budou zachycovat a odrážet světlo a vyvolávat tak dojem rozkvetlých květů. Celkem mají Sekyra Flowers zahrnovat 500 bytů. Dohromady pak má tato etapa čítat 1 700 bytů.

V přízemí domů vznikne parter s retailovými prostory pro restaurace, kavárny, volnočasové aktivity a služby. Další obchodní plochy budou lemovat centrální pěší osu a plynule navážou na cyklostezku. Tím vznikne příjemné prostředí pro obyvatele Rohan City i pro návštěvníky.

Denisa Novotná

Vizualizace: Archiv Sekyra Group



Rohan City – Sekyra Flowers





Rohan City – Ethos Karlín

The creation of the new Rohan City district is entering its second phase. This year, the developer Sekyra Group will begin construction of four residential housing blocks with 640 apartments. The costs of this phase located closer to the city centre will come to CZK 8 billion. Rohan City will thus become the second largest construction site after Smíchov City, which is also being built by Sekyra Group.

Rohan City is a newly emerging urban district located on the boundary of Karlín and Libeň, which will include architecturally impressive residences, modern administrative buildings, spaces for services, relaxation and sports, a school and public spaces including a large park. The project's full completion is planned after 2035. According to Sekyra Group, the total investment is estimated at around CZK 30 billion.

A district with names of great philosophers

The second phase will be more extensive than the one that is currently being completed. A large part of it will consist of rental housing. More than 40% of the 640 apartments will be for rent. The developer has therefore agreed to cooperate with two institutional investors – the Kooperativa insurance company and the MINT residential fund.



Rohan City – Ethos Karlín

"The construction of the Rohan City philosophical district is entering the next stage, which will offer both owner-occupied and rental housing. It will not only involve residential buildings, but also the creation of public space, whether it is a coastal promenade or extensive park areas," said Luděk Sekyra, founder of the Sekyra Group.

The streets of Rohan City will be named after prominent Czech philosophers and great figures of Western thought. "I strive to ensure that the districts we build always express an overlap and a legacy; 23 streets and five parks already bear the names of prominent personalities. The Smíchov City project pays tribute to great female figures while in Žižkov City, we would like to honour writers and dissidents," emphasized Luděk Sekyra.

Connection to the original development of Karlín

The second phase of Rohan City, covering an area of more than 6.5 hectares, is actually the completion of the urban

structure of historic Karlín. This stage also includes the spatial preparation required by the city for the future Rohan Bridge, which is expected to connect Karlín and Holešovice.

Between the first and second stages of Rohan City, there will be a large park, which will be the connecting line of Kaizlový sady near Invalidovna with the future Maniny Park. The project is being prepared by the city of Prague in cooperation with the Prague Institute of Planning and Development (IPR).

Four housing blocks, four architectural studios

The second stage comprises four housing blocks designed by the architectural studios Schindler Seko architekti, Atelier bod architekti, LOXIA Architectes Ingenierie and QARTA Architektura. The apartments located in the three blocks of Specto Karlín, Ethos Karlín and Fluo Karlín are intended for private ownership. A total of 240 apartments



Rohan City – Specto Karlín

from the fourth block comprising two separate buildings are set aside for rental housing. The first of the buildings with 127 apartments will be built by Sekyra Group for the insurance company Kooperativa, and the second building with 113 apartments for the MINT residential fund.

"The agreement with them is as crucial for the acceleration of the Rohan City project as the agreements with Česká spořitelna and ČEZ were for Smíchov City," noted Sekyra Group Executive Director Leoš Anderle.

Gateway to the new district

Ethos Karlín will comprise 186 apartments available for personal ownership. The development is divided into three buildings and will include a green courtyard. A distinctive feature of the entire block is its glass facade. Commercial premises will be located on the ground floor. Specto Karlín is a tower building connected to the lower

building by a two-story linking structure. It will offer a total of 77 apartments, mostly facing multiple directions with views of the river or the park. The project will also feature loft-style maisonettes with front gardens.

The Fluo Karlín block is divided into two sections of different heights. Together with the Specto Karlín tower building, the higher section will form the gateway to the new district from the planned bridge. This housing block is to comprise approximately 135 apartments.

Offices with top sustainability standards

The second stage also includes two administrative buildings located along Rohanské nábřeží. However, Sekyra Group does not intend to build them on speculative basis. Their construction will not commence until a tenant or the end owner of the building is found. The total rental area of the administrative buildings designed by the Schindler



Rohan City – Specto Karlín



Rohan City – Fluo Karlín



Rohan City – Fluo Karlín

Seko architects and A.D.N.S. architects offers over 13,000 sq m. They are designed in the A class energy standard and aim for the LEED PLATINUM sustainability certificate.

The heart of Rohan City by Daniel Libeskind

At the same time as the second phase of Rohan City is being launched, preparations are also continuing for the third, central phase, designed by world-renowned architect Daniel Libeskind. The four buildings comprising approximately 500 apartments and arranged around a newly created square will be called Sekyra Flowers. The focal point of the entire district will be the new main square named after the philosopher Simone Weil. Libeskind drew inspiration for its design from Karlín's historic public spaces. The square will be planted with greenery and complemented by water features and will become the gateway to the future Maniny Park.

The public space will be framed by four Sekyra Flowers residential buildings. Each of the buildings will 'bloom' in the form of three shimmering flowers. The towers will be clad in tiles designed to capture and reflect light, creating the impression of blooming flowers. In total, Sekyra Flowers is to include 500 apartments while the entire phase is to consist of 1,700 apartments.

On the ground floor of the buildings, there will be a parterre with retail area accommodating restaurants, cafes, facilities for leisure activities and services. Additional commercial areas will line the central pedestrian boulevard and connect seamlessly to the adjacent cycle path. This will create a pleasant environment for both Rohan City residents and visitors.

Denisa Novotná
Visualization: Sekyra Group Archive

Marianna Aydinyan,
obchodní ředitelka LEXXUS NORTON
Marianna Aydinyan,
Sales Director at LEXXUS NORTON

**Spolupráce s týmem odborníků
LEXXUS NORTON developerům přináší
jistotu správného rozhodnutí**

Cooperation with experts' team of
LEXXUS NORTON assures developers
of making the right decision

Společnost LEXXUS NORTON působí na českém realitním trhu již 33 let a součástí týmu je po více než dvě desetiletí Marianna Aydynyan. Letos v květnu se stala obchodní ředitelkou se zaměřením na rozvoj vztahů s developery a řízení obchodního výkonu skupiny. Významné firemní jubileum pro ni znamená především potvrzení toho, že dlouhodobě poctivě budovaná odbornost, důvěra a vztahy mají v realitách stále zásadní hodnotu.

Společnost LEXXUS NORTON nepatří ke značkám, které vznikly na jedné tržní vlně. Prošla řadou cyklů, krizí, změn v oblasti poptávky i regulatorního prostředí. A vždy dokázala obstát. „Jsem hrdá na to, že jsem mohla být u významné části této cesty, zejména u rozvoje služeb pro developery. Vnímám to jako závazek pokračovat dál ve stejné kvalitě, ale zároveň se neustále posouvat,“ říká Marianna Aydynyan.

Které období bylo v těch uplynulých 33 letech pro LEXXUS NORTON nejnáročnější?

Každé období mělo své výzvy, ale za jedno z nejnáročnějších považuji roky, kdy se potkaly vysoké úrokové sazby, zdražení stavebních nákladů, nejistota na straně kupujících a velmi složité povolení procesy. Trh se nezastavil, ale změnil se způsob rozhodování. Klienti byli opatrnější, developeri museli velmi přesně pracovat s cenotvorbou a produktovou skladbou. Právě v takové době se ukazuje rozdíl mezi běžným zprostředkováním prodeje a skutečným strategickým partnerstvím, které developerům nabízíme. Díky našim dlouholetým zkušenostem a know-how jsme historicky úspěšně překonali dvě realitní krize, což nám dává schopnost správně reagovat i v obdobích výkyvů na trhu a klienty efektivně provést měnící se situací.

Co považujete za stěžejní událost, jež ovlivnila směřování společnosti?

Za důležitý milník považuji systematické budování specializované divize pro developerské projekty, které naše společnost zahájila počátkem tisíciletí. Byli jsme historicky prvním partnerem pro developery. Od té doby se služby pro developery začaly rozvíjet jako samostatná disciplína – zahrnují nejen prodej, ale i analytiku, marketing, cenotvorbu, reporting a strategické poradenství. Dalším významným momentem bylo spojení brandu pod název LEXXUS NORTON a vstup nové energie do vedení firmy v posledních letech. Společnost stojí na stabilních základech, ale zároveň výrazně investuje do inovací, technologií a další profesionalizace realitních služeb.

Jak se v čase vyvíjela strategie LEXXUS NORTON?

Naše strategie se vždy opírala o tři pilíře: znalost trhu, kvalitní klientskou databázi a silný tým. Postupně jsme k nim přidali vlastní analytické a marketingové oddělení. Developerům dnes nenabízíme jen prodejní tým. Nabízíme jim partnera, který pomáhá nastavit projekt od prvního konceptu až po poslední prodanou jednotku. Právě tato

komplexnost nám umožňuje růst i v obdobích, kdy je trh složitější. LEXXUS NORTON pracuje s obrovskou databází aktivních klientů, investorů a institucionálních partnerů, což je při prodeji rezidenčních projektů nesmírná výhoda. Zároveň máme za sebou přes 310 prodaných developerských projektů a dlouhodobé vztahy s klíčovými hráči na trhu. Loni jsme realizovali transakce v objemu 5 mld. Kč a meziročně vzrostli o 14 %.

S jakými developerskými firmami v současnosti spolupracujete?

Spolupracujeme s největšími pražskými developery i s butikovými investory, kteří připravují menší, architektonicky výjimečné projekty. Naší výhodou je, že dokážeme dodat stejnou úroveň profesionality velkému projektu se stovkami jednotek i komorní rezidenci s několika byty.

Jaké množství jednotek to představuje?

Aktuálně v Praze a blízkém okolí nabízíme 23 developerských projektů a celkem více než 1 800 jednotek k prodeji. V roce 2025 jsme do nabídky zařadili osm nových projektů různých velikostí. Letos jsme již spustili prodej tří developerských projektů a chystáme více než 10 dalších. Ty dáme do nabídky na podzim. To potvrzuje, že LEXXUS NORTON patří mezi klíčové hráče pražského rezidenčního trhu nejen v prémiovém segmentu, ale i v oblasti komplexního servisu pro developery.

V čem spatřujete největší přidanou hodnotu, kterou od vás vaši obchodní partneři dostávají?

V jistotě správného rozhodnutí. Developer dnes potřebuje vědět, jaký produkt trh přijme, za jakou cenu, v jakém tempu a s jakou cílovou skupinou. My mu k tomu dodáváme data, zkušenost i přímou zpětnou vazbu od klientů. Naše přidaná hodnota nespočívá jen v tom, že umíme prodat. Tkví v tom, že pomáháme projekt nastavit tak, aby byl prodejní, ekonomicky smysluplný a dlouhodobě kvalitní.

Jak se za poslední rok změnilo chování kupujících?

Kupující se vrátili na trh aktivněji, ale zároveň zůstali velmi racionální. Klienti více porovnávají, více se ptají a více řeší dlouhodobou hodnotu nemovitosti. Investoři opět projevují zájem o kvalitní jednotky v dobrých lokalitách, v případě vlastnického bydlení je patrná citlivost na dispoziční, provozní náklady a kvalitu okolí. V prémiovém segmentu zůstává silná poptávka po výjimečných nemovitostech, ale klient očekává naprosto profesionální servis a vysokou míru diskretности.



Na co dnes klade bonitní klientela při výběru nového bydlení největší důraz?

Na lokalitu, kvalitu architektury, soukromí, bezpečnost, energetickou efektivitu a nadčasovou hodnotu. Bonitní klientela je dnes velmi informovaná. Nehledá pouze krásný byt, ale celkové prostředí, životní styl a jistotu, že nemovitost bude kvalitní i za 10 nebo 20 let. Stále důležitější je možnost personalizace, kvalitní materiály, chytré technologie, parkování, zeleň a dobrá dostupnost služeb.

Jaké inovativní nástroje či technologie při prezentaci a prodeji bytů a domů využíváte?

Pracujeme s datovou analytikou, digitálním marketingem, klientskou segmentací, přesným targetíngem kampaní, kvalitní vizualizací, videoprezentacemi, virtuálními prohlídkami i AI nástroji. Velký důraz klademe také na reporting developerům, aby měli průběžně jasný přehled o poptávce, konverzích, cenové citlivosti i reakcích klientů. Technologie jsou jen nástrojem. Rozhodující je, aby za nimi stál zkušený tým, který dokáže data správně interpretovat a okamžitě převést do obchodní strategie.

Jak hodnotíte současný stav pražského rezidenčního trhu? Kde vidíte největší prostor pro růst či zlepšení?

Pražský rezidenční trh je silný, ale strukturálně nevyvážený. Poptávka je dlouhodobě vysoká, nabídka omezená a příprava nových projektů stále příliš pomalá. Největší prostor pro zlepšení vidím jednoznačně v povolovacích procesech a v předvídatelnosti regulatorního prostředí. Pokud má být bydlení dostupnější, musí se více stavět, a to nejen na okrajích města, ale i v brownfieldech a transformačních územích. Zároveň je třeba podporovat kvalitní urbanismus, protože nejde jen o počet bytů, ale o celkovou kvalitu městského života.

Společnosti LEXXUS NORTON se v posledních letech výrazně daří. Co stojí za skvělými obchodními výsledky?

Především velká disciplína. Růst nesmí oslabit kvalitu služeb, naopak ji musí posílit. Znamenalo to investice do lidí, procesů, technologií i interní komunikace. Pro mne osobně to představuje ještě větší důraz na propojení obchodní strategie, analytiky a marketingu. Když firma roste, musí



Pokud má být bydlení dostupnější, musí se více stavět, a to nejen na okrajích města, ale i v brownfieldech a transformačních územích.

mít jasně nastavené standardy, aby klient i developer dostali stejnou kvalitu služeb, bez ohledu na velikost projektu. Velkou zásluhu na současném směřování a dynamice firmy má také Simona Otavová (*předsedkyně představenstva a významná akcionářka LEXXUS NORTON – pozn. red.*), která se v posledních letech výrazně podílí na strategickém rozvoji společnosti, posílení její pozice na prémiovém realitním trhu i nastavování dlouhodobé růstové vize. Právě její důraz na kvalitu, důvěru, vztahy s developery a profesionální standardy pomáhá firmě zvládnout rychlý růst a zároveň si udržet silnou pozici na trhu.

Nově ve společnosti působíte v roli obchodní ředitelky. Jakou máte vizi pro další roky?

Mojí vizí je, aby LEXXUS NORTON byl pro developery první volbou už ve fázi přípravy projektu, nikoli až ve chvíli, kdy je projekt připraven k prodeji. Dále chci posílit naši roli

strategického partnera, který umí přinést data, obchodní zkušenost, marketingovou expertizu i přímý kontakt na bonitní klientelu.

Na jaké novinky nebo změny se mohou klienti a obchodní partneři LEXXUS NORTON těšit? Plánujete něco, co trh překvapí?

Připravujeme další posílení vlastních digitálních nástrojů, datové analytiky a klientského servisu. Zároveň představíme nové rezidenční projekty, které propojují kvalitní architekturu, udržitelnost a promyšlený životní styl. Trh dnes nepřekvapíte jedním efektním nástrojem. Překvapíte ho konzistentní kvalitou, schopností doručit výsledky a službou, která developerům i kupujícím skutečně šetří čas, peníze a energii.

Jana Hrabětová

Foto a vizualizace: LEXXUS NORTON

LEXXUS NORTON has been operating in the Czech real estate market for 33 years and Marianna Aydinyan has been part of their team for more than two decades. This May, she became the Sales Director, focusing on developing relationships with developers and managing the group's business performance. For her, this significant company anniversary primarily confirms that expertise, trust and relationships built honestly over the long term still have fundamental value in real estate.

The LEXXUS NORTON company is not one of the brands that was created within a single market wave. The company has gone through a number of cycles, crises and changes in demand and regulatory environment and has always managed to survive. "I am proud to have been able to share in a significant part of this journey, especially in the development of services for developers. I see it as a commitment to continue in the same quality, but at the same time to constantly move forward," says Marianna Aydinyan.

Which period was the most challenging for LEXXUS NORTON in the past 33 years?

Each period had its challenges, but what I consider the most challenging were the years of high interest rates, rising construction costs, buyers' uncertainty and very complex permitting processes. The market did not stop, but the way of making decisions changed. Clients were more cautious; developers had to work very precisely with pricing and product composition. It is at such times that the difference between ordinary sales mediation and the real strategic partnership that we offer to developers becomes clear. Thanks to our long-standing experience and know-how, we have historically overcome two real estate crises successfully, which gives us the ability to respond correctly even in times of market fluctuations and to guide clients effectively through the changing situation.

What do you consider to be the key event that influenced the direction of the company?

A significant milestone was the systematic building of a specialized division for development projects, which our company launched at the beginning of the millennium. We were historically the first partner for developers.



Since then, services for developers have begun to develop as a separate discipline – they include not only sales, but also analytics, marketing, pricing, reporting and strategic consulting. Another significant moment was the merger of the brand under the name LEXXUS NORTON and the new energy brought into the company's management in recent years. The company stands on stable foundations, but at the same time significantly invests in innovation, technology and further professionalization of real estate services.

How has the LEXXUS NORTON strategy evolved over time?

Our strategy has always been based on three pillars: market knowledge, a high-quality client database and a strong team. We have gradually complemented this with our own analytical and marketing departments. Today, we provide developers with not only a sales team. We provide them with a partner who helps set up a project from the first concept to the last unit sold. It is this complexity that allows us to grow even in times when the market is more complicated. LEXXUS NORTON works with a huge database of active clients, investors and institutional partners, which is a huge advantage when selling residential projects. We also have over 310 development projects sold



and long-term relationships with key players in the market. Last year, we handled transactions in the volume of CZK 5 billion and grew by 14% year-on-year.

Which development companies are you currently working with?

We work with the largest Prague developers as well as boutique investors who are creating smaller, architecturally exceptional projects. Our advantage is that we can deliver the same level of professionalism to a large project with hundreds of units as well as a modest residence with a few apartments.

How many units does this represent?

We currently offer 23 development projects in Prague and the surrounding area and a total of more than 1,800 units for sale. In 2025, we have added eight new projects of various sizes to our offer. This year, we have already launched the sale of three development projects and are currently preparing more than 10 others. Those will be included in our offer in the autumn. This confirms that LEXXUS NORTON is one of the key players in the Prague residential market, not only in the premium segment, but also in the area of comprehensive service for developers.

What do you see as the greatest added value that your business partners receive from you?

In the certainty of making the right decision. Today, a developer needs to know what product the market will accept, at what price, at what pace and with what target group. We provide them with data, experience and direct feedback from clients. Our added value does not only lie in knowing how to sell. It lies in helping to set up a project so that it is marketable, economically meaningful and of long-term quality.

How has buyers' behaviour changed over the past year?

Buyers have become more active in the market again, but at the same time, they remain very rational. Clients compare more, ask more questions and focus on the long-term value of the property. Once again, investors are showing interest in quality units in attractive locations, and when it comes to owner-occupied housing, one can feel a noticeable sensitivity to layouts, operating costs and the quality of the surroundings. As for the premium segment, demand for exceptional properties remains strong, but clients expect absolutely professional service and a high level of discretion.

What does today's creditworthy clientele place the greatest emphasis on when choosing a new home?

Location, quality of architecture, privacy, security, energy efficiency and timeless value. Today's creditworthy clientele is really well informed. They are not only looking for a beautiful apartment, but also for the overall environment, lifestyle and a certainty that the property will remain of good quality in 10 or 20 years' time. The possibility of personalization, quality materials, smart technologies, parking, greenery and good accessibility of services are becoming increasingly important.

What innovative tools or technologies do you use when presenting and selling apartments and houses?

We work with data analytics, digital marketing, client segmentation, precise campaign targeting, high-quality visualization, video presentations, virtual tours and AI tools. We also place great emphasis on reporting, providing developers with a clear and continuous overview of demand, conversion rates, price sensitivity and clients' feedback. Technologies are just a tool. What really matters is that they are supported by an experienced team that can interpret data correctly and transform it immediately into a business strategy.

How do you assess the current state of the Prague residential market? Where do you see the greatest room for growth or improvement?

The Prague residential market is strong, but structurally unbalanced. Demand has been high for a long time, supply is limited and the preparation of new projects continues to be too slow. In my view, the greatest room for improvement lies in the permitting processes and



If housing is to be more affordable, the number of constructions needs to increase, not only on the outskirts of the city, but also in brownfields and transformation areas.

the predictability of the regulatory environment. If housing is to be more affordable, the number of constructions needs to increase, not only on the outskirts of the city, but also in brownfields and transformation areas. At the same time, it is necessary to support quality urban planning, because it is not just about the number of apartments, but the overall quality of urban life.

LEXXUS NORTON has been doing well in recent years. What is behind the excellent business results?

First of all, great discipline. Growth must not weaken the quality of services, on the contrary, it must strengthen it. This meant investing in people, processes, technology and internal communication. For me personally, this represents an even greater emphasis on connecting business strategy, analytics and marketing. When a company grows, it must have clearly set standards so that both the client and the developer receive the same quality of services, regardless of the size of the project. A great deal of credit for the company's current direction and dynamics also belongs to Simona Otavová (*Chairwoman of the Board of Directors and significant shareholder of LEXXUS NORTON – ed.*), who has been, in recent years, significantly involved in the strategic development of the company, strengthening its position in the premium real estate market and setting a long-term growth vision. It is her emphasis on quality, trust, rela-

tionships with developers and professional standards that has helped the company to manage rapid growth while maintaining a strong position in the market.

You are new to the company as a sales director. What is your vision for the coming years?

My vision is for LEXXUS NORTON to be the first-choice partner for developers from an early stage of project preparation, not only when the project is ready for sale. I also want to strengthen our role as a strategic partner who can bring data, business experience, marketing expertise and direct contact with creditworthy clients.

What news or changes can LEXXUS NORTON clients and business partners look forward to? Are you planning anything that will surprise the market?

We are preparing to further strengthen our own digital tools, data analytics and client service. At the same time, we will introduce new residential projects that combine quality architecture, sustainability and a thoughtfully designed lifestyle. Today, market is not easily won over by a single spectacular tool. It is won over by consistent quality, the ability to deliver results and a service that truly saves developers and buyers time, money and energy.

Jana Hrabětová

Photo and visualization: LEXXUS NORTON

Shopingy



**Less searching. More winning. Be first to know.
Connect with the partners your competitors haven't reached yet.**

Bud'te díky Shopingy první, kdo ví, co se děje v retailu. A ještě dříve jednejte.

Retail moves fast. Without **Shopingy**, professionals lose time searching fragmented sources, manually verifying data, and reacting too late. Shopingy is Europe's first structured retail real estate intelligence platform, tracking tenant movement across 8,000+ shopping centres and 330,000 stores in 40 countries so you can spot opportunities early and connect with the right partners before your competitors do. Make your decision based on data, not on assumptions.

Mějte přehled o pohybech retailu dříve než ostatní. **Shopingy** sleduje pohyb nájemců ve více než 8 000 nákupních centrech a 330 000 prodejnách ve 40 zemích. Odhalte nové příležitosti včas, oslovte správné partnery a získejte náskok oproti konkurenci díky ověřeným a měsíčně aktualizovaným datům.



Jan Hübner, Founder and CEO of Shopingy, is a retail real estate expert redefining how Europe understands retail movement. Combining deep market knowledge with a powerful network and bold execution, he has positioned Shopingy as a go-to intelligence platform for leading retailers and property players.

Jan Hübner, zakladatel a CEO Shopingy, je respektovaný odborník na retail s hlubokým porozuměním evropskému trhu a jeho dynamice. Dlouhodobě se věnuje analýze pohybu značek, expanzním strategiím i vztahům mezi retailery a vlastníky komerčních nemovitostí. Díky kombinaci odbornosti, silné profesní sítě a schopnosti přetavit tržní insight do konkrétního řešení vybudoval Shopingy jako digitální retail platformu, která pomáhá předním retailerům a real estate hráčům činit informovaná rozhodnutí a získávat konkurenční náskok.

hubner@shopingy.com, +420 727 880 729, www.shopingy.com

Jak proměnit zátěž z minulosti v udržitelnou budoucnost našich měst

Turning the burdens of
the past into
opportunities
for sustainable
urban development

Regenerace brownfieldů je jedním z nejvýznamnějších nástrojů udržitelného rozvoje současných měst a obcí. Přináší však celou řadu výzev – od územního plánu přes potenciální kontaminace až po dodržení udržitelných standardů.

Česká rada pro šetrné budovy (CZGBC) reaguje na tyto výzvy novou příručkou *Brownfieldy bez bariér*, která slouží jako praktický katalog překážek, s nimiž se mohou vlastníci a investoři v procesu revitalizace setkat, a nabízí zdroj řešení i inspiraci.

Příručka plná rad a inspirace

CZGBC se tématem zabývá od roku 2019, kdy vydala první publikaci zaměřenou na aplikaci principů energetické efektivity a cirkulární ekonomiky při revitalizaci brownfieldů. S vývojem legislativy a situace na trhu nyní vznikly další dva svazky zaměřené





cyklokavárna

CAFÉ • BISTRO • BAR



For People & Cycles





na konkrétní překážky, které investorům a vlastníkům často brání v úspěšném zahájení či dokončení projektů. „Naše nová příručka nemá pouze popisovat problémy, ale především nabízet řešení a inspiraci. Každé téma jsme proto zpracovali systematicky: od základních pojmů přes identifikaci konkrétních rizik až po doporučení pro majitele a ukázky reálných příkladů z praxe,“ popisuje účel

publikace Robert Leníček, hlavní garant pracovní skupiny Brownfildy CZCBC.

Bariéry mohou být technické, ekonomické i sociální

Příručka mapuje bariéry v šesti základních oblastech. První z nich jsou technické bariéry, které se detailně



zaobírají problematikou podloží, jako jsou navážky či důlní činnost, dále řešení hlukové zátěže v urbanizovaném území a specifika chráněných objektů, kde je nutné skloubit památkovou ochranu s novým využitím. Technická úskalí těsně souvisejí s druhou oblastí, jíž je infrastruktura a sítě. Infrastruktura je považována za „gatekeepera“ rozvoje. Autoři se proto zaměřují na kapacity dopravní-

ho napojení, modernizaci zastaralých inženýrských sítí a budování nezbytné občanské vybavenosti, např. škol a školek.

Třetím klíčovým okruhem jsou ekonomické faktory, které analyzují návratnost projektů. Realizace na brownfieldech je totiž o 15–30 % nákladnější než stavění nových objektů na zelené louce. Příručka proto nabízí přehled dotačních titulů a modelů financování včetně PPP projektů, které pomáhají překlenout mezeru v rentabilitě. „Ekonomické faktory zásadně ovlivňují návratnost projektů na brownfieldech a veřejné financování může při realizaci těchto projektů zásadně pomoci. Chceme vlastníkům i investorům dodat odvahu a motivaci čelit překážkám, které na první pohled vypadají jako nepřekonatelné,“ vysvětluje Robert Leníček.

Čtvrtou a pátou oblast představuje legislativa s územním plánováním a majetkoprávní i ekologické vztahy. Zde publikace řeší nejistoty spojené s územními plány, strategické propojování rozvojových dokumentů, postupy pro efektivní zvládnutí povolování, ale také složité situace roztržitého vlastnictví, vypořádání věcných břemen a kontaminaci půdy a podzemních vod.

Šestý okruh se zaměřuje na sociální aspekty, které se věnují tzv. NIMBY efektu. Zkratka anglického spojení *Not In My Back Yard* (Na mém dvorku ne) představuje odpor veřejnosti, která s myšlenkou projektu často souzní, nechce jej však mít v blízkosti svého bydliště. Publikace ukazuje, jak může transparentní komunikace a participace proměnit odporce projektu v jeho partnery.

Doporučené principy řešení podle expertů

Pro úspěšnou regeneraci doporučují autoři několik klíčových kroků. Prvním je důkladná *due diligence*, tedy nepodceňovat geotechnické a environmentální průzkumy hned v rané fázi, protože to, co se skrývá pod zemí, může zásadně ovlivnit rozpočet. Namísto absolutních stopek v území autoři navrhuji etapizaci infrastruktury a hledání cesty k postupnému „odemčení“ území ve spolupráci s městem v návaznosti na budování kapacit.

Zároveň je vhodné hledat synergie a využití kontaminace nebo hluku jako příležitosti k pokroku a inovativnímu urbanismu, např. formou protihlukových budov či recyklace materiálů přímo na místě. Zásadní je také aktivní partnerství s veřejným sektorem. Revitalizace brownfieldů je ve veřejném zájmu, a proto je spolupráce s městy a obcemi při změně územního plánu či získávání dotací klíčem k úspěchu na složitějších lokalitách.

„Brownfieldy nejsou jen problémem minulosti, ale především příležitostí pro budoucnost našich měst. Pokud dokážeme úspěšně překonat počáteční technické a ekonomické překážky, nezískáme pouze novou výstavbu, ale můžeme aktivovat život v celém okolí. Správně zregenerovaný brownfield vrací lidi i služby do center, využívá již existující infrastrukturu, a hlavně chrání volnou krajinu před neefektivním zastavováním. Investice do těchto lokalit je investicí do zdravějšího a šetrnějšího městského prostředí, ze kterého budou profitovat další generace,“ uzavírá Robert Leníček.

CZGBC.org

Foto: Skanska Residential



Brownfield regeneration is one of the most powerful tools for creating more sustainable cities and communities. Yet redeveloping previously used sites comes with a wide range of challenges – from planning regulations and environmental contamination to meeting modern sustainability standards.

To help address these issues, the Czech Green Building Council (CZGBC) has launched a new guide, *Brownfields Without Barriers*, offering practical insights into the obstacles investors and property owners may face during redevelopment, along with solutions and examples of best practice.

A guide full of advice and inspiration

CZGBC has been actively involved in the brownfield agenda since 2019, when it published its first guide on applying energy efficiency and circular economy principles to brownfield regeneration. As legislation and market conditions have evolved, the Council has now released two additional publications focusing on the specific barriers that often hinder the successful delivery of redevelopment projects. “The purpose of this new guide is not simply to identify challenges, but above all to provide solutions and inspiration. Each topic is addressed systematically – from explaining the key concepts and identifying risks to offering practical recommendations and real-life case studies,” says Robert Leníček, Lead Coordinator of the CZGBC Brownfields Task Group.

Technical, economic and social challenges

The guide categorises barriers into six key areas. The first focuses on technical challenges, including difficult ground conditions such as former mining activity, noise exposure in urban environments, and the redevelopment of heritage-protected buildings where preservation requirements must be carefully balanced with new uses.

Closely linked to these issues is the second area: infrastructure and utilities. Infrastructure often acts as the gatekeeper of development, determining whether a site can be successfully brought back into use. The guide therefore examines transport capacity, the modernization of ageing utility networks, and the provision of essential public amenities such as schools and childcare facilities.

The third area addresses economic viability. Brownfield redevelopments are typically 15–30% more expensive than comparable greenfield projects. To help bridge this gap, the guide outlines available funding opportunities and financing mechanisms, including public-private partnership (PPP) models. “Financial considerations have a major impact on the viability of brownfield projects, and public funding can play a crucial role in making them happen. Our aim is to give investors and property owners the confidence to tackle challenges that may initially seem overwhelming,” Robert Leníček explains.

The fourth and fifth sections focus on planning, legislation, property rights and environmental issues. The pub-

lication explores uncertainties surrounding zoning plans, the alignment of strategic development policies, approaches to streamlining permitting processes, as well as the challenges posed by fragmented ownership structures, easements and soil or groundwater contamination.

The final section examines social factors, particularly the so-called NIMBY (Not In My Back Yard) effect. While communities may support a project in principle, they often oppose developments located close to where they live. The guide demonstrates how transparent communication and meaningful stakeholder engagement can help transform opposition into constructive cooperation.

Expert recommendations for successful regeneration

The authors highlight several principles that are critical to successful brownfield redevelopment. Foremost among them is thorough due diligence. Comprehensive geotechnical and environmental investigations carried out at an early stage can prevent costly surprises later, as conditions below ground often have a significant impact on project budgets. Rather than treating infrastructure constraints as an absolute barrier, the guide advocates phased development and close cooperation with municipalities to gradually unlock the potential of underused sites as infrastructure capacity expands.

The publication also encourages developers to view challenges such as contamination or noise as opportunities for innovation. Examples include noise-buffering building designs and the on-site reuse and recycling of construction materials as part of a more circular approach to urban development.

Strong partnerships with the public sector are equally important. Because brownfield regeneration serves a broader public interest, cooperation with local authorities on planning changes, infrastructure delivery and access to funding is often essential, particularly in more complex locations.

“Brownfields are not simply a legacy issue from the past – they represent one of the greatest opportunities for the future of our cities. By overcoming the initial technical and economic challenges, we can achieve far more than new development. We can revitalize entire neighbourhoods, bring people and services back into urban centres, make better use of existing infrastructure and reduce pressure for expansion into open countryside. Investing in brownfield regeneration is ultimately an investment in healthier, more resilient and more sustainable cities for future generations,” concludes Robert Leníček.

CZGBC.org

Photo: Skanska Residential



Britská vláda plánuje nová města

New towns planned by UK government

Labouristická vláda sira Keira Starmera plánuje pro „nadcházející dekády“ výstavbu 12 nových měst po celé Anglii.

Některé podrobnosti tohoto ambiciózního programu nového developmentu oznámil na konferenci Labouristické strany ministr pro bydlení, komunity a místní správu Steve Reed.

Záměrem vlády je do příštích všeobecných voleb v roce 2028 vybudovat 1,5 mil. rodinných domů a bytů. Velká Británie čelí bytové krizi už mnoho let. Začala po rozprodeji obecních domů a bytů do soukromého vlastnictví za vlády Margaret Thatcherové v 80. letech minulého století. Podle jedné akademické studie, o níž nedávno referoval deník *The Guardian*, se v Británii nedostává zhruba 4,3 mil. rodinných domů a bytů.

Velké plány na výstavbu a rekonstrukci

Ministr Reed si ve svém prohlášení stěžoval na dosavadní „blokování“ systému plánování, které prosazovala předchozí konzervativní vláda. Ujistil veřejnost, že labouristická vláda je odhodlaná „blokování“ překovat. Řekl: „Chci, abychom stavěli. Stavěli, abychom mohli dát klíč k slušnému domovu do rukou každé rodiny, která ho potřebuje.“ A pokračoval: „... budou to nejen domovy, ale komunity, nejen komunity, ale i města.“

Výstavba nových měst je plánována v lokalitách jako Tempsford (hrabství Bedfordshire), Crews Hill (severní Londýn) a Leeds South Bank. Každé z těchto měst by mělo nabídnout přes 10 000 nových domácností, ordinace lékařů, školy, zelená prostranství a dopravní spojení. Nejméně 40 % nových domů a bytů má být v kategorii dostupného bydlení a 20 % v kategorii sociálního ubytování.

Realizace plánů by se měla uskutečnit probíhat ve třech fázích: první bude výstavba na brownfeldech, druhá v šedém pásmu a třetí na zelené louce. Důležitou součástí plánů je rekonstrukce zhruba 40 000 vojenských domů a bytů a výstavba dalších domů a bytů na pozemcích v majetku ministerstva obrany.

Nic nového pod sluncem

Premiér označuje tento program za „celostátní oživení v akci“. Nicméně toto „oživení“ není ani zdaleka něco nového. Program vychází z poválečného bytového plánu labouristické vlády Clementa Attleeho, podle něhož bylo v letech 1945–51 postaveno přes milion nových rodinných domů a bytů. Záměr stavět v „šedém pásmu“ je také ovlivněn vizí výstavby nových měst krále Karla III. Šedé pásmo je definováno jako pozemek v zeleném pásmu, který už byl dříve zastavěn nebo který není ve skutečnosti využíván k původnímu účelu. Příkladem šedého pásma jsou např. parkoviště, lomy nebo průmyslové oblasti, které lze využívat pro nový development.

Vyhraněné názory Karla III. na architekturu

Vize krále Karla III. v architektuře se často liší od názorů odborníků na urbanismus, stavební projekty a development. Král zveřejnil své názory už několikrát. Například jeho kniha *A Vision of Britain* z roku 1989 je založena na



dokumentu BBC, který se zabýval kombinací tradičního designu a moderního plánování měst. Králův desetibodový manifest shrnující jeho názory vyšel v *Architectural Review* v prosinci 2014. První bod manifestu uvádí, že development musí respektovat půdu, stavby by neměly být rušivé a měly by vyhovovat krajině, ve které se nacházejí. Mezi dalšími body je návrh, aby chodci byli v samém centru designu a strohé konvenční plánování by mělo ustupovat ve prospěch pružných postupů. Je všeobecně známé, že král nemá v oblibě masivní konstrukce ze šedého betonu a brutalistní architekturu. Brutalismus jako takový se zrodil v některých z mistrovských projektů rozlehlých sídlišť proslulého architekta Le Corbusiera (1887–1965). Mezi jeho následovníky patřili i někteří čeští architekti, kteří stavěli vysoké domy ze železobetonových panelů.

„Krále architektonický establishment absolutně zavrhli,“ vrací se britský architekt George Clarke do minulosti. V roce 1984 byl Charles, tehdy princ z Walesu, značně kritizován, když nazval navrhovanou dostavbu londýnské Národní galerie na Trafalgar Square jako „monstrózní vřed v obličeji starého přítele“. A v roce 1987 prohlásil, že luftwaffe za druhé světové války nenadělala tolik škod jako projekt Richarda Rogerse na rekonstrukci Paternoster Square v sousedství katedrály sv. Pavla. Jistě nepřekvapuje, že Charlese kritizovaly architektonické veličiny jako Norman Foster, Richard Rogers a Zaha Hadid. Rogerse nepotěšilo, když jeho plán na přestavbu bývalých kasáren Chelsea Barracks v majetku katarské královské rodiny byl zrušen po intervenci prince Charlese. Rogers tehdy řekl v rozhovoru pro *The Guardian*, že princův zásah byl „neústavní“. Avšak architekt George Clarke argumentuje, že královsky tradiční názory na stavebnictví a urbanismus se postupně staly součástí mainstreamu. Král například pro-

sazuje projekty řadových domů a obytných bloků místo výškových budov. Mezi moderní města, která nesou plody králových názorů, patří např. Nansledan v hrabství Cornwall a Poundbury v Dorsetu. Typické rysy králova pojetí jsou třeba důraz na místní stavební materiály, prostory pro pěší a vytváření veřejných prostranství na podporu komunity. K prosazování své filozofie designu ve stavebnictví využívá král dobročinné instituce, jež založil. Je to např. King's Foundation (Králova nadace), původně Institut prince z Walesu pro architekturu. Jejím klíčovým úkolem je „vytvářet udržitelné komunity vyučováním a demonstrováním zásad tradičního designu, architektury a řemesel v souladu s přírodou.“

Sliby chyby?

Ale zpět ke stavebním záměrům labouristické vlády. Vládní činitelé oznamují, že výstavba 12 nových měst není žádné kvapné rozhodnutí. Výstavba prvních tří měst má začít ještě před příštími parlamentními volbami a další rozvoj bude pokračovat v následujících desetiletích. Velmi málo je známo o financování tohoto projektu s výjimkou ujištění, že program výstavby nových měst bude financován ze státních i soukromých prostředků. Někteří ekonomové i politici již vyjadřují pochybnosti o tom, zda plány vlády postavit do příštích voleb 1,5 mil. nových domů a bytů jsou reálné. „Všichni vědí, že labouristé nemohou dodržet své sliby ohledně bydlení,“ řekl stínový ministr bytového hospodářství James Cleverly. Z nedávného průzkumu BBC týkajícího se rodinných domů a bytů vyplývá, že počet nových rodinných domů v prvním roce labouristické vlády ve skutečnosti klesl. Bylo to pokračováním poklesu započatého za předchozí konzervativní vlády.

Milan Kocourek / Foto: Freepik.com





The Labour government of Sir Keir Starmer plans to build 12 new towns across England 'in the coming decades'. The ambitious new development programme was announced at the Labour Party conference in Liverpool by the Secretary of State for Housing, Communities and Local Government Steve Reed.

The firm government aim is to build 1.5 million new homes before the next election in four years' time. Great Britain has been facing a housing crisis for some years. It started following the sale of council houses in the 1980s that was initiated by the government of Margaret Thatcher. According to a study by academics reported in *The Guardian* recently there is a shortage of some 4.3 million homes in the UK.

Grand development and upgrading plans

2013 and has been part of the Hilti group since 2021. In his announcement the Housing Secretary complained about the 'blockers' in the planning system pursued by the previous Conservative government. And he assured his listeners that the Labour government intends to overcome these 'blockers'. Steve Reed said: "I want us to build. Build, so we can put the key to a decent home into the hands of every single family who needs it." Mr. Reed

continued: "... not just homes, but communities, not just communities but entire towns." Intended locations for the new towns include Tempsford, Bedfordshire, Crews Hill, North London, and Leeds South Bank. Each of these towns should offer at least 10,000 new properties, general practitioners' surgeries, schools, green spaces as well as transport links. At least 40% of the new properties should be affordable homes and 20% social housing.

The plans are supposed to be pursued in three development phases: first, building on brown fields, second, building on the 'grey belt' and third on the green belt. An important part of the plans consists of upgrading some 40,000 military homes with 100,000 additional homes to be built on the Ministry of Defence land.

Nothing new in UK

The Prime Minister labels the scheme 'a national revival in action'. However, there is hardly anything new in this



housing 'revival'. It is modelled on the post-war Clement Attlee's Labour government housing plan. On the basis of Attlee's plan, more than one million new homes were built between 1945 and 1951. The idea of building new homes on the grey belt is influenced also by the King's vision of new towns. 'Grey belt' is defined as land within the UK's green belt that is previously developed or does not contribute to the core of the green belt. Examples of grey belt sites are car parks, quarries or industrial areas that can be used for new development. The King's visions of architecture have often been very different from that of many experts specializing in urbanism, building design and development.

Charles III's specific views on architecture

The King has published his views on several occasions. For instance, his book *A vision of Britain* of 1989 is based on a BBC documentary that dealt with a combination of traditional design with modern town planning. And King's ten-point manifesto summarizing his view was published in *Architectural Review* in December, 2014. The first point stipulates that developments must respect the land, should not be intrusive and should fit in the landscape they occupy. Other points include a suggestion that pedestrians must be at the centre of design process and rigid conventional planning should be avoided

in favour of flexible schemes. It is well known, that Charles III. has never been keen on masses of grey concrete and brutalism in architecture. Brutalism had its origins in some of the best of Le Corbusier's vast housing projects. Le Corbusier's followers included even some Czech architects who built high rise buildings using huge concrete panels.

"King was absolutely slammed down by the architectural establishment," says the architect George Clarke about the past. Charles was widely criticized as the Prince of Wales in 1984 when he called the proposed extension of National Gallery at Trafalgar Square 'a monstrous carbuncle on the face of an old friend'. And in 1987 he said that Luftwaffe during the WWII had done less damage to London than Richard Rogers' scheme for redevelopment of Paternoster Square next to St Paul's Cathedral. It is hardly surprising that Charles had been criticized for his views by architectural giants such as Norman Foster, Zaha Hadid and Richard Rogers among others. Rogers was not happy when his redevelopment scheme for Chelsea Barracks owned by the Qatar royal family was scrapped following Prince Charles' intervention. He told *The Guardian* at the time that Prince's actions were 'unconstitutional'. Yet the architect George Clarke now says the King's traditional views on buildings and urbanism, previously heavily criticized, have become a part of mainstream. Among other things, the King has championed terraced housing and mansion blocks rather than high rise buildings. The modern towns where the King's views have been brought to fruition are Nansledan in Cornwall and Poundbury in Dorset. Typical features of King's approach are emphasis on local building materials, walkable layouts and creating public spaces to support a sense of community. Fore pursuing his philosophy in building design the King uses one of his charities, King's Foundation, initially called The Prince of Wales Institute of Architecture. Its core mission is 'to create sustainable communities by teaching and demonstrating principles of traditional design, architecture and craft that work in harmony with nature'.

Promises – mistakes?

However, back to Labour government's building plans. Government officials have announced that building of 12 new towns is not meant to be a hasty enterprise. Construction of the first three towns is scheduled to start before the next election and the whole scheme is supposed to continue in the following decades. Very little has been said about financing, apart from the announcement that new schemes will be financed from both public and private sources. Some economists as well as politicians have already expressed their doubts about achievability of the government plan to build 1.5 million new homes before the next general election. "Everyone knows Labour can't deliver on their housing promises," said the shadow housing secretary James Cleverly. BBC's Housing Tracker recently showed the number of new homes in England actually fell during Labour's first year in power, continuing a fall that began under the Conservatives.

Milan Kocourek

Photo: Freepik.com

Pavel Kříž,
ředitel společnosti LH Home



Stavíme byty, ve kterých bychom sami chtěli bydlet

Když jsme před dvěma lety uveřejnili rozhovor s Pavlem Křížem, ředitelem společnosti LH Home, představili jsme firmu jako českého developera, který od roku 2011 vyrostl z regionálních projektů v okresních a krajských městech v etablovaného rezidenčního hráče s více než tisícovkou dokončených bytů.

Od té doby společnost ještě posílila: má za sebou zhruba 2 000 dokončených jednotek, působí v Praze, Brně, Českých Budějovicích či Liberci a vedle osobního a družstevního vlastnictví připravuje také nájemní bydlení. S Pavlem Křížem jsme se proto opět sešli, abychom probrali aktuální výstavbu, další plány a cíle LH Home, ale i překážky, které český rezidenční development brzdí.

Když jsme spolu mluvili naposledy v dubnu 2024, zmínil jste, že LH Home dodal na trh přes 1 100 bytů. Jak se tato bilance posunula a které projekty za poslední dva roky nejvíce proměnily vaše portfolio?

Za tu dobu jsme prodali více než 500 bytů. Dalších téměř 500 jednotek máme nyní ve výstavbě a v nejbližší době zahájíme práce na zhruba 300 dalších. Portfolio zůstalo z hlediska zaměření podobné, podařilo se nám ale získat stavební povolení na další etapy stávajících záměrů.

Tehdy jste popisoval LH Home jako relativně kompaktní tým čítající kolem 15 lidí. Od té doby máte v různých fázích projekty v Praze, Liberci, Velkých Přílepech nebo Českých Budějovicích. Jak se firma za poslední dva roky personálně a procesně změnila?

Stále jsme poměrně kompaktním týmem, i když jsme se rozrostli o několik nových kolegů. Více se změnilы vnitřní procesy. Podařilo se nám dotáhnout implementaci několika softwarových řešení, která nám pomáhají při řízení výstavby i prodeji. Chceme zůstat efektivní a rychle reagovat na potřeby trhu.

Nové Kbely měly být vaší pražskou premiérou. Jak s odstupem času hodnotíte volbu této lokality a co vás první pražský projekt naučil o akvizicích v hlavním městě?

Nové Kbely hodnotíme jednoznačně pozitivně. Správnost výběru lokality potvrzuje i velký zájem klientů. Praha je pro

nás aktuálně hlavním směrem dalšího růstu. Zároveň ale vidíme, že konkurence je zde násobně větší než ve zbytku republiky. Najít a dotáhnout kvalitní příležitost je proto v hlavním městě výrazně složitější.

Kromě Prahy jste tehdy jako další strategický směr zmiňoval Brno. Vyvinula se tato část vaší expanzní strategie? Jak dnes o brněnském trhu uvažujete?

Rezidenční trh v moravské metropoli za poslední roky výrazně vyrostl a je to vidět i na stavbách, které se tam realizují. Díky schválení nového územního plánu se otevřela cesta pro přípravu větších záměrů, které mohou postupně kultivovat centrum města i jeho okolí. Věřím, že místní trh s nemovitostmi dál poroste. Pro nás je Brno hned po Praze druhým městem, kam upíráme pozornost. V současné době zde realizujeme Residenci Páteřní a doufáme, že se nám v moravské metropoli bude dařit další rozvoj.

Jedním z vašich nejvýraznějších projektů je Residence Promenáda v Liberci s 247 byty, obchodní pasáží a kancelářemi. Jak na projekt zatím reaguje trh a jak se liší poptávka podle jednotlivých dispozic?

Residence Promenáda patří spolu s Novou čtvrtí Branišovská v Českých Budějovicích k našim největším aktuálním realizacím. V Liberci jde navíc o velmi viditelnou stavbu – vzniká ve stavební proluce v ulici 1. máje, téměř v centru města. Liberec má podle mě velký potenciál, protože propojuje městský život, restaurace a kavárny s blízkostí přírody a možnostmi rekreace. Nechtěli jsme vytvořit jen další bytový dům, proto budou do ulice orientována dvě podlaží s obchody a kancelářemi. Věříme, že se tato část města může postupně proměnit v živý bulvár, kde budou lidé trávit i volný čas. Ohlas klientů je velmi dobrý. Zájem je o všechny dispozice, silnější poptávku ale vidíme po menších bytech, především kvůli nižší celkové kupní ceně. To je dnes trend napříč rezidenčním trhem.

Residence Promenáda v samém srdci Liberce



Nové Kbely se stanou centrem této rozvíjející se městské části v Praze.





Nová čtvrť Branišovská v Českých Budějovicích umožňuje klidné bydlení v blízkosti přírody.

Stávající (stavební - poz. red.) legislativa kvůli nezvládnuté elektronizaci vnesla do celého procesu spíše více nejasností a celkovému zrychlení nijak nepomohla.

Mluvili jsme také o projektech ve Velkých Přílepech a o horských apartmánech na Klínovci. Můžete stručně popsat, kam se každý z těchto záměrů za poslední dva roky posunul?

Na Klínovci pokračujeme v přípravách, ale vzhledem k velikosti území a nutnosti vybudovat infrastrukturu to ještě nějaký čas potrvá. Ve Velkých Přílepech nyní finalizujeme první etapu a těší nás, že je již před kolaudací zcela vyprodaná. V letošním roce na ni chceme navázat druhou etapou, jejíž součástí budou i obchodní jednotky.

Druhé a rekreační bydlení jste označil spíše za samostatné pododvětví než za hlavní směr LH Home. Platí to nadále, nebo vám vývoj poptávky ukázal, že má smysl se na tento segment více zaměřit?

V tomto ohledu se nic zásadního nezměnilo. Druhé a rekreační bydlení stále vnímáme spíše jako doplněk naší nabídky. Hlavním cílem pro nás zůstává rozvoj v Praze.

Za jednu z výhod LH Home jste označoval možnost opřít se o generálního dodavatele uvnitř vlastní skupiny. Jak se tato vertikální vazba osvědčila v období, kdy stavebnictví dál řešilo výkyvy cen, kapacit i dodavatelských řetězců?

Dnes je to určitě velká výhoda. Jsou samozřejmě věci, které neovlivníme, například ceny stavebních materiálů nebo nedostatek pracovních sil, což se promítá do růstu cen stavebních prací. Zásadní ale je, že dokážeme rychle reagovat na vzniklé problémy a zároveň si lépe hlídat

kvalitu provedení. V ideálním světě by developer předal generálnímu dodavateli staveniště a v domluveném termínu převzal dokončenou stavbu. V realitě je to každodenní komunikace mezi investorem a realizačním týmem. Právě v tom vidím výhodu mít vše v „jednom domě“ a řešit věci efektivně.

V minulém rozhovoru jste říkal, že chybějící reforma územního plánování je větším problémem než nový stavební zákon. Konkrétně jste odkazoval na rakouský model. Jak dnes hodnotíte stav povolovacích procesů v Česku a co podle vás developerům nejvíc komplikuje život?

S odstupem času je poměrně úsměvné, že jsme se před dvěma lety bavili o „novém stavebním zákonu“, který by podle dostupných informací mohl být brzy nahrazen ještě novější úpravou. Stávající legislativa kvůli nezvládnuté elektronizaci vnesla do celého procesu spíše více nejasností a celkovému zrychlení nijak nepomohla. Uvidíme, v jakém znění a kdy bude připravovaná norma schválena. Podle dostupných informací by měla stavebníkům přinést větší jistotu – pokud v území dodrží limity stanovené územním plánem, mělo by být získání povolení jednodušší. Samozřejmě záleží na tom, v jaké podobě a zda vůbec nakonec projde. Z mé zkušenosti patří vedle nespočtu vyjádření a razítek k největším komplikacím fakt, že se do řízení mohou téměř bez omezení zapojovat další osoby. Ať už jde o sousedy, lidi bydlící ve stejné ulici, nebo různé spolky, ti všichni dnes mají téměř nekonečné možnosti, jak celý



Bytový komplex Resort Malé Lipno nabízí poslední volné byty k prodeji.

postup oddalovat. I když získáte všechna potřebná stanoviska a záměr respektuje limity i omezení dané územním plánem a dalšími předpisy, mohou tito účastníci přípravu protáhnout o dlouhé roky. To samozřejmě vede k deficitu nové bytové výstavby v celé republice, a tím i k růstu cen.

Netýká se tento problém mj. vašeho projektu Panorama Roztyly, kde jste plánovali spustit prodej na přelomu září a října a výstavbu na jaře 2025?

Přesně tak. Panorama Roztyly je bohužel obětí zmiňovaného problému, tedy délky povolovacích procesů a takzvaného NIMBY efektu. Akvizici jsme dokončili v roce 2024 a na jaře 2025 zahájili stavbu. Stavební povolení však napadl jeden místní spolek a soud jej vrátil k novému projednání. Zjednodušeně řečeno bylo zrušeno kvůli údajné nepřezkoumatelnosti dvou stanovisek. Nyní máme povolení opět v právní moci, komplikace se zmíněným spolkem ale stále trvají. NIMBY efekt a délka povolování jsou ostatně témata na samostatný článek.

Před dvěma lety jste pozoroval ústup čistě investičních nákupů a návrat koncových zákazníků. Jak tento poměr vypadá dnes a kde cítíte nejsilnější poptávku?

Tehdy bych to nenazval ústupem nákupu investičních bytů. Spíše jsme po ekonomické krizi a po období, kdy úrokové sazby hypoték atakovaly téměř 7 %, viděli návrat klientů pořizujících si nemovitost pro vlastní bydlení. Investiční nákupy dnes stále převažují, počet koncových zákazníků ale roste. Nejsilnější zájem vidíme u menších dispozic, což je trend patrný v celém rezidenčním segmentu. Souvisí to s rostoucími stavebními náklady i nedostatkem nových

bytů. Tyto faktory zvyšují cenu za metr čtvereční a větší jednotky se v absolutních částkách dostávají na úroveň, kterou už mnoho zájemců není schopno zaplatit. Developeři na to reagují zmenšováním výměr. Pro investory jsou stále nejpobulárnější dispozice 1+kk a 2+kk. Lidé kupující byt pro vlastní bydlení častěji volí 3+kk a větší.

Zůstávají pro LH Home nadále hlavním pilířem bytové domy? Kdyby dnes rozhovor četl investor, který zvažuje vstup do vašich projektů, jaké tři důvody byste uvedl, aby si vybral právě LH Home?

Rezidenční výstavba zůstává stěžejním pilířem naší firmy. I proto dál hledáme nové příležitosti a posuzujeme další bytové záměry. Při jejich výběru klademe hlavní důraz na lokalitu. To automaticky neznamená, že adresa musí být v centru města. Důležité pro nás je, aby se tam dobře bydlelo – aby byla dobře dopravně dostupná a v blízkosti se nacházely školy, školky, obchody, restaurace nebo kavárny. Tyto požadavky se v každém městě liší a my se snažíme přizpůsobit potřebám zákazníků. Dalším důvodem je poměr ceny a kvality. I při zachování průměrných cen chceme klientům nabídnout vždy něco navíc a dbáme na to, aby se nešetřilo na kvalitě. Proto například v našich stavbách nenajdete příčky ze sádkokartonu. Jednoduše se snažíme stavět byty, ve kterých bychom sami chtěli bydlet. Třetím důvodem je přístup ke klientům. Spoléháme na vlastní prodejní tým, který se každému zájemci osobně věnuje a hledá s ním cestu k tomu, aby si mohl pořídit vysněnou nemovitost. Důkazem, že lidé tento přístup oceňují, je i silná základna těch, kteří od nás nakupují opakovaně napříč naším portfoliem.

PR / Foto: Archiv LH Home

Michal Macek
zakladatel a CEO
realitní kanceláře EVROPA

EVROPA realitní kancelář má přes 30 poboček a jejich počet se bude zvyšovat

Značka EVROPA realitní kancelář působí na českém trhu již 28 let. Za tu dobu výrazně rozšířila síť poboček i portfolio svých aktivit, které dnes zahrnuje nejen realitní služby, ale také investiční fond a developerskou činnost.







Se zakladatelem a CEO EVROPA realitní kanceláře Michalem Mackem jsme probírali nejen úplné začátky, ale i záměry do budoucna.

Když se ohlédneš zpátky za svým podnikáním, co se za tu dobu změnilo? Někteří to komentují, že „kdybych to byl věděl, nikdy bych do toho znovu nešel“. Jak to máš ty?

Je to už dlouhá doba – 28 let. Pro mě je zásadní, že když to vezmu zpětně, šel bych do toho znovu, protože mě to pořád baví. I po těch letech si myslím, že to je velice zajímavý obor a hodně se vyvíjí. A šlo by to rychleji, nebýt nedostatečných zákonů, které se bohužel nelepší. Když jsem EVROPA realitní kancelář zakládal, vstupoval jsem do oboru, který mě bavil a ve kterém jsem viděl velký potenciál. Konkurence tehdy existovala, ale úroveň poskytovaných služeb často nebyla taková, jakou jsem si představoval. Takže jsem do toho šel s myšlenkou: „Dělejme to za stejné peníze jako ostatní, ale pojďme dělat něco navíc a pořádně.“

Co se tedy za těch 28 let zásadně změnilo?

Očekávání klientů neustále rostou a uspokojit je vyžaduje mnohem více práce, času i individuálního přístupu. Je stále těžší, aby klienti byli spokojení, je tedy třeba toho dělat stále víc. V tom je to náročné. Naše realitní kancelář se rozrostla a stala se z ní EVROPA Realitny Group. Ted' zahrnuje realitní kancelář, nemovitostní investiční fond a značně velkou developerskou společnost, jejímž prostřednictvím investujeme do výstavby bytů a zajišťujeme si ji. Byty následně buď prodáváme, nebo si je necháváme ve fondu a pronajímáme je. Jsme dost jedineční tím, že vše děláme pod jednou hlavičkou. Víme, co klienti chtějí, umíme byty pronajmout. Máme také oddělení, které se zaměřuje na zahraniční pracovníky velkých korporátů, takže jsme klientovi schopni nabídnout kompletní servis.

Čím si myslíš, že je způsobena vyšší náročnost klientů. Na co kladou největší důraz?

Procento těch hodně náročných je poměrně vysoké. Aby ti lidé byli šťastní a spokojení s nějakou službou je velmi těžké. Je to samozřejmě spojené s tím, že jsou ve stresu, mají málo času, pořád spěchají. A ani si moc neužívají, navíc je všechno dost drahé a v případě nemovitostí to platí dvojnásob – takže za své peníze chtějí mít všechno více než dokonalé. Jenže na to nemají čas.

Vratme se zpět do minulosti. Kdy se začaly zakládat franšízy?

V roce 2007 vznikla naše první mimopražská pobočka v Kolíně. Nyní jsme s kolínskou kanceláří otevřeli novou velkou pobočku v Berouně. Tam v současné době máme dva zajímavé developerské projekty s více než 700 byty. Je to přirozený vývoj. Jednatelé a ředitelé našich poboček postupně získávají zkušenosti napříč všemi oblastmi našeho podnikání. Snažíme se, aby byli nejen realitními zprostředkovateli, ale aby využívali celé portfolio naší činnosti – development, investiční fond aj.



Jak vybíráte obchodní zástupce či franšizanty?

Potřebujeme hlavně slušné a aktivní lidi, kteří chtějí pracovat ve své lokalitě a mají tam třeba už nějaké zkušenosti a jméno. Realitní byznys je naučíme, protože máme i vlastní byznys akademii EVROPA, která jako jedna z prvních získala oprávnění poskytovat licence. Také pořádáme zkoušky pro realitní makléře, takže to máme všechno pod jednou střechou. Akademie pomůže všem hlavně na začátku od vyhledání kanceláře po její zařízení přes pronájem auta a veškerý brand... Pomůžeme sehnat lidi, proškolit je, aby se v problematice dobře orientovali a poskytovali dobré realitní služby. Pokud budou práci dělat dobře, po určité době se klienti začnou vracet, často se ozývají sami. Přestože máme silný marketing, obchody uzavíráme více než z poloviny na doporučení.

Jsou ještě regiony nebo lokality, kam chcete proniknout?

Co do služeb máme velmi kvalitní portfolio a stejně i dostatečné pokrytí po republice. Máme přes 35 poboček v krajských a větších městech. V zásadě nepotřebujeme mít více poboček v jednotlivých městech a určitě nechceme být největší podle počtu poboček. Chceme ale dělat práci dobře. Naším cílem je nyní zahustit naši pobočkovou síť v Praze a ve Středočeském kraji, kde je obrovský boom v realitách. Myslím si – a očekávám, že v příštích třeba dvou, pěti, 10 letech v Praze a ve Středočeském kraji ještě výrazněji vzroste počet obyvatel.

Soustředíte se pouze na rezidenční trh nebo je vaše portfolio širší?

Soustředíme se hlavně na rezidenční trh a k tomu na rekreační nemovitosti, což ze začátku byla trošku náhoda. Ale máme rádi hory a jezera, kam nás to táhne.

Rekreační nemovitosti jsou současným trendem?

Ono se to tak trochu střídá. Každé dva tři roky je to trend. Pak se zase chvilku říká, že to trend není, ale myslím si, že je to spíše něco do novinových titulků. Zájem o rekreační nemovitosti u nás vždycky byl a bude. Češi jsou chataři, jen se mění požadavky. Dnešní „chataři“ mají hlavně zájem, aby se o nic nemuseli starat. Chtějí

jet někde na víkend a tam si užívat. Zásadní je, aby nemovitost nabídla možnosti k odpočinku, pobytu v přírodě, na horách nebo u vody, ale aby s tím nebyly starosti.

Na rezidenčním trhu jako firma preferujete spíše prodej, nebo pronájem?

Poměr je přibližně 50 na 50. Část projektů prodáváme a část zařazujeme do našeho investičního fondu určeného pro nájemní bydlení. Poptávka po nájmech se pořád zvedá v důsledku rostoucích cen a nabídka nestačí pokrýt zájem.

Zmiňoval jsi projekt v Berouně. Které další můžeš uvést?

V současné době máme přibližně 12 projektů v různých fázích rozpracovanosti. Dokončili jsme a nedávno kolaudovali rekonstrukci a nástavbu činžovního domu Rohák u Botiče v Praze-Michli, kde je vše prodáno a v létě budeme byty předávat klientům. Dále máme rozestavěný projekt Základna Špindl, který budeme kolaudovat ještě letos. Hrubá stavba je hotová a nyní dokončujeme interiéry. Pokud vše půjde podle plánu, měli bychom mít hotovo v říjnu. Mezi dokončené patří také projekt na Slapech, který již nějakou dobu slouží svým majitelům.

Na Slapech to byl úžasný majstrštyk, že?

Lokalita Slap je z pohledu nové výstavby mimořádně komplikovaná, protože získání potřebných povolení je zde velmi náročné. Je to složité a stále složitější... Ještě máme připravený další projekt ve Špindlerově Mlýně, pro nějž máme zažádáno o povolení. Zároveň máme v Praze 6 poměrně velký projekt, s nímž jsme čekali na nový Metropolitní plán; teď musíme dokončit dokumentaci pro stavební povolení a posunout se dál. Jsem rád, že jsme se Metropolitního plánu dočkali, byť to bylo s velkým zpožděním. Máme pozemky v Troji a v Libni, kde pracujeme na dalších projektech. Všechno je to dnes o sbírání razítek a extrémní trpělivosti.

Poslední otázka směřuje do budoucnosti. Mluvíme stále o Čechách, ale zamýšlíte také postavit nějaké projekty v zahraničí?

Ne, určitě ne! Myslím si, že realitnímu trhu je třeba rozumět. Jsou známé tři zásadní body: lokalita, lokalita a lokalita. My jsme všude cizinci. Kdybych bydlel někde venku a tomu trhu rozuměl, tak bych se do něj možná pustil a najímal si místní lidi. Ale podobné choutky nemám.

Dáváš tedy přednost tomu, být specialistou na domácí trh?

Přesně tak. Nehledě na to, že trhy jako Španělsko nebo Dubaj jsou – co se týká investic – dost složité, protože tam je trh už o hodně dál. Omezují se možnosti pronájmu a zpřísňují pravidla pro krátkodobé ubytování cizinců. Myslím si, že na investice nejsou úplně vhodné. Jsou tam určité nástrahy, nehledě na to, že se všim jsou nějaké starosti. Takže pokud chce člověk létat k moři a odpočinout si, tak by si tam k tomu neměl pořízovat byznys, protože pak už na odpočinek nebude mít čas!

Arnošt Wagner

Foto: Archiv RK EVROPA



Znovuzrození zámeckého pivovaru v Jindřichově Hradci

Je to jeden z mála projektů regenerace brownfieldů, který byl podpořen dotačními prostředky ze dvou ministerstev a zároveň městem. Starosta města Michal Kozár, který osobně dohlíží na nákladnou rekonstrukci a téměř denně stavbu navštěvuje, se významně podílí na obnově areálu zdejšího pivovaru.

„Bylo třeba jednat rychle, jelikož byl sice bývalým vedením města zadán projekt na obnovu historického skeletu, ale nikoli na objekt jako celek, v případě prodlení by ovšem nebylo možné získat podporu na celkovou rekonstrukci areálu,“ konstatuje starosta Michal Kozár.

Není to však jediný významný projekt, který město Jindřichův Hradec realizuje. V přípravné fázi je revitalizace rybníka Vajgar v centru města, zároveň je vyhlášena výzva sdílené energetiky, která již dosahuje pozitivních výsledků.

Pivovar – chátrání a obnova

Pivovar byl postaven v letech 1580–82 stavitelem Baldasarem Maggim z Aroga jako součást zámeckého areálu. V té době byl majitelem zámku Adam II. z Hradce. Jindřichohradecký zámecký pivovar byl až do příchodu průmyslové revoluce jedním z největších a produkcí nejvýznamnějších pivovarů v českých zemích. Byl prvním z osmi pivovarů, které působily v rámci Čech, Moravy a Rakouské-

ho Slezska. Po druhé světové válce byl znárodněn a v prosinci 1967 byla oficiálně ukončena výroba piva.

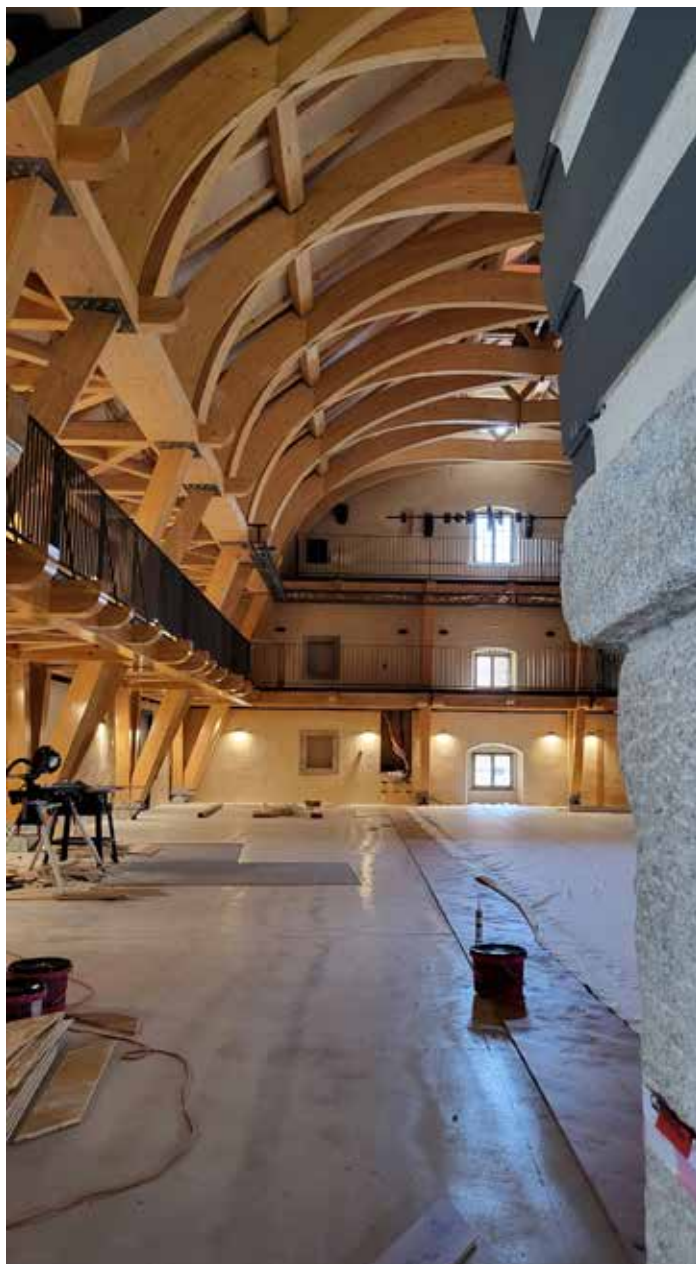
Vzhledem k ideální poloze v těsné blízkosti centra města se v průběhu let objevilo několik nabídek od soukromých investorů na využití objektu, ale nedošlo k dohodě s památkáři ani s tehdejšími zastupiteli města. Od 90. let 20. století komplex pivovaru nezadržitelně chátral a stal se zázemím lidí bez domova. V roce 2011 historický objekt, který byl ve stále neutěšenějším stavu, vyhořel. Před 10 lety město areál pivovaru, jenž je součástí národní kulturní památky Státního hradu a zámku Jindřichův Hradec, nakonec koupilo s ne příliš jasnou představou o jeho využití.

Rekonstrukce

Náklady na rekonstrukci historického objektu vycházejí podle předpokladů na zhruba 0,5 mld. Kč. V roce 2024 začalo město za podpory ve výši 245 mil. Kč areál rekonstruovat; projekt získal dotaci přes 164 mil. Kč ze Státního fondu podpory investic a 80 mil. Kč z MPO ČR.







V současné době se požárem zdevastovaný objekt dostává do finální plánované podoby. Při obnově byly zachráněny poškozené historické klenby, ale také sklepy tesané do skály pod severním nádvořím, které vytvářejí unikátní atmosféru. V nově zrekonstruovaném areálu bude vedle části pivovaru otevřen i kulturní sál pro významné společenské akce.

Nová značka piva

Pivovar a restauraci bude ve staronových prostorách provozovat společnost Kapitán JIH. Po 60 letech se tak v Jindřichově Hradci rozšíří možnosti setkávání v unikátním historickém prostředí. V pivovarské restauraci Smetana budou již letos v létě čepovat vlastní pivo JINDRA dozrávající v původním zámeckém sklepení.

Město bude žádat o povolení předčasného užívání stavby, neboť provozovatel restaurace již zajišťuje personální obsazení a další nezbytné kroky související se zahájením provozu. Současně se blíží začátek nájemního vztahu. Až poté doběhne celý kolaudační proces. „Při odkrývání podlah v restaurační části byly nalezeny sklepy o rozloze 130 m², které nebyly zakresleny na žádných historických mapách. Jsou vhodné například ke skladování sudů a dozrávání ležáků,“ přibližuje práce starosta Michal Kozár. A Václav Bombala, který má už od roku 2016 celou stavbu na starosti, k tomu dodává: „V místech, kde probíhaly archeologické průzkumy, byly při odkrývce nalezeny základy dvou původních varen na tuhá paliva. Je to nález, o kterém se mluví, protože díky tomu můžeme předpokládat, že to byl jeden z největších pivovarů své doby, tedy od roku 1580.“





Zámek Jindřichův Hradec

Město, jímž protéká řeka Nežárka a významným markantem je téměř padesátihektarový rybník Vajgar, patří ke klenotům jižních Čech. Žije tu něco přes 20 000 obyvatel. Návštěvníky láká nejen malebné okolí či do provozu znovu uvedená úzkokolejka do Nové Bystřice a Obrataně, ale také dominanta města – zámek. S rozlohou 3,5 ha je po Pražském hradu a Českém Krumlově třetím největším objektem svého druhu v českých zemích. Národní kulturní památka z 16. století, kterou založil původně jako hrad Přemysl Otakar I., ale záhy jej do svého vlastnictví získali Vítkovci, jejichž zdejší větev se poté nazývala pány z Hradce (nejstarší byl Jindřich, po němž nese město – ale i nové pivo – jméno). Hrad a od 16. století zámek byl v průběhu staletí ve vlastnictví pouze tří rodů. Po Vítkovcích to byli Slavatové díky sňatku Lucie Otýlie z Hradce s Vilémem Slavatou. Ti v 17. století vymřeli po meči a dcera posledního z nich se provdala za Heřmana Jakuba Černína z Chudenic.



Do historického komplexu pivovaru bylo třeba nainstalovat moderní technologické vybavení, což nebylo nijak jednoduché. „Technické místnosti s čerpadly a vzduchotechnikou podléhaly podmínkám památkářů, že nesmějí být navázány na historické zdivo. Z toho zároveň vyplývá, že historické jádro zůstalo zachováno a nejde o novostavbu. Pivovar v komerční části areálu je zrekonstruovaná národní památka a prvky, které bylo možné zachovat, jsou přiznané. V nekomerční části vedle společenského sálu bude možné pro komornější akce využít i přilehlé foyer,“ uzavírá M. Kozár.

Arnošt Wagner

Foto: Lukáš Soukup a autor



Databáze spojí investory, obce a vlastníky

Databáze nemovitostí představuje mnohem více než pouhý přehled lokalit. Jde o důležitý nástroj pro propojení investorů, vlastníků, obcí i veřejných institucí, který pomáhá efektivně vyhledávat příležitosti pro rozvoj území.





S rostoucím zájmem o brownfieldy i další podnikatelské a rozvojové lokality roste také potřeba mít klíčové informace přehledně soustředěné na jednom místě. Kvalitní a aktuální data usnadňují orientaci v nabídce nemovitostí a pomáhají investorům, vlastníkům i zástupcům obcí rychleji identifikovat rozvojové příležitosti. Na tuto potřebu reaguje nově vzniklá databáze nemovitostí spravovaná agenturou CzechInvest, která je dostupná na adrese <https://databaze-nemovitosti.gov.cz/>.

Všechny informace na jednom místě

Databáze propojuje informace o brownfieldech, podnikatelských nemovitostech a rozvojových plochách v přehledném mapovém prostředí. Uživatelům nabízí pokročilé filtrování a vyhodnocování lokalit podle konkrétních potřeb investorů, municipalit i dalších subjektů, díky čemuž usnadňuje orientaci v území i práci s daty.

Význam databáze potvrzují i aktuální data, které komentuje Tomáš Hamerský, ředitel odboru podnikatelské lokalizace agentury CzechInvest: „V databázi nyní evidujeme přibližně 7 100 lokalit, včetně téměř 600 podnikatelských nemovitostí a více než 6 500 brownfieldů napříč republikou. Jen v roce 2025 jsme prostřednictvím tohoto nástroje řešili 95 investičních poptávek a investorům představili přes 1 100 nemovitostí a rozvojových ploch. Na jednu poptávku tak připadalo v průměru 12 vhodných lokalit, což dokládá širokou nabídku dostupných investičních příležitostí napříč Českou republikou.“

Role CzechInvestu však nekončí u správy databáze. Agentura propojuje vlastníky nemovitostí, investory a ve-

řejnou správu, poskytuje metodickou podporu obcím a podílí se na přípravě i regeneraci brownfieldových projektů. Součástí činnosti je také aktivní práce s obcemi v terénu, od identifikace lokalit až po podporu při přípravě konkrétních záměrů a dotačních projektů.

Využití brownfieldů v praxi: veřejné účely, soukromé investice i dotační příležitosti

Skutečná hodnota databáze se ukazuje ve chvíli, kdy se informace promění v konkrétní využití. V některých případech pomáhá nacházet nové funkce i pro lokality, které by jinak zůstaly dlouhodobě nevyužité.

Příkladem je spolupráce s Hasičským záchranným sborem České republiky, který hledal objekty vhodné pro specializovaný kynologický výcvik a nácvik zásahů v podmínkách simulujících reálné krizové situace. Prostřednictvím databáze byly vytipovány opuštěné průmyslové areály, jejichž technický stav umožňoval výcvik ve staticky narušených konstrukcích, pohyb v sutinách nebo vyhledávání osob v nepřehledném prostředí.

Hodnotné služby lze nabídnout i pro potřeby soukromého sektoru. Prostřednictvím databáze byly např. nalezeny vhodné brownfieldy pro investora, který se zaměřuje na výstavbu domovů pro seniory. Revitalizace nevyužitých lokalit tak může přinášet nejen nové investice, ale také reagovat na rostoucí potřeby spojené se stárnutím populace a rozvojem sociální infrastruktury v daném území.

Významnou roli má databáze také při revitalizaci brownfieldů prostřednictvím dotačních programů. Vlastníci do ní registrují své lokality nejen za účelem jejich nabídky



investorům, ale také jako součást přípravy dotačních projektů. Příkladem je rekonstrukce historického jindřichohradeckého pivovaru, významné kulturní památky regionu. V areálu vznikne obnovený pivovar, gastronomické provozy, multifunkční kulturní a společenské prostory i kongresové zázemí. Realizace projektu je podpořena dotačními prostředky z několika resortů. Právě v tomto areálu se uskuteční letošní konference, která symbolicky propojí téma revitalizace brownfieldů s konkrétní realizací v praxi.

Red. / Foto: Aneta Hynková

Národní brownfieldová konference

Ve dnech 14.–15. října se uskuteční Národní brownfieldová konference v prostorách nově revitalizovaného areálu pivovaru v Jindřichově Hradci. Jejím cílem je vytvořit prostor pro sdílení zkušeností s regenerací brownfieldů, představit inspirativní příklady z praxe a otevřít diskusi o aktuálních výzvách i příležitostech v oblasti rozvoje území.

Program nabídne panelové diskuse, prezentace úspěšných projektů, přehled aktuálních možností financování i odborné debaty zaměřené na budoucnost revitalizace zanedbaných lokalit v České republice. Součástí konference bude také finále a slavnostní vyhlášení soutěže Brownfield roku 2026, která představí nejzdařilejší projekty revitalizace za uplynulý rok.

Druhý den bude věnován odborným exkurzím do revitalizovaných lokalit v Jindřichově Hradci a okolí. Účastníci se seznámí s konkrétními projekty přímo v terénu a získají jedinečnou možnost poznat jejich přínosy pro rozvoj území i místní komunitu.

e-Perspektivy 2026

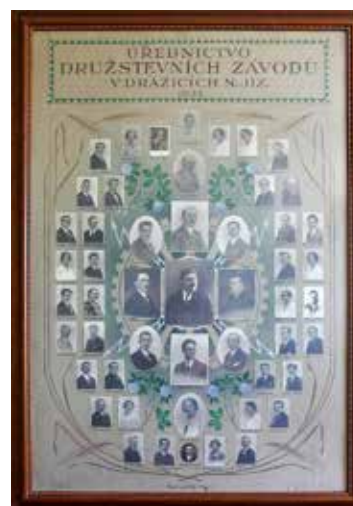
**Vize pro českou
energetiku**





Karel Pacourek,
generální ředitel DZ Dražice
(vlevo),
a Lukáš Formánek,
technický ředitel

V Čechách není mnoho stoletých průmyslových areálů, které přes všechny dějinné zvraty 20. století fungují v podstatě bez přerušení a z minulých časů přecházejí s grácií a úspěchem do technologicky pokročilého nového milénia.



Jeden z nich se nachází 20 minut jízdy od okraje Prahy – v Dražicích nad Jizerou, kde vzniklo výrobní družstvo již v roce 1900 a jehož areál dnes z větší části patří společnosti DZ Dražice. Ta je největším výrobcem ohřívačů vody a akumulčních nádrží v ČR a své výrobky vyváží do bezmála 30 zemí celého světa.

Architektura s puncem první republiky

Do areálu vjíždíme historickou branou s nápisem V družstevnictví síla a za chvíli už sedíme s Karlem Pacourkem, generálním ředitelem DZ Dražice, a Lukášem Formánkem, technickým ředitelem společnosti, v působivé zasedačce. Z ní doslova dýchá historie – jako by z ní před chvílí odešel Oldřich Nový. Tato místnost je tím nejvýznamnějším, co se ve funkcionalistické budově – centru celého areálu – zachovalo v téměř nezměněné podobě. Autor stavby Jiří Kroha patřil k významným architektům své doby; kubistické a funkcionalistické stavby realizoval v Benátkách nad Jizerou, Mladé Boleslavi i v Brně. „Zasedačku jsme s citem a s respektem k tradicím zrestaurovali do posledního detailu – včetně historického tabla Úřednictvo Družstevních závodů v Dražicích nad Jizerou, které připomíná dobu, kdy tady v přízemí fungovala i družstevní záložna s klasickými přepážkami,” komentuje Karel Pacourek. Z oken v prvním patře máme výhled na louku lemovanou řekou Jizerou. Historický genius loci se spojuje s přírodou a technologicky pokročilou současností. Areál má nepochybně svůj půvab – a z vět pana ředitele vyplývá, že v DZ Dražice jsou

Nový život
více než stoletého
areálu DZ Dražice



srdcaři, kteří milují svou značku i prostory, v nichž působí. „Spousta našich zaměstnanců jsou opravdoví lokální patrioti v tom nejlepší smyslu: ve firmě pracují desítky let. Areál vnímají jako něco výjimečného – i proto jej chceme dále rozvíjet a kultivovat,“ dodává.

Vše začalo mlýnem a vodní elektrárnou

První zmínky o vodním mlýnu na Jizeře pocházejí už ze 14. století. Jeho novodobá historie začíná v roce 1900, od něhož se píše historie společnosti DZ Dražice. Tehdy zde vzniklo výrobní družstvo, jemuž vdova po místním podnikateli Marie Kyselová prodala za 160 000 zlatých zrekonstruovaný válcový mlýn, pekárenu a přilehlé pozemky. V roce 1910 se nové vedení rozhodlo vybudovat hydroelektrárnu se dvěma turbínami a podnik rozšířit o perspektivní výrobu a rozvod elektrické energie. V roce 1917 podnik zásoboval elektřinou již 69 okolních obcí a v době svého největšího rozmachu dokonce 29 měst a 460 obcí. V roce 1930 dosáhl rekordního obrátu 750 mil. prvorepublikových korun (dnešních zhruba 30 mld. Kč) a postupně se stal vlastníkem osmi vodních elektráren, parní elektrárny, několika mlýnů, továrny na výrobu stožárů elektrického vedení a mnoha dalších výrobních a zpracovatelských podniků (včetně vlastní kempeličky, o níž již byla řeč výše). Dnešní podoba elektrárny, která stojí jen několik desítek metrů od centrální funkcionalistické budovy, pochází z doby její rekonstrukce z konce 20. století. V roce 1998 ji totiž i s příslušenstvím a přilehlým ostrůvkem koupila společnost SP Dražice s. r. o. Ta je pro DZ Dražice partnerem v areálu dodnes a zde vyrobenou elektřinu distribuuje i do prostor, v nichž působí právě

Střípky z barvitě historie dražického areálu

- **1948–60** Na podnik, který byl ve své době vzorovým příkladem družstevního podnikání, tvrdě dopadl rok 1948. Jeho vedení však dokázalo nepříznivou situaci překonat a po nuceném odprodeji rozvodných sítí a následném znárodnění velké části majetku se družstvo (nyní pod názvem Družstevní kombinát Dražice) úspěšně přeorientovalo na výrobky a služby pro domácnost. Jedním z jeho programů se v roce 1956 stala zakázková výroba ohřívačů vody. Do roku 1960 se pak v dražickém areálu datuje zahájení výroby běžkařského vázání značky SKOL. Tato výroba, rozšířená dnes o sortiment s mottem „vše pro běžky“, zde pokračuje dosud. SKOL je dnes dceřinou společností výše zmíněné firmy SP Dražice a má zde i svou podnikovou prodejnu.
- **1972–89** V dražickém areálu byla zahájena sériová výroba kombinovaných ohřívačů vody. V jejich produkci podnik pokračoval i po změně politické situace v roce 1989, a to pod hlavičkou nově vzniklé soukromé firmy Družstevní závody Dražice – strojírna, s.r.o. „Tento oficiální název neseme dodnes – s hrdostí na tradice, a to i přesto, že jsme největším výrobcem ohřívačů vody a akumulčních nádrží v ČR a vyvážíme do téměř 30 zemí světa,“ komentuje Karel Pacourek.

DZ Dražice. Navíc se zabývá i kovovýrobou – významnou součástí jejího výrobního programu tvoří komponenty do dražických ohřívačů vody.





Symbióza starého s novým

V Dražicích ctí tradice, zároveň se však snaží areál soustavně rozvíjet v duchu udržitelnosti a nejmodernějších technologií – i s ohledem na to, že chtějí udávat trendy v oboru. V roce 2017 vybudovali vedle funkcionalistické budovy moderní showroom se školící místností i větší parkoviště. A v letech 2023–2024 celou vstupní halu svého sídla zrenovovali. Přes silnici, nějakých 300 m odsud, byla v roce 2005 postavena nová moderní výrobní hala. A protože zanedlouho ani ta nestačila, byly v roce 2012 otevřeny další výrobní a skladovací prostory v 8 km vzdálených Luštěnicích a v roce 2023 i plně automatizovaná a robotizovaná hala a také nové zákaznické centrum přímo v dražickém areálu.

Globální firma z vesnice

„V DZ Dražice o sobě rádi říkáme, že jsme z vesnice – ale přitom s globálním dosahem. A jsme na to s ohledem na náš historický a současně stále rozšiřovaný a modernizovaný areál náležitě hrdí,“ tvrdí Karel Pacourek. Firma se totiž v roce 2006 stala členem nadnárodní skupiny NIBE a výhradním dovozcem tepelných čerpadel a rekuperačních

jednotek této značky do České republiky a na Slovensko. „Švédští kolegové sídlí v obci Markaryd s 5 000 obyvateli ve švédském vnitrozemí 125 km od Malmö, takže pro nás lokální patriotismus a úctu k historii i k přírodě mají pochopení,“ dodává.

Areál žije ve všední dny i o víkendech

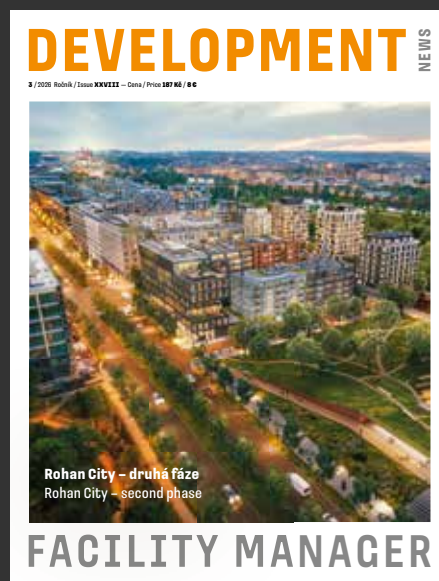
Více než stoletý dražický areál netvoří jen výše zmíněné stavby. Když do něj vjíždíte, míjíte i budovu se společenským sálem. Ta patří sousednímu městečku Benátky nad Jizerou, jehož jsou Dražice součástí, a funguje jako místo pro komunitní setkávání všeho druhu, DZ Dražice si sál pronajímají pro své akce. Bývala tu i restaurace. „Chtěli jsme ji oživit, ale najít dnes někoho, kdo by ji provozoval každý den po celý rok, je extrémně náročné,“ říká Karel Pacourek a poukazuje na to, že firma má vlastní kantýnu. Hned vedle stojí ubytovna pro dražické zaměstnance, kde bydlí např. ukrajinské rodiny, mnohé z nich už ve druhé generaci. „Díky tomu areál žije nejen v pracovní době. Když sem přijedu o víkendu, vidím děti, jak hrají fotbal, jak se dospělí scházejí na kávu,“ uzavírá Lukáš Formánek.

Arnošt Wagner / Foto: Archiv DZ Dražice



DEVELOPMENT NEWS
FACILITY MANAGER

Vítejte ve světě nemovitostí v České republice



Dálnice D1, stavba 0136 Říkovice – Přerov



I/16 Nová Paka, obchvat



Rekonstrukce mostu v km 1,279
trati Tábor – Bechyně



Výstavba lávky,
Hluboká nad Vltavou



Severovýchodní
obchvat I/36
Pardubice – Trnová
– Fáblovka – Dubina



Česká dopravní stavba a technologie roku 2025 zná své vítěze

V úterý 23. června 2026 byly ve Fantově sále budovy pražského hlavního nádraží slavnostně předány tituly a další ocenění v pořadí již 23. ročníku celostátní soutěže Česká dopravní stavba, technologie a inovace roku.

Oceněným na pódiu blahopřáli mj. předseda PSP ČR Tomio Okamura nebo pražský primátor Bohuslav Svoboda. Celkem byly uděleny tituly v osmi rovnocenných kategoriích bez určení pořadí.

Kategorie Dopravní stavby dálniční

Dálnice D1, stavba 0136 Říkovice – Přerov

Přihlašovatel: STRABAG a.s.

Dodavatel: STRABAG a.s.

Významný subdodavatel: Doprastav a.s., IDS-Inženýrské a dopravní stavby Olomouc a.s.

Projektant: Dopravoprojekt Brno a.s.

Architekt: Ing. Ivo Kišš

Investor: Ředitelství silnic a dálnic s. p.

Výrok poroty: Za stavbu, která odvádí tranzitní dopravu z intravilánu města Přerova a řeší komfortní napojení na stavbu D5502 ve směru Přerov – Olomouc. Překonává železnice, vodní toky a silnice nižších tříd mimoúrovňově. Byly vybudovány protihlukové stěny, byl použit nízkohlučný asfalt. Jedná se o stavbu s mimořádně pozitivním ekologickým dopadem.



Modernizace trati Praha-Bubny

Modernizace trati Praha-Bubny – Praha-Výstaviště

Kategorie Dopravní stavby silniční

I/16 Nová Paka obchvat

Příhlašovatel a dodavatel: PORR a.s.

Projektant: DOPRAVOPROJEKT, a.s. Bratislava**Investor:** Ředitelství silnic a dálnic s. p.

Výrok poroty: Za silnici I/16, která je důležitou trasou ve směru z Prahy do Krkonoš a také mezi závody automobilky Škoda v Mladé Boleslavi a ve Vrchlabí. Původní průtah silnice I/16 přes Novou Paku nevyhovoval směrově ani výškově a ani počtem a tvarem křižovek pro silnici I. třídy.

Kategorie Dopravní stavby silniční

Severovýchodní obchvat I/36 Pardubice – Trnová – Fáblovka – Dubina

Příhlašovatel a dodavatel: HOCHTIEF CZ a. s.**Projektant a architekt:** Mott MacDonald CZ a Sagasta**Investor:** Ředitelství silnic a dálnic s. p.

Výrok poroty: Za nový úsek silnice I/36 dlouhý 4,17 km, který propojuje pardubické části Trnová a Dubina. Dominantou stavby je lanový most přes Labe. Most má délku mezi ložisky na opěrách 257 m, tj. rozpětí 135 + 122 m s pylonem vysokým 60 m. Jde tedy o nejdelší zavěšený most v České republice.

Kategorie Dopravní stavby vodní a vodohospodářské

Prodloužení splavnosti vodní cesty Otrokovice – Rohatec; Plavební komora Rohatec a oprava jezu Sudoměřice

Příhlašovatel: SWIETELSKY stavební s.r.o.**Dodavatel:** Sdružení firem SWIETELSKY stavební s.r.o. a Metrostav CZ s.r.o.**Projektant:** Valbek, spol. s r.o.**Architekt:** Ing. J. Drašár**Investor:** Ředitelství vodních cest ČR

Výrok poroty: Za prodloužení splavnosti vodní cesty Otrokovice – Rohatec. Byla vystavěna plavební komora Rohatec a proběhla oprava jezu Sudoměřice.

Kategorie Dopravní stavby ostatní

Výstavba lávky, Hluboká nad Vltavou

Příhlašovatel a dodavatel: Metrostav CZ s.r.o.**Významný subdodavatel:** EXCON, a.s.**Projektant:** HBP s.r.o.**Architekt:** Ing. Vladimír Janata**Investor:** Město Hluboká nad Vltavou

Výrok poroty: Za realizaci stavby mostu o délce přemostění 83 m s jedním mostním otvorem a spodní stavbou z monolitického železobetonu



Využití sítě 5G pro novou službu C-ITS k regulaci vjezdů do historického centra Brna



Rekonstrukce výpravní budovy v železniční stanici Františkovy Lázně, 1. etapa

Kategorie Dopravní stavby kolejové

Modernizace trati Praha-Bubny – Praha-Výstaviště, včetně výstavby nádražní budovy Praha-Bubny, Praha 7
Příhlašovatelé: Metrostav TBR a.s. a METROPROJEKT Praha a.s.

Dodavatel: Metrostav TBR a.s.

Partneři ve sdružení: OHLA ŽS, a.s., Elektrizace železnic a.s.

Významný subdodavatelé: Metrostav CZ s.r.o., AŽD Praha s.r.o., REMEX CZ a.s., SUDOP PRAHA a.s.

Projektant: METROPROJEKT Praha a.s.

Investor: Správa železnic, s.o.

Výrok poroty: Za modernizaci stávající stanice Praha-Bubny, zdvoukolejnění a modernizaci přilehlého traťového úseku v celkové délce zhruba 1,3 km a zřízení nové zastávky Praha-Výstaviště

Kategorie Technologie a inovace v dopravě

Využití sítě 5G pro novou službu C-ITS k regulaci vjezdů do historického centra Brna

Příhlašovatel: INTENS Corporation s.r.o.

Projektant: Sdružení pro dopravní telematiku

Významný subdodavatel: FERUPS s.r.o.

Investor: Brněnské komunikace a.s.

Výrok poroty: Za implementaci moderních technologií



Prodoužení splavnosti vodní cesty Otrokovice – Rohatec

v kombinaci se zásuvnými bezpečnostními sloupky pro efektivní řízení vjezdu vozidel IZS do historického centra města Brna

Kategorie Projekty dopravních staveb

Rekonstrukce mostu v km 1,279 trati Tábor – Bechyně

Příhlašovatel, projektant a architekt: SUDOP PRAHA a.s.

Významný subdodavatel: SAQASTA a FIRESTA-Fišer, rekonstrukce, stavby a.s.

Investor: Správa železnic, státní organizace

Výrok poroty: Za projekt celkové rekonstrukce původního železničního mostu z roku 1903 přes řeku Lužnici. Zvolená koncepce respektuje historický a krajinný kontext, a stavba tak propojuje technickou obnovu, snížení budoucí údržbové zátěže a citlivý přístup k hodnotám krajiny i kulturního dědictví.

Mezi mediální partnery soutěže patřil tradičně také časopis Development News.

Naši cenu získala Rekonstrukce výpravní budovy v železniční stanici Františkovy Lázně, 1. etapa

Příhlašovatel a dodavatel: Metrostav CZ s.r.o.

Projektant a architekt: APRIS 3MP s.r.o.

Investor: Správa železnic, státní organizace

Výrok redakce: Za komplexní rekonstrukci historické výpravní budovy železniční stanice Františkovy Lázně. Unikátní objekt z roku 1855, postavený v duchu saské drážní architektury, tvoří hranici památkové rezervace a je navržen k zápisu na seznam světového dědictví UNESCO. Cílem projektu byla citlivá obnova původního architektonického výrazu při současném zajištění moderních standardů pro provoz a uživatele.

Součástí soutěže je také Studentská kategorie, která se uskutečnila ve spolupráci se šesti vysokými školami. Její výsledky, stejně jako seznam všech oceněných, najdete na stránkách soutěže: <https://ceskadopravnistavba.cz>

Red. / Foto: Archiv soutěže



Regenerace jako životní styl

Jen zřídka kdy se najdou hotely, v nichž hladina stresu klesne už v okamžiku, kdy vstoupíte do lobby. Supreme Reikers v Bad Tatzmannsdorfu v rakouském Burgenlandu je jedním z nich.

Mírně zvlněná krajina pokrytá lesy a vinicemi. Příjemné klima a hodně slunce. To jsou hlavní atributy místa na jihu spolkové země Burgenland, kde leží malé lázeňské městečko Bad Tatzmannsdorf. A je to už více než 22 let, kdy jeden z místních hotelových resortů převzal jeho současný majitel Karl J. Reiter. Od té doby jej i se svou ženou Nikolou

postupně rozšiřuje, zdokonaluje a přizpůsobuje představám o tom, jak se dá kvalitně žít, skvěle jíst a smysluplně odpočívat.

Dnes se v resortu obklopeném více než 100 ha zeleně nacházejí dva hotely. Ten větší, pětihvězdičkový Reikers Supreme, je určen výhradně dospělým, respektive hos-



tům od 16 let. Druhý – čtyřhvězdičkový superior Reuters Finest Family – je naopak po všech stránkách zasvěcený rodinám s dětmi všech věkových kategorií. Součástí areálu je i golfové hřiště s 27 jamkami, tenisové kurty, vlastní zemědělské hospodářství a jezdecký areál se stájemi pro koně.

Zdraví skrze potěšení v hotelu Reuters Supreme

Niki a Karl J. Reiterovi patří v Rakousku mezi průkopníky celostního well-beingu. Zdraví a regenerace pro ně nejsou pomíjivou módní vlnou, trendem, o němž se víc hovoří, než koná. Už dlouhé roky je pro ně celoživotním postojem, k němuž zcela přirozeně dospěli. Jími vyznávaná filozofie Pleasure Health chápe zdraví jako pozvání k radostnému vychutnávání života, nikoli jako odříkání a soubor přísných pravidel. Vše je dovoleno, nic není povinné. Svým konceptem tak hotel Reuters Supreme a jeho majitelé zcela konkrétně předvádějí nové pojetí zdravého a kvalitního tráve-

ní volného času. Zdejší představa o dlouhém a naplněném životě je světelné roky vzdálená od odříkání, tlaku na výkonnost i krátkodobých biohackingových módních vln.

Místní lázeňská tradice navíc čerpá i z jednoho z největších přírodních pokladů oblasti: vlastní termální vody. Srdcem hotelu Reuters Supreme jsou proto lázeňské a wellness prostory, jejichž rozloha přesahuje 9 000 m². Pokud chcete, celé dny tu můžete prožít v plavkách a županu a plnými doušky si užívat všeho, co areál nabízí. Bazény a sauny, páry i vířivky, termální jezírka, masáže i Kneippovy procedury... To vše uprostřed vlídné přírody a léčivého ticha.

Znavení sladkým nicneděláním pak můžete spočinout na lehátku v sousedství krbu, odkud je krásný výhled do krajiny, a těšit se na večer. Místní kuchyně svým hostům předkládá tak širokou škálu pokrmů, že jen málokdo odolá pokušení všechno ochutnat.

hrab

www.supremehotel.at / www.reitershoteles.at

Development Tour

vstupuje do druhé poloviny svého 14. ročníku

Prestižní série golfových turnajů Development Tour, určená majitelům, jednatelům a vysoce postaveným manažerům firem zejména z oblasti realit a developmentu, letos pokračuje již svým 14. ročníkem.

„Když nás před lety napadla myšlenka vytvořit golfovou tour, která bude spojoval podnikatele, manažery a odborníky z oblasti developmentu a realit, ani jsme netušili, jak silná komunita kolem ní postupně vznikne. Letos pořádáme již 14. ročník a těším se, že Development Tour není jen o golfu, ale také o dlouhodobých partnerstvích, přátelstvích a obchodních příležitostech, které zde vznikají. Mám radost, že se nám daří tour každým rokem rozvíjet a že řada partnerů i hráčů s námi zůstává dlouhé roky,“ říká Michal Macek, zakladatel Development Tour.

Development Tour dlouhodobě propojuje svět golfu, byznysu a realitního developmentu. Na jednotlivých turnajích se setkávají zástupci developerských společností, investoři, architekti, stavební firmy, dodavatelé i další partneři z oboru. Vedle sportovního zážitku nabízí tour také prostor pro neformální networking, navazování nových kontaktů a posilování obchodních vztahů.

Nedílnou součástí každého turnaje je také bohatý doprovodný program připravovaný partnery série. Účastníci si mohou vyzkoušet novinky partnerů, zapojit se do soutěží nebo si užít různé doprovodné aktivity, které dělají z každého turnaje nejen sportovní, ale i společenskou událost. Samozřejmě jsou také atraktivní ceny pro vítěze hlavních i vedlejších soutěží.

První polovinu letošní sezony hos-

tily areály Panorama Golf Resort Kácvov a Ypsilon Golf Resort Liberec. Ve druhé části ročníku se Development Tour představí na hřištích Sand Martin's Holes v Mladé Boleslavi a Greensgate Golf & Leisure Resort u Plzně. Sezónu tradičně zakončí slavnostní Večer českého developmentu, který se uskuteční na podzim v Praze a nabídne vyhlášení nejúspěšnějších hráčů, partnerů i ohlédnutí za celým ročníkem.

„Stejně jako v předchozích letech nabízíme účastníkům kombinaci špičkového golfu, kvalitního zázemí a příležitosti k setkávání s lidmi, kteří patří mezi významné osobnosti českého developmentu a realitního trhu. Právě propojení byznysu a golfu je jedním z hlavních důvodů, proč si tour dlouhodobě drží svou popularitu,“ doplňuje za organizátory Jiří Švec.

Hlavními partnery ročníku 2026 jsou EVROPA Realitní kancelář, BigMedia, Le Palais Art Hotel Prague. Partnery EVROPA Investiční fond, Liftrock, Wienerberger, Siko, Brand Gifts, Movisio, dobrá TISKÁRNA, Stavební firma Ječmínek, Kaja project, SeniorCare Development a ProBydlení. Sdílenými partnery pak Sekyra Group, FK Bau, DTZ, K2t víno, Ceetoo, Delor a TCing – řízení staveb. Mediálními partnery ASPEN.PR a Development News.

Více informací o turnajích, partnerstvích i jednotlivých zastávkách naleznete na www.developmenttour.cz.

Red. / Foto: Archív Development Tour







Kongresová centra: KCP na prahu nové etapy

Poklepáním základního kamene nové výstavní haly odstartovalo Kongresové centrum Praha největší rozvojový program ve své pětáctyřicetileté historii. Hala, za jejímž návrhem stojí barcelonské architektonické studio OCA ve spolupráci s českým ateliérem CMC, rozšíří stávající kapacitu KCP o 5 000 m² výstavní plochy, a umožní tak Praze hostit velké mezinárodní kongresy či konference, které kvůli kapacitním limitům pořádat nemohlo. Projekt za zhruba 1,35 mld. Kč, jehož výstavba bude zahájena v červenci, vybuduje stavební společnost GEMO. Kolaudace je plánována na září 2028. Po dokončení stavby přijde na řadu proměna veřejného prostoru severní terasy.

Vizualizace: KCP



Průmyslové areály:

Místo Kovošrotu udržitelný areál

Developerská společnost Panattoni ve spolupráci s investorem Accolade dokončila v areálu bývalého Kovošrotu v pražských Dolních Měcholupech demoliční práce a zahájila výstavbu první fáze projektu Panattoni Business Park Prague I. V místech nevyužívaného brownfieldu vzniká moderní udržitelný průmyslový areál, jehož úvodní etapu tvoří tři haly o celkové podlahové ploše asi 44 800 m². Dokončení první budovy, cílící na certifikaci BREEAM New Construction na nejvyšší úrovni Outstanding, je plánováno na únor 2027, navazující druhá fáze by měla být hotova v roce 2029. Celková rozloha řešeného území dosahuje bezmála 140 000 m².

Foto: Panattoni



Architektonické soutěže: Nová podoba Budějovické

Rada hl. m. Prahy počátkem června od-souhlasila návrh rámcového zadání mezinárodní urbanisticko-architektonické soutěže Nová Budějovická. Cílem tohoto záměru je navrhnout proměnu území v okolí stanice metra C Budějovická v Praze 4 po přesunu České spořitelny do projektu Smíchov City. Zadavatelem soutěže je společnost BP Olbrachtova, spoluvlastněná DBK Praha a Penta Real Estate. K účasti v soutěži bylo vyzváno celkem 15 týmů, z toho 12 zahraničních, které budou hledat novou urbanistickou koncepci daného území i architektonického pojetí budov a veřejných prostranství. Zadání předpokládá zachování brutalistní budovy obchodního domu DBK z roku 1981.

Foto: Mapy.cz



Polyfunkční projekty: Nové služby v AFI City

V budování a rozšiřování služeb v polyfunkční čtvrti AFI City pokračuje developerská společnost AFI. Tento rozsáhlý projekt v blízkosti stanice metra Kolbenova v Praze 9 propojuje ubytovací jednotky, administrativu i veřejný prostor. Cílem developera je vytvořit z někdejšího brownfieldu lokalitu, která svým uživatelům poskytne plnohodnotné městské prostředí. Dominantou celé čtvrti je devatenáctipodlažní administrativní budova AFI City, jejíž retailové prostory se nyní rozrostly o restauraci a bistro. Novinkou je také vznik komunitní zahrady, sloužící výhradně nájemníkům rezidenčních budov AFI Home Kolbenova 1 a 2.

Foto: AFI



Rozvojová území: Městské byty pro Prahu

Pražská developerská společnost získala pravomocné územní rozhodnutí pro první etapu rozvojového území Dolní Počernice. V této etapě (Dolní Počernice-Projekt 1) má vzniknout 269 městských nájemních bytů situovaných do nízkopodlažních bytových domů o dvou až třech podlažích. Podél Česobrodské ulice jsou navrženy bariérové polyfunkční domy o dvou až pěti podlažích, které budou areál akusticky a vizuálně chránit a v přízemí nabídnou i komerční prostory a služby. V celé lokalitě Dolních Počernic se pak počítá s výstavbou minimálně 800 bytů, školy a školky, součástí záměru je i parkování v podzemních garážích a na venkovních stáních.

Vizualizace: PDS



Rezidenční trh: Nová čtvrť pro Veleslavín

V moderní vilové čtvrti, v níž vznikne 114 bytů ve dvou bytových domech a 27 řadových rodinných domů, se začal proměňovat brownfield bývalé teplárny situovaný v sousedství Zámečku Veleslavín v Praze 6. Poklepáním základního kamene totiž v první polovině června odstartovala výstavba rezidenčního projektu BRIQUE, který původně nesl název Nový Veleslavín. Za jeho realizací stojí společnosti Penta Real Estate a EPD Group (Engine Prague Development), koncept a podoba čtvrti pochází z pera studia Schindler & Seko Architects. Celkové náklady na výstavbu, která bude dokončena v průběhu roku 2028, dosáhnou přibližně 2,2 mld. Kč.

Foto: Penta Real Estate



Urbanismus: Pražské Bubny čeká proměna

Návrh územní studie Holešovice Bubny-Zátory II, který může až do 13. července připomínkovat odborná i laická veřejnost, zveřejnil na svém webu Odbor územního rozvoje Magistrátu hl. m. Prahy. Předložená studie převážně řeší brownfield na drážních pozemcích v okolí původní železniční stanice Praha-Bubny, zabývá se plochou bývalého areálu Pražské teplárenské a navrhuje např. i dvě nová lokální centra při stanicích metra Nádraží Holešovice a Vltavská. Urbanistické řešení druhého z těchto center je úzce provázáno s připravovaným projektem Vltavské filharmonie. V celém území má podle návrhu přibýt zhruba 10 000 bytů pro přibližně 22 500 obyvatel.

Vizualizace: MHMP



Retail: Galerie Teplice se rozrostla o nové obchody

Obchodní centrum Galerie Teplice, které v roce 2014 vyrostlo na náměstí Svobody v místech, kde stával obchodní dům Prior z roku 1981, odhalilo počátkem letošního června svou novou podobu. Dominantou expanze, která návštěvníkům přinesla širší spektrum obchodů, služeb i volnočasových aktivit, se stala kvádrovitá přístavba včetně nové fasády s geometrickými motivy nad novým vchodem do obchodního centra. Za projektem stojí developer-ská a investiční společnost DANDREET, role generálního projektanta a zároveň hlavního architekta rozšíření nákupního centra se zhostila projekční a stavebně-poradenská kancelář OBERMEYER.

Foto: Galerie Teplice



Logistika: Multimodal park v Mošnově spěje do finále

Výstavba III. fáze Ostrava Airport Multimodal Parku v Mošnově se blíží k závěru. Společnost GRIDARCH, developer projektu, nájemci předala haly ve stavu 99% dokončenosti, čímž umožnila tzv. *early access* – vstup budoucího provozovatele do budov ještě před vydáním kolaudačního rozhodnutí. Mezinárodní logistická společnost DP World, kterou BMW Group vybrala jako provozovatel svého nového distribučního centra, díky tomu již mohla zahájit instalaci svých technologií a přípravu budoucího provozu. Kolaudace tří hal o celkové ploše 124 000 m² je plánována na léto 2026, slavnostní otevření distribučního centra proběhne později.

Foto: Gridarch



Investiční trh: Arcona a REINO spojily své síly

Společnosti Arcona Capital se sídlem v Mnichově, která na území Evropy odpovídá za majetek v hodnotě přesahující 400 mil. eur, a REINO Capital, v Polsku spravující portfolio v hodnotě 600 mil. eur, dokončily podmínky strategického partnerství, jehož cílem je vytvořit panevropskou investiční platformu. Tato spolupráce, která zároveň využívá významné přímé zastoupení společnosti Arcona na českém trhu, má poskytnout institucionálním investorům spolehlivý nástroj pro přeshraniční investice do nemovitostí. Počáteční projekt platformy se zaměří na sektor logistiky na německém, nizozemském a polském trhu, v plánu je pak další expanze.

Ilustrační vizualizace: Arcona Capital



Green Power Technologies
Power, Energy, Life

Mikrokogenerace pro efektivnější budovy:

elektřina a teplo vyráběné přímo tam,
kde se využívají, pro snížení nákladů
a zlepšení energetické účinnosti.

Green Power Technologies vyvíjí řešení
mCHP pro kombinovanou výrobu elektrické
a tepelné energie v budovách.

Každý projekt posuzujeme na základě
skutečné spotřeby elektřiny a tepla dané
nemovitosti, abychom navrhli technicky
a ekonomicky nejefektivnější konfiguraci.



mCHP
o výkonu 7,5
a 20 kW_e



Celková
účinnost
až 95 %



Integrace se
stávajícími
systémy budovy



Dálkový
monitoring



Předběžné posouzení
na základě spotřeby
budovy



Green Power Technologies
podporuje vlastníky, správce a projektanty
při posuzování řešení mCHP
integrovaných do budov.
**Kontaktujte nás pro nezávazné
předběžné posouzení.**



www.greenptech.com



info@greenptech.com



+420 223 001 151

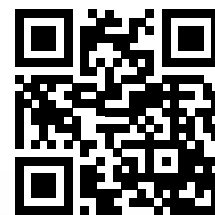


FACILITY MANAGER

Lenka Vaněk,
E.ON Energy Solutions



Foto: Martin Večeřa



Chytřejší a úspornější řešení řízení osvětlení

Řídicí systém Savee umožňuje sledovat, řídit a optimalizovat spotřebu energie v reálném čase prostřednictvím webové aplikace.

- ✓ Úspora energie až 34 % [VF2.1]
- ✓ Návratnost investice zpravidla do 24 měsíců
- ✓ Kompatibilní se všemi výrobci osvětlení
- ✓ Snadná integrace do stávající kabeláže
- ✓ Instalace bez přerušení provozu
- ✓ Webová aplikace bez dalších poplatků
- ✓ Možnost provozu i v interní síti zákazníka



Díky krytí IP66 jsou moduly Savee připravené pro vnitřní i venkovní prostředí – indoor i outdoor. Řešení nachází uplatnění ve **výrobních halách, obchodních centrech, školách, logistických areálech, na parkovištích i ve veřejném osvětlení.**



OC Olympia Brno

- Výměna více než 400 svítidel
- Úspora až 22 % z nočního provozu
- Návratnost investice do 1 roku



Zruč nad Sázavou

- Komplexní řízení veřejného osvětlení
- 1203 chytrých lamp a 4 rozvaděče
- 50 % úspora z celkového nočního svícení

BROWNFIELDS



Národní brownfieldová konference

Proměňte nevyužitá místa
v příležitosti

14.–15. října 2026

Pivovar v Jindřichově Hradci



Gold



Silver



Odborní partneři





Milé členky a vážení členové naší asociace, kolegyně a kolegové,

léto je pro nás, úklidáře, každoročně výzvou. Největším problémem je, jak se popasovat s personálním obsazením zakázek, když všichni chtějí na dovolenou, ale brigádníků v podobě studentů mnoho nenajdeme.

A k tomu musíme zajistit generální úklidy, pro něž je nejlepší právě toto období, jelikož zaměstnanci klientů jezdí také na dovolenou. Generální úklid by měl jednou za rok proběhnout všude. Mnoho našich klientů si totiž myslí, že když platí běžný denní úklid, tak proč ještě ten „velký“?

Generální úklid alespoň jednou ročně

Pravda je ale taková, že generálním úklidem, jak vyplývá z jeho definice, se rozumí odstranění všech ulpělých a volných nečistot, prachu, hloubkové vyčištění tvrdých podlahových a kobercových ploch (včetně spár, lišt a skvrn) strojní technikou, jakož i čalouněného nábytku, svítidel, hloubkového vyčištění celých ploch nábytku, zařízení, dotykových a rizikových ploch (vypínače, kliky, úchyty, místa nábytku a zařízení, dotyková místa židlí a sedacích prvků, baterie, zásobníky hygienických systémů) a omyvatelných stěn, skleněných přiček, odstranění prachu a vyčištění

parapetů, svítidel, odhalených stavebních prvků (rozvody klimatizací, trubky), sanitárních zařízení i obtížně dostupných míst. Je velmi důležité, aby budova byla zase čistá a připravená na ten běžný úklid, který odstraňuje viditelné nečistoty, ale nikoli hloubkové znečištění povrchů. Lépe řečeno šlo by to, ale cena by byla mnohem vyšší. A proto je generální úklid součástí dlouhodobé údržby majetku. Bohužel, mnoho klientů to tak nevidí. Dovolím si být velmi upřímná: tím si neváží svých peněz. Generálním úklidem předejdete renovacím a dalším výdajům s tím spojených a zároveň udržují, někdy i zvyšují, hodnotu své nemovitosti.

Na generální úklidy by mělo navazovat uzavírání povrchů. Co to je? V případě linoleí a PVC je to voskování, podobně je to s dřevěnými plochami, kde se možnosti rozšiřují o olejování nebo moření – podle druhu povrchové úpravy. Pokud jde o kamenné podlahové plochy a dlaždice, je to impregnace. To vám pak ta podlaha doslova poděkuje a majitel si může mnout ruce, protože nebude muset přistoupit k nákladné rekonstrukci. Každý povrch totiž potřebuje generální údržbu, v našem žargonu myšleno generální úklid a následné ošetření, aby byl nejen krásný, ale hlavně aby vydržel. U linoleí a PVC hovoříme o ochraně proti poškrábání a vychození cestiček, kámen zase pravidelnou generální údržbou a následným uzavřením před pronikáním nečistot získá nejen jednotný vzhled beze skvrn, popř. lesku, ale hlavně se mu výrazně prodlouží životnost. Je jedno, zda to je mramor, žula, pískovec nebo jiný druh. Dlažba bude opět krásná a po impregnaci spár bude opět jako nově položená. A dřevu, ať má povrchovou úpravu jakoukoli, taková generálka opravdu prospěje. V tělocvičnách s palubkami je to přímo nutnost. Lakovanému dřevu ochráníte původní nátěr a prodloužíte jeho životnost, na voskovaném zmizí skvrny a zase bude ochráněno před nevzhlednými stopami po tekutinách, na naolejovaném a namořeném zmizí šedavý povlak, dřevo se opět napije a uzavře, aby bylo krásné nejen na pohled i na omak, ale nebude na něm vidět jen pouhé projití.

Tak doufám, že si všichni klienti zamluvili termíny, a že se dílo podaří!

Zájmy CAC v představenstvu Hospodářské komory

A nyní mi dovoluete osobní informaci. Na 38. sněmu Hospodářské komory ČR mi byla dána důvěra a byla jsem zvolena členkou jejího představenstva. Je to pro mne velká pocta a jako vždy k tomu hodlám přistoupit velmi aktivně. To, čemu bych se chtěla věnovat především, je jednoduché a opět to souvisí s naším úklidovým a FM oborem – jde o technické a odborné vzdělávání. Mnoho našich členů potřebuje šikovné pracovníky, kteří mají vztah ke své práci a mají svou stavovskou čest a odpovědnost. V mladé generaci jich je bohužel málo, ale my je dnes díky novým technologiím potřebujeme přitáhnout. Jedním z důvodů, proč se to nedaří, je i to, že, že nejsou společensky oceněni.

Proto bych se ráda zapojila do organizace a vyjednávání nejen o Czech Skills, na němž se pravidelně podílíme, ale i Euro Skills. Bude se snažit toto Evropské mistrovství odborných dovedností dostat k nám do České republiky. Mým snem je i účast úklidového oboru, třeba v rámci nových technologií. V oblasti vzdělávání bych se ráda podílela na změnách ve středoškolském a celoživotním vzdělávání. Bude to velmi potřebné napříč všemi obory



a v tom našem je to velmi zřetelné. Vždyť ještě před několika lety nikdo nepředpokládal, že budeme potřebovat pracovníky se znalostí programování, mapování, ovládání aplikací nebo s leteckými průkazy na drony. Pokrok v těchto oblastech se v úklidovém průmyslu nepočítá v řádu let, ale měsíců.

V Hospodářské komoře ČR bych se ráda opět zapojila do toho, co si dovolím nazvat tak trochu svým dítětem, což je zaměstnávání cizinců a ulehčení administrativy a ostatních záležitostí s tím spojených. A to poslední, ale pro mne nejdůležitější, oč se budu snažit, je založení sekce pro rozvoj a podnikání v oblasti facility managementu a ostatních služeb, kde úklid je tou hlavní činností.

Minimální mzda na roky 2027–28

Další aktualita se týká minimální mzdy na roky 2027 a 2028. Jak všichni jistě víte, nařízení vlády určuje koeficienty pro výpočet minimální mzdy vždy pro dva následující roky. Z toho plyne hlavní (krátkodobý) cíl tohoto nařízení – vytvořit podmínky pro plynulé dosažení střednědobého cíle a umožnit postupné rovnoměrné zvyšování relace minimální a průměrné mzdy tak, aby mohlo být v roce 2029 dosaženo 47 %. Pro rok 2027 je navrhován koeficient pro výpočet minimální mzdy ve výši 0,446 a pro rok 2028 je to 0,458. Podle návrhu by v roce 2027 relace minimální a průměrné mzdy dosáhla asi 44,6 % a v roce 2028 by činila přibližně 45,8 %. Predikci průměrné hrubé měsíční nominální mzdy v národním hospodářství na následující kalendářní rok vyhlásí ve Sbírce zákonů a mezinárodních smluv Ministerstvo financí ČR do 31. srpna

2026. Odhadovaná výše měsíční minimální mzdy by mohla (při využití údaje o průměrné hrubé mzdě z Makroekonomické predikce ministerstva financí z dubna letošního roku) dosáhnout úrovně 24 900 Kč v roce 2027 a 26 900 Kč v roce 2028. Výši minimální mzdy pro kalendářní rok 2027 vyhlásí Ministerstvo práce a sociálních věcí sdělením ve Sbírce zákonů a mezinárodních smluv do 30. září 2026 na základě koeficientu stanoveného tímto nařízením vlády pro rok 2027 a predikce průměrné hrubé měsíční nominální mzdy v národním hospodářství v roce 2027 vyhlášené sdělením Ministerstva financí. S ohledem na dnešní stav 22 400 Kč jde o nárůst 2 500 Kč pro rok 2027 a 4 500 Kč pro rok 2028.

Na nové adrese

Na závěr bych ještě ráda zmínila důležitou informaci, že naše asociace se přestěhovala. S novými prostory jsme získali stálé školicí středisko a zkušební místo pro profesní kvalifikace, kde najdete i nové technologie včetně aplikací a různých strojů i nejnovější manuální techniky. Nové sídlo máme na adrese Roztylská 1860/1, Praha 4. Bonusem je, že je to hned na kraji Prahy, dá se tu parkovat, jsme v blízkosti metra Chodov a dálnice D1. Tak si můžeme jen přát, ať se nám tam daří alespoň tak, jak doposud.

Přeji vám krásné léto a těším na setkání na našich seminářích a na naší listopadové konferenci *Budoucnost úklidu*.

Irena Bartoňová Pálková
předsedkyně představenstva CAC, z.s.



V energetice jsou klíčová data a schopnost celý systém řídit

Svět energetiky prochází dynamickou proměnou, kde hlavní roli hraje dekarbonizace, soběstačnost a chytré řízení spotřeby. Společnost E.ON Energy Solutions na tento trend dlouhodobě reaguje a profiluje se jako klíčový partner pro firemní zákazníky, municipality i velké developerské projekty. Provozuje rozsáhlé portfolio decentrálních zdrojů – od fotovoltaických a vodních elektráren až po vysoce efektivní kogenerační jednotky a moderní kotelny.

Úspěch takto komplexních projektů však nestojí pouze na technologiích. Spočívá především v jasné vizi a schopnosti propojovat byznys s inovacemi. Stojí na důvěře a dlouhodobém partnerství,

zkušenostech lidí i jejich schopnosti učit se novým věcem. Jaká řešení si dnes trh nejvíce žádá, jak lze efektivně skloubit ekologii s ekonomickou realitou developmentu a co je důležité pro municipality?

Na tyto i mnohé další otázky odpovídala Lenka Vaněk, vedoucí divize Energy Infrastructure Solutions (EIS) pro Českou republiku.

Fotovoltaická elektrárna dodaná společností E.ON Energy Solutions pro společnost Hartmann Rico jako součást moderního a udržitelného energetického řešení výrobního areálu



Do E.ON Energy Solutions jste letos na jaře přišla se zkušenostmi z oblasti inovací a dekarbonizace. S jakou hlavní vizí a prioritami jste převzala vedení tuzemské divize Energy Infrastructure Solutions?

Zákazníci dnes nepotřebují další technologii. Mají potřebu vyřešit svůj konkrétní problém. Když se bavíme s firmami, developery nebo městy, málokdy začínají otázkou, jakou technologii si mají pořídit. Častěji řeší, jestli budou mít dostatek energie pro další rozvoj, jakým způsobem dokážou udržet náklady pod kontrolou nebo jak se mají připravit na rostoucí nároky na elektrifikaci. V některých lokalitách už dnes není největší otázkou cena energie, ale dostupné kapacity sítě a řešení možného dalšího rozvoje. A právě to mění způsob, jakým se o energetice přemýšlí. Mou prioritou je proto dívat se na energetiku očima zákazníka a pomáhat budovat infrastrukturu, která podpoří jeho byznys i budoucí růst.

Pro facility manažery a developery je energetika jedním z klíčových témat už ve fázi projektu. Jak se mění požadavky těchto vašich zákazníků?

Největší změna podle mne spočívá v tom, že energetika přestává být technickou disciplínou a stává se součástí rozhodování o hodnotě celé nemovitosti. Ještě před několika lety se zákazníci často ptali na konkrétní technologie. Dnes se mnohem častěji bavíme o tom, jak bude budova nebo celá lokalita fungovat za několik let, jak zvládne rostoucí spotřebu energie nebo jak bude připravena na nové požadavky nájemců. Budovy už mezi sebou nebudou soutěžit jen architekturou či lokalitou. Stále více si budou konkurovat tím, jak efektivně dokážou pracovat s energií a jak dobře jsou připravené na budoucí potřeby svých uživatelů. Proto roste zájem o komplexní energetická řešení a stále častěji řešíme energetiku na úrovni celých lokalit nebo městských čtvrtí.



Lenka Vaněk zastává funkci vedoucí divize Energy Infrastructure Solutions (EIS) pro Českou republiku, zaměřené na budování energetických řešení pro firemní zákazníky, municipality i development, od letošního března. Ve své kariéře působila v exekutivních pozicích i v poradenství a do E.ON přinesla bohaté zkušenosti ze strategických, transformačních i inovačních projektů v energetice a korporátním prostředí.

Udržitelnost a certifikace jsou dnes pro komerční nemovitosti standardem. Jakým způsobem pomáhá divize EIS developerům a vlastníkům budov dosáhnout ekologických standardů a zároveň udržet ekonomickou efektivitu provozu budov?

Zákazníkům pomáháme navrhnout energetická řešení tak, aby splnila požadavky certifikací, byla ekonomicky smysluplná a dlouhodobě zvyšovala hodnotu budovy. V praxi to znamená hledání správné kombinace technologií a způsobu jejich řízení. Může jít o fotovoltaiku, tepelná čerpadla, efektivní vytápění a chlazení, akumulaci energie nebo inteligentní řízení spotřeby. Certifikace jako BREEAM nebo LEED dnes vnímám podobně jako technický průkaz auta. Jsou důležitým potvrzením určité kvality a standardu. O tom, jestli bude budova skutečně úspěšná, ale nakonec rozhodne její každodenní provoz. Proto se díváme na celý životní cyklus budovy, nejen na počáteční investici.



Facility manažeři často bojují i s optimalizací nákladů v již existujících starších objektech. Jaké jsou v oblasti energetické infrastruktury nejrychlejší a nejeftivnější kroky, které mohou přinést úspory v případě takových budov?

Nejlevnější energie často bývá ta, kterou nemusíme vyrobit či nakoupit. Mnohdy zjistíme, že budova má technologie za miliony korun, ale jejich nastavení už několik let nikdo systematicky neřešil. Nejrychlejší výsledky proto obvykle nepřináší nová investice, ale lepší práce s daty, optimalizace vytápění, chlazení nebo vzduchotechniky. Doporučuji tedy

začít kvalitní analýzou provozu. Teprve když víte, kde energie skutečně mizí, dává smysl rozhodovat se o dalších investicích.

Velkým tématem je i energetická flexibilita a zapojování budov do agregáčních bloků. Jsou na to české firmy a municipality připraveny?

Technologicky ano. Otázkou je spíš ekonomika. Převážná část větších firem nebo měst dnes už ví, co flexibilita znamená, a často mají k dispozici zařízení, která by bylo možné zapojit. V praxi ale narážíme na rozdíl mezi očekáváním zákazníků a aktuálními podmínkami trhu. Ne každý

projekt vyjde ekonomicky zajímavě hned na první pohled. To ale podle mě není důvod tuto oblast odepsat. Flexibilita bude postupně získávat na významu – podobně jako si trh v minulých letech osvojil fotovoltaiku či bateriová úložiště.

Města a obce obvykle mívají jiné potřeby a delší rozhodovací cykly než soukromý development. Jak k nim přistupujete a co jim E.ON EIS může nabídnout třeba v oblasti komunitní energetiky?

Města a obce obvykle nevnímají energetiku jako samostatné téma. Je součástí širších rozhodnutí o rozvoji území, veřejných službách a kvalitě života

Kogenerační jednotka od společnosti E.ON Energy Solutions zajišťuje efektivní výrobu elektřiny a tepla pro provoz společnosti Hartmann Rico.



obyvatel. Každá obec je samozřejmě jiná, ale velmi často řešíme modernizaci tepelného hospodářství, veřejné osvětlení nebo možnosti využití lokálních zdrojů energie. Důležité je přitom najít řešení, která budou dlouhodobě ekonomicky udržitelná a současně budou z pohledu obyvatel i vedení města dávat smysl. Komunitní energetiku proto nevnímám jen jako sdílení elektřiny. Je to příležitost lépe využít místní zdroje a lépe navázat výrobu a spotřebu energie přímo v místě, kde vzniká. Hezkým příkladem je v tomto směru i platforma Propojeno, která ukazuje nové možnosti sdílení energie mezi jednotlivými účastníky komunitní energetiky. Budoucnost podle mne nebude

stát na jedné převratné technologii. Bude stát na schopnosti chytře kombinovat různé zdroje, infrastrukturu a potřeby konkrétního města nebo obce.

Ve firmě kladete velký důraz na budování dlouhodobých partnerství. Co je podle vás nejdůležitějším předpokladem pro to, aby partnerství mezi dodavatelem energetických řešení a jeho klienty opravdu fungovalo?

Schopnost pochopit, co zákazník skutečně potřebuje. Energetické projekty jsou specifické tím, že jejich skutečný přínos se často ukáže až po několika letech provozu. Proto je důležité, aby vztah ne-

Energetické projekty jsou specifické tím, že jejich skutečný přínos se často ukáže až po několika letech provozu.

končil podpisem smlouvy nebo předáním technologie. Důvěra vzniká ve chvíli, kdy zákazník ví, že se na vás může spolehnout i ve chvíli, kdy se okolní podmínky mění.

V minulosti jste vedla inovační platformu EY wavespace a v ČEZ ESCO jste se věnovala dekarbonizaci. Které technologické trendy v energetice považujete pro nejbližší roky za klíčové?

Kdybych měla vybrat tři oblasti, byly by to elektrifikace, decentralizace a práce s daty. Spotřeba elektřiny poroste prakticky ve všech segmentech. Současně bude přibývat lokálních zdrojů energie, bateriových úložišť a dalších technologií. Klíčovou roli ale nakonec sehraje data a schopnost celý systém řídit. Právě tady vidím velký potenciál umělé inteligence. Nepomůže tím, že nahradí energetiky nebo facility manažery, ale tím, že jim umožní lépe pracovat se stále složitějším prostředím.

Energetika prochází nejrychlejší transformací v historii a manažerské role jsou v tomto odvětví extrémně náročné na neustálé učení se novým věcem. Kde berete inspiraci a čerpáte energii pro svou práci?

Myslím, že mám velké štěstí, že pracuji v oboru, který se právě teď mění doslova před očima. Na energetice mě navíc baví i to, že už dávno není jen o energiích. Potkává se v ní technologie, digitalizace, investice, development, průmysl i potřeby běžných lidí. Inspiraci často hledám i mimo obor. Ráda sleduji, jak podobné výzvy řeší jiné firmy a odvětví, protože ty nejlepší nápady často vznikají právě na rozhraní různých světů. Velkým zdrojem energie pro mne je samozřejmě rodina. Vedle dospívajících dětí člověk rychle zjistí, že život má vlastní strategii. A to se občas hodí i v manažerské práci.

Jana Hrabětová

Foto: KIVA photography / Vladimír Novotný

3. dubna 1876 - 12. července 1932

3. dubna 1876 - 12. července 1932

Pravíme úspěchy, doufáme, až naučíme lidi
fidiť svojí práci a to bude tím úspešnejšie, čím
viacť prepsich s toho budem mať.

Odměnou vítěze
je právo o příležitost
soudit druhým.

neobavljati? Najveća šteta nastaje u gradovima, koji se prvenstveno nalaze. Zbog toga je za njih važnije, a koji se općenito, više razvijaju napredno. Štiti taj, je o tome neobavljati. Zbog toga, štiti taj, je o tome neobavljati.

hastayla ve zırpandı. Ebu se hırla se gendil, her je se
dehşetli rekâb. Düşel Kâğıt buğum ağıllı gövde sırtı
... hastayla ve zırpandı. Ebu se hırla se gendil, her je se

Chcete být vůdci pro změnu společnosti?
Chcete-li s ní vytvářet
společnou budoucnost, napište si to.

Konejme jem hokajnu praci, ktard woziti welihow
ti. Obchod je skutec ledu. Cim silakadniji pachod
obchodnik tuto prawdu, tim wice bude s ta radho
... ..

Jde mi o to, aby každý
spravedlivě a poctivě
prospěl státu. Chci, aby
byl v lidech vřelost, ve-
středě, láska k lidem.

NADACE
TOMÁŠ
KATY

Buď příkladem

Nedodáváme nabíječku, ale jistotu, že máte ráno nabité auto

Zatímco před pěti lety byla elektromobilita v rezidenční výstavbě okrajovým tématem, dnes ji do projektů tlačí evropská legislativa i budoucí obyvatelé. Otázka už nezní, zda nabíjecí infrastrukturu řešit, ale jak ji v bytovém domě připravit, aby sloužila desítky let.

O tom jsme mluvili s Lukášem Jablončíkem, zakladatelem a CEO společnosti Wattee, která pro bytové domy, SVJ a developery staví chytré nabíjení na vlastní technologii vyvinuté a vyrobené v Česku.

Jak se za posledních pět let změnil přístup developerů k nabíjecí infrastruktuře v bytových domech?

Před pěti lety to ještě nebylo zásadní téma. Pořád se spekulovalo, jestli elektromobilita vůbec přijde. Dnes je to věc, kterou developer řešit musí. Liší se jen míra: někdo splní minimum, tedy připraví rozvaděč a odběrné místo, jiný osadí celý dům wallboxy a umí to obyvatelům i prodat.

Co pro českého developera prakticky znamená revize EPBD a nařízení AFIR?

Že to přestává být „nice to have“. Nové projekty musí mít část parkovacích míst připravenou pro elektromobilitu, kabeláž a aspoň jednu nabíječku – a další povinnosti přibývají. Posouváme se z roviny „chci, nechci“ do roviny „musím“.

S jakou nejčastější chybou developerů se setkáváte, když řeší nabíjení v bytovém domě poprvé?

Developer chce postavit dům co nejrychleji a nejlevněji – a jít na další projekt. Jenže levné řešení na začátku zadělává často na problém do budoucna. Pokud se elektromobilita rozvine, jak to vypadá, bude tu 20, 30, 50 let. Největší chybou je říct si „nějak to uděláme a ono to dopadne“.

Je potřeba dům navrhnout tak, aby ho lidé mohli reálně používat desítky let a nemuselo se to za pět let předělávat.

Kolik nabíjecích stání doporučujete pro nový dům a jak se řeší omezená kapacita přípojky?

Zdravý kompromis je osadit wallboxy tam, kde je po nich reálná poptávka, přidat rezervu a na zbylá místa nachystat přípravu, aby se v budoucnu mohl jednoduše připojit každý. Dům má jen určitou rezervovanou kapacitu a distributor nám ji nemusí navýšit. S tím pracujeme pomocí dynamického řízení výkonu, které kapacitu rovnoměrně rozdělí mezi všechny, kdo zrovna nabíjejí, a hlídá, aby nikdy nedošlo k jejímu překročení. Navíc to otevírá i nové modely. Kdo chce nabít rychle, zaplatí víc, kdo má čas, dobije levněji.

Můžete přiblížit reálné náklady na jedno stání?

Děláme projekty od 10 wallboxů až po přípravu pro 150, dokonce jednáme i o projektu s 250 až 280 body. Počáteční náklady na odběrné místo a rozvaděč jsou zhruba stejné pro 20 nebo 50 wallboxů, takže čím méně bodů, tím vyšší cena na jeden. V menším projektu o 10 wallboxech se dostáváme rámcově na 100 000 Kč za bod, ve větším nad 50 wallboxů na 45 000 až 55 000 Kč za bod včetně infrastruktury.

Můžete uvést konkrétní projekt, kde je vaše řešení vidět v praxi?

Dobrým příkladem je SVJ Nad Smetankou, kde jsme ve dvou podzemních podlažích

osadili 52 nabíjecích stanic. Dodali jsme řešení na klíč: od projektové dokumentace a požárně-bezpečnostního řešení přes výstavbu a revize až po administrativu u distributora a vyřízení dotace. Wallboxy s regulací výkonu 1,4 až 11 kW jsme rozdělili do osmi větví a řídíme je centrálně z jedné aplikace, takže ani při plně obsazených garážích nepřekročíme dostupnou kapacitu. Každý rezident si nabíjení ovládá v mobilní aplikaci, vidí historii i náklady. Rozúčtování běží automaticky podle reálné spotřeby, nevznikají nedoplatky a správce s tím nemá žádné starosti.

Dává smysl kombinovat nabíječky s fotovoltaikou a baterií?

Naprosto. Bytové domy mají obvykle malou střechu, takže veškerou energii z fotovoltaiky spotřebují buď ve společných prostorách, nebo se přebytky ukládají do aut. Auto je v našem modelu další baterie. Navíc statistiky říkají, že třetina až polovina aut v domě zůstává celý týden na místě, zvláště ve velkých městech, kde lidé jezdí MHD. Vždy je tedy kam elektřinu uložit.

Jak je to s požární bezpečností a pojistitelností v podzemních garážích?

Lidé z ní mají obavy a rozumím tomu. Ve zprávách vidíme, že shořel elektromobil, ale milion těch, které neshořely, se neukazuje. Bezpečnost řešíme na všech úrovních, od developera přes požárně-bezpečnostní řešení po hasiče. Pojišťovna se ptá jednoduše: splňujete všechny normy? Pokud ano, pojistí prakticky cokoli.



Problém nastává až při incidentu, kdy soudní znalec hledá chyby v infrastruktuře nebo dokumentaci. Proto je důležité postavit vše správně.

Jak nabíjecí infrastruktura ovlivní tržní hodnotu bytů?

Když si dnes vybírám byt s parkováním a mám elektromobil, vyberu si ten, kde je příprava hotová. Ta stojí zhruba 15 000–25 000 Kč na jedno místo, ale

hodnotu bytu zvýší o mnohem víc. Kupující ví, že nebude muset investovat statisíce a bude pohodlně nabíjet doma. S rostoucí elektromobilitou budou – a dnes už reálně jsou – byty s vyřešenou infrastrukturou jednoznačně žádanější a hodnotnější.

Čím se Wattee liší od konkurence?

My nedodáváme nabíječku, ale jistotu, že máte ráno nabité auto. Jsme partnerem developera i SVJ od první studie až po

provoz a servisní smlouvou garantujeme, že řešení dlouhodobě funguje. Neustále hledáme cesty, jak nabíjení zlevnit, třeba propojením bytových domů s výrobcí fotovoltaiky, a přes komunitní energetiku, kde dům získá silovou elektřinu za 1,50 Kč místo 4 Kč. A protože máme všechny wallboxy v dohledovém centru, případné problémy často odhalíme dřív než sám uživatel.

PR / Foto: Archiv Wattee

SPOLEČNOST KOMWAG, PODNIK ČISTOTY A ÚDRŽBY MĚSTA, a.s.

se dlouhodobě zaměřuje na profesionální péči o veřejnou zeleň, která je v letních měsících vystavena zvýšené zátěži. Vysoké teploty, nedostatek srážek i intenzivní využívání parků a travnatých ploch kladou na údržbu zeleně specifické nároky. Pravidelná a odborně prováděná péče je proto klíčová nejen pro estetický vzhled, ale i pro zdraví městského prostředí.

V letním období se naše práce soustředí především na seč trávníků, zálivky stromů a kontrolu zdravotního stavu dřevin. Správně načasovaná seč pomáhá udržovat trávníky v dobré kondici a zabraňuje jejich vysychání. Současné dbáme na šetrný přístup, aby nedocházelo k nadměrnému stresu vegetace v období horka. Nedílnou součástí našich služeb je také systematická péče o stromy a keře v parcích, včetně odstraňování suchých či poškozených větví.

Důležitým prvkem je rovněž efektivní hospodaření s vodou. Komwag využívá cílenou a úspornou závlahu tam, kde je to skutečně potřeba, čímž pomáhá zmírňovat dopady sucha, hlavně u nově zasazených stromů v ulicích Prahy. Udržovaná zeleň má zásadní vliv na kvalitu života obyvatel – ochlazuje městské prostředí, zlepšuje ovzduší a poskytuje prostor pro odpočinek i aktivní trávení volného času. Komwag proto přistupuje k letní údržbě komplexně a s důrazem na dlouhodobou udržitelnost. Chrání tak i nemalé investice spojené se zakládáním nových zelených ploch a uličních stromořadí ve městech. Naším cílem je, aby byly městské parky, ulice i veřejná prostranství příjemným místem pro všechny – i během horkých letních dnů.

Komwag, podnik čistoty a údržby města, a.s.

Perucká 2542/10, 120 00 Praha 2 – Vinohrady

Tel.: +420 236 040 000, E-mail: obchod@komwag.cz | www.komwag.cz



Apartmánový dům Slunečná

Unikátní architektonická novostavba – Apartmánový dům Slunečná na Božím Daru v Krušných horách představuje naprostou špičku komfortu a moderního pojetí bydlení na horách.

Vedle designu a vytříbeného vkusu samotného objektu jde zejména o řešení jeho provozu a správy ve vztahu k rezidentům a hostům. Přitom požadavky na provoz takového objektu jsou dost specifické a zároveň velmi

náročné. Trendem současnosti je totiž profesionální facility management celého objektu. Tedy komplexní řešení údržby, úklidu všech prostor budovy, kontrol, revizí i administrativy. A k tomu navíc – jako standardní služby – také zajiš-

ťování krátkodobých pronájmů, včetně propagace na ubytovacích portálech, komunikace s hosty/rezidenty a celkové pokrytí přístupu hostů do objektu, aniž by se majitel pronajímaného apartmánu musel o cokoli starat.



Základem je snadný a bezpečný přístup

Řešení přístupu do objektu je přitom tou nejzásadnější věcí, kterou veškerá přání a potřeby majitelů či provozovatelů začínají. Proč? Záměr pronajmát byt, více apartmánů nebo i celý bytový dům je sice krásný, avšak často končí hned na začátku. Není totiž jasné, jak by měla probíhat předávka klíčů či PIN kódů k danému bytu, pokud se host musí dostat napřed do budovy samotné. Jednou z možností jsou schránky na klíče, což ale nutí majitele bytu je fyzicky obsluhovat a komunikovat s hostem. A kde má vlastně hosta hledat či jak řešit nabídku bytu k pronájmu? Tím se dostáváme do kolotoče otázek od úschovny lyží či kol přes vjezd do garáže až po odevzdávání klíčů a nezbytný úklid před příjezdem nových hostů. Další úskalí a poplatky vznikají s napojením na hotelový rezervační systém (PMS – *Property Management System*) ve snaze zajistit příliv

hostů. Je zde zkrátka mnoho problematických bodů.

Považujeme nyní hledisko propagace a získávání hostů za vyřešené. Vše paradoxně závisí pouze na tom, kdo, kdy a kam bude mít přístup:

1. otevřít garážová vrata/závoru a zaparkovat,
2. odemknout a vejít do budovy,
3. odemknout apartmán a ubytovat se,
4. otevřít přidělenou kóji k úschově lyží/kola atd.

K výčtu běžně přibývají další přístupy, které si host zaplatí, např. vstup do sauny/fitness, na kurty či další aktivity.

Řetězec vybraných/zaplacených přístupů zařizuje subjekt, který je vygeneruje a spravuje. Vydá PIN kódy a zašle je klientovi s dalšími instrukcemi, aby se mohl uskutečnit bezproblémový, automatický bezobslužný check-in. Pro provozovatele nebo majitele to znamená ekonomicky nejvýhodnější řešení, které nevyžaduje jeho

přítomnost a ani bezprostřední komunikaci s ubytovaným.

PIN a čipová karta pro klienta

H&B Group, která letos slaví 35 let působení na trhu, díky svým bohatým zkušenostem v segmentu hotelů, Airbnb a bytových domů taková řešení nabízí. Každý objekt je specifický řešením vnitřních dispozic a architekturou. Proto je dobré mít k projektování přístupových systémů partnera, který provozu, údržbě i obchodní stránce věci skutečně rozumí. Ten je schopen přesně definovat potřeby ohledně provozu, bezpečnostních, ubytovacích i úklidových režimů včetně nároků a požadavků klientů.

V H&B Group jsme se proto spojili s profesionální správou Mountain Ways, která se specializuje na správu nemovitostí a bytových domů v horských oblastech. Společně jsme vytvořili koncept řešení, produktů a procesu



Jak to funguje a co pomáháme provozovateli či rezidentům řešit?

Systém je zprovozněn v tzv. hotelovém offline režimu. Pro vstup do budovy dostane rezident/host od správy kód, s nímž se dostane do budovy, poté si sám naprogramuje čipovou kartu, jejímž prostřednictvím získá přístup k výtahu do apartmánu společně s oprávněním k dalším vstupům (do jednotlivých budov, společných prostor, garáží nebo lyžáren/koláren).

- **Programátor:** Počet karet na jeden PIN kód lze nastavit. Nejen jednorázově (max. dvě), ale také neomezeně. Lze také nastavit počet pro jeden apartmán (např. nesmí vydat více než tři karty).
- **Čtečka karet ve výtahu:** Výtahový modul pomocí naprogramované karty určí, kam se rezident/host může, nebo nemůže dostat. Rezident tedy svou kartou zpřístupní pouze vlastní apartmán a nedostane se do jiného.
 - **Platnost vydaných čipových karet:** Karta má jasné definovanou platnost od-do. Po skončení její časové platnosti (ubytování hosta) již nefunguje ve výtahu ani neotevře žádné dveře.
- **Správcovská firma:** Generuje/rezervuje PIN kódy pro majitele, rezidenty či hosty. K obsluze dodáváme náš vlastní český program STAR Smart Wireless. Pokud je vyžadován automatický rezervační systém (PMS), nabízíme plnou integraci s drtivou většinou poskytovatelů na našem trhu, včetně ubytovacích portálů.
- **Čipy pro pokojskou a úklid/ostahu:** Správa má možnost vydat samostatné karty určeným osobám.

check-in rezidentů a hostů v krátkodobých pronájmech. Tento systém řeší veškeré požadavky na provoz, pohyb osob, údržbu a je plně automatizovaný.

Dispozice objektu Slunečná:

- 11 apartmánů
- budova A, tři patra + garáž a výtah
- budova B, tři patra + garáž a výtah
- z obou částí je vstup do lyžárny a sauny

Správa objektu řeší vedle facility managementu i promo ubytování, tedy nábor hostů, pro něž je zajištěn proces bezobslužného odbavení:

- Host vstoupí do budovy A nebo B a při prvním vstupu použije PIN kód získaný od systému/správy objektu.
- Dostane se k programátoru v zádveři. Tedy k zařízení, které vydává čipové karty s příslušným oprávněním vstupu podle zadaného PIN kódu.
- Pokud host přijíždí autem, je třeba nejprve vyzvednout čipovou kartu v programátoru, aby ji mohl použít k otevření garáže a výtahu.
- Výtah jej na základě přiložení čipové karty vyveze přímo do konkrétního (zaplaceného) apartmánu.

Zákazník do programátoru zadá stejný PIN kód jako u vstupních dveří, vloží prázdnou kartu/y a zařízení mu ji naprogramuje.

S touto kartou se může po budově pohybovat a její pomocí otevře příslušné dveře (včetně vchodových) po dobu svého pobytu. Po jeho skončení kartu odloží na určené místo.

Všechny produkty STAR Smart a software byly vyvinuty společností H&B Group včetně databáze, provozované na českém serveru. Celý systém nedávno úspěšně prošel náročnými penetračními testy z hlediska kybernetické bezpečnosti.

Rodina produktů STAR Smart nyní čítá již více než 42 výrobků, a jsme tak schopni pokrýt veškerá specifika daného objektu, umíme řešit režimy provozu online i offline nebo jejich kombinace a pokrýváme tak 99,9 % potřeb developerů, provozovatelů nebo majitelů, a to včetně následných přání umět řešit samostatně – avšak automatizovaně a bezobslužně – jejich vlastní bytové jednotky k pronajímání nebo půjčování např. příbuzným a přátelům.

Jsme připraveni řešit vaše požadavky. Všechno vám rádi ukážeme a představíme v našich showroomech v Praze a Brně. Vysvětlíme rozdíly, výhody a možnosti všech typů režimů, které lze s produkty STAR Smart provozovat, a to pohodlný online režim s možností vzdálené správy odkudkoli, stejně jako klasický hotelový offline režim, či s kombinací výhod obojího.

Tomáš Pospíšil, MBA
CMO, Business Development Manager
H&B Group s. r. o.
tel.: +420 603 747 119
e-mail: projekty@hbgroup.cz
www.klicovecentrum.cz

Foto: Archiv H&B Group



Efektivita bez námahy



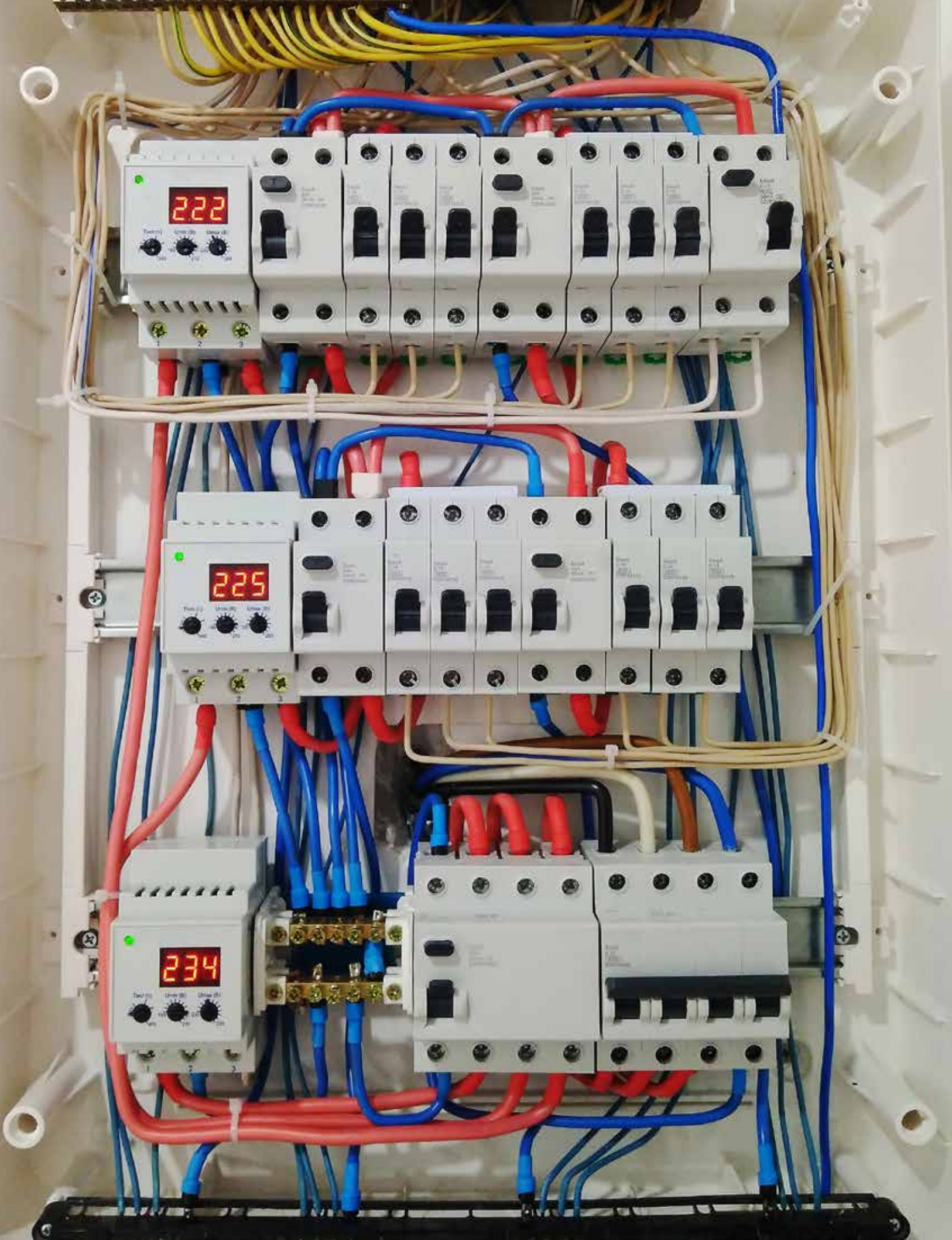
Hygienická řešení Tork pomáhají úklidovému personálu s organizací práce. Zvyšují efektivitu a šetří čas. Navíc čisté toalety se snadno použitelnými zásobníky zlepšují zážitek hostů.

Lepší hygiena, lepší byznys
www.torkglobal.com/cz/cs/



Think ahead.

Tork, značka Essity



Komunitní energetika – téma, o kterém se mluví

Poslední dobou každou chvíli čteme nebo slyšíme o komunitní energetice – kolik se kde nasdílelo megawatthodin nebo dokonce gigawatthodin elektrické energie. Koncept je to zajímavý, ale má svá omezení, a hlavně problém v nastavení české legislativy, která omezuje jeho využití.

Existují dva základní druhy sdílení – mikroverze a „opravdové“ v rámci větší komunity. Mikrosdílení je vhodné, pokud máte na chalupě fotovoltaickou elektrárnu s baterií, čímž si můžete výrazně snížit účet na elektřinu v bytě. Budete platit jen za distribuci, nikoli za výrobu energie.

Jak zařídit, aby mikrosdílení opravdu fungovalo?

Zásadní problém v ekonomice celého řešení spočívá v tom, za jakou cenu prodáváte vyrobenou elektrickou energii – zda máte pevnou výkupní cenu (což dnes už nemá téměř nikdo), nebo úplně marginální, popř. zda od vás obchodník vykupuje elektrickou energii za spotovou cenu a poplatek za zprostředkování, odchylku apod. Rovněž je důležité, zda umíte podle odběru v bytě regulovat dodávku z chalupy a jak velkou baterii máte. Pokud je dostatečně velká na téměř celodenní výrobu, pak je jedno, jestli máte pevnou nebo spotovou výkupní cenu.

V čase nízké výkupní ceny se řídí systém podle odběru v bytě, k tomu uspokojí odběr na chalupě a neplatíte za záporné spotové ceny, protože nemáte žádný prodej a všechno spotřebujete na chalupě nebo v bytě.

V případě pro vás výhodné, kladné výkupní ceny, můžete dát na trh kompletní výrobu, popř. také přebytek uskladněný v bateriích, za velice zajímavé ceny – běžně je to okolo 5 Kč/kWh. Optimální by bylo řídit také spotřebu, ale jak ekonomicky, tak technicky lze fungovat i bez toho. Náklady na takovou fotovoltaickou elektrárnu (FVE) od České sítě s výkonem panelů asi 9,5–10 kWp, baterií 32 kWh a chytrým řízením činí kolem 400 000 Kč, včetně DPH. Ročně vyrobí přibližně 11 MWh elektrické energie. Při takto realizované

průměrné ceně za úsporu a prodej okolo 4 000 Kč/MWh je roční ekonomický benefit 44 000 Kč. Návrhnost je přibližně devět let a při životnosti FVE okolo 20 let to není špatné. Navíc chalupu budete mít na *full-back-up* a v případě výpadku elektrické energie máte kde být s plným komfortem. Rodinnou ekonomiku přitom může zlepšit elektromobil. Měření dodávek a odběrů energie se v tomto případě uskutečňuje po 15 minutách.

Komunitní energetika ve velkém

Velké sdílení je poněkud problematictější. Měření dodávek a odběrů energie v komunitě se děje rovněž v patnáctiminutových intervalech. Avšak není to tak jednoduché. V dané lokalitě se nesčítají všechny dodávky a odběry v rámci jedné komunity v dané čtvrt hodině, ale v případě odběrů existuje tzv. alokační klíč, který udává, kolik má každé odběrné místo dodávky spotřebovat. Ten celý systém značně nabourává a nezáleží na tom, zda jde o sdílení v rámci bytového domu, nebo mezi třemi sousedními obcemi s rozšířenou působností (nebo po celé ČR).

Není problém zapojit mezi dodavatele větší počet výrobců. Každý prostě přidá svou produkci, všechno se poskládá tak, aby všichni byli spokojeni a ekonomika a celková návratnost fungovaly. Sdílející výrobci s jakoukoli baterií budou spokojeni.

Zásadní problém však je na místě spotřeby. Podle alokačního klíče má každé místo spotřeby vyhrazen svůj díl energie, který může odebrat. Když ji neodebere, případně automaticky obchodníkovi, a to i v případě záporné ceny (jako to bylo např. letos 1. května). Pokud je třeba vyšší odběr energie, musí se nakoupit. Spočítat ekonomiku a řídit dodávky a odběry třeba

z tisícovky odběrných míst je dost složité. Optimální by bylo mít v komunitě na místě spotřeby konstantní odběry nebo hodně statisticky podobné zákazníky (mají stejný profil spotřeby), a rovněž tam mít baterie, které vše umožňují řídit.

Proto není problém vytvořit komunitu s velkou spotřebou – celé bytové domy, kancelářské komplexy, fabriky se čtyřsměnným provozem, bazény, vodárny, čistírny odpadních vod, hotely. Poskládat domácnosti bez baterií, aby vše ekonomicky fungovalo, je nemožné. Jednotlivé domácnosti jsou do tohoto systému integrovatelné jen jako celé bytové domy nebo jejich větší části.

Řešení: komunitní energetické družstvo

Dobře nastavená komunita může mít pro všechny zúčastněné velice zajímavé ekonomické a ekologické i bezpečnostní benefity. Návrhnost může být díky dotaci KOMUNERG č. 1/2025 okolo čtyř až pěti let, při rozumném nastavení okolo sedmi let včetně započtení úroků.

Problematika je to velice složitá, specifická a náročná po všech stránkách od právní přes výstavbu a řízení po vyúčtování. Proto jsme pro tento projekt připravili komunitní energetické družstvo, kde máte možnost být jako výrobce, spotřebitel nebo investor se zhodnocením peněz ve výši 7 % ročně až na 20 let.

Naše koncepce komunitního energetického družstva směřuje k tomu, aby buď dovalo energeticky soběstačné komunity s minimální závislostí na vnějších sítích, ekonomickou bezpečnost. Cílem je nízká a předvídatelná cena energie, její maximální samovýroba jak místně, tak v rámci komunity fotovoltaickými elektrárnami (doplňená o krátkodobou akumulaci),



v zimě kogeneračními jednotkami s maximálním využitím odpadního tepla. V případě vhodných podmínek lze doplnit o další možnosti, jako je trigenerace, větrná energie, bioplyn, dřevní plyn nebo dlouhodobé skladování energie.

Celá ekonomika projektu a všech jeho členů bude optimalizovaná chytrým obchodováním na trhu, a především spoluprací s obchodníky a poskytováním služeb výkonové a obchodní rovnováhy. V rámci komunity se budeme snažit spojovat členy do větších energetických celků. Např. pro developerské projekty je to cesta,

jak ušetřit za budování energetiky, získat levně funkční projekt s nulovou energetickou bilancí a s nulovými investičními náklady.

Na místě spotřeby to znamená zlepšení ESG bez nutnosti investic, levnější energii a popř. vlastní energetiku, např. z kogeneračních jednotek, které vám zajistí energetickou bezpečnost. Nebudete závislí jen na distribuční síti elektrické energie, ale budete mít záložní zdroj a nejspíš i baterie. A když máte kam nainstalovat fotovoltaické panely, tak i vlastní výrobu elektrické energie,

když nebude možné využít odpadní teplo z kogenerační jednotky. V případě větších celků lze i v termální baterii skladovat energii na zimu.

Dovedu si představit jako lokální energetiku celou ulici, vesnici, městys nebo městskou čtvrť. Zapojení teplárny, fotovoltaik a sezonní akumulace energie vybuduje ekonomicky a technicky velice odolnou oblast, která může být z hlediska energetiky zcela nezávislá na vnějším světě. Pro Ukrajince to v jejich vlasti může být např. rozdíl mezi relativně normálním životem a bojem o přežití.

Navíc takto postavená energetika je velice bezpečná. Centrální elektrárna, síť velmi vysokého napětí a jeho vedení či rozvodny jsou vysoce centralizované. Loni v červenci jsme v ČR pocítili důsledky poškození jen jednoho vedení a rozpadla se kompletně celá energetika.

V případě zničení několika z rozvodů by energetiku – a tím celý stát – vyřadilo z normálního fungování na několik let. Výroba takto velkých traf je otázkou několika let, a to ve fungujícím státě s fungující továrnou, dopravou, dodávkou materiálu.

Celkem je u nás 41 rozvodů velmi vysokého napětí, zbytek je na napětí nižším než 400 kV. Celá Praha je přitom závislá na čtyřech a pátá se staví. Pro zničení kompletní centralizované energetiky stačí několik málo bomb, maximálně desítek. Navíc nejsou téměř nijak chráněné. Zato lokální energetiku nelze jednoduše zničit. V lokální energetice může být zapojena např. také bioplynová stanice, elektrárna na štěpku apod., což zlevní energie obyvatelům, a díky bateriím, FVE a dalším zdrojům mohou fungovat dlouhodobě v ostrovním provozu. Zapojení elektromobility dovede výrazně zlepšit ekonomiku, bezpečnost (např. na Krymu se v době psaní tohoto článku nedal sehnat benzín ani nafta, stejně tak na Kubě) i využitím sdílených prostředků; příkladem může být Město Touškov, kde v pracovní době slouží flotila elektromobilů úředníkům města a městskému úřadu pro služební cesty, zatímco mimo pracovní dobu a o víkendech je k dispozici občanům.

Bližší informace budou postupně zveřejněny na www.komunitnienergetickedruzstvo.cz

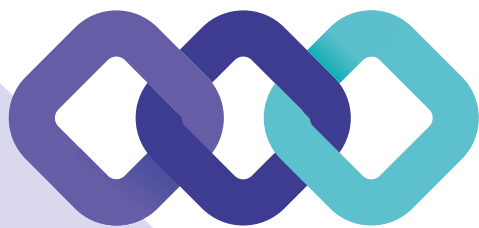
Jaroslav Rada

Česká síť s.r.o., Boženy Němcové 120,
Domažlice

www.ceskasit.cz

obchod@ceskasit.cz, tel.: +420 777 596 669

Foto: Freepik.com



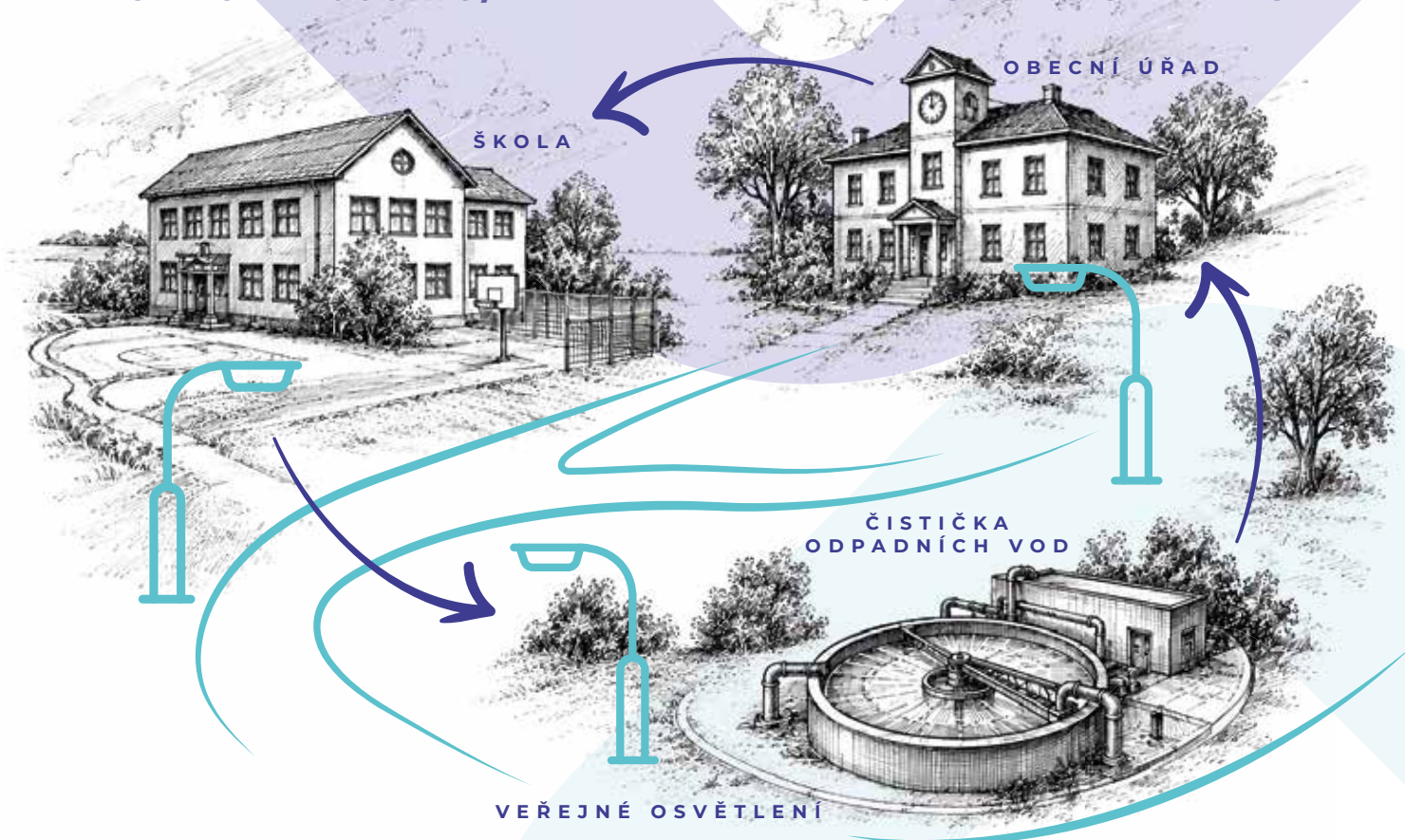
**KOMUNITNÍ
ENEGETICKÉ
DRUŽSTVO**

ZELENÁ ENERGIE

WWW.KOMUNITNIENERGETICKEDRUZSTVO.CZ

ELEKTRICKÁ ENERGIE BEZ INVESTIC

JIŽ OD 1 000 Kč/MWh bez DPH vč. všech poplatků



PŘÍMÉ PROPOJENÍ VÝROBY A SPOTŘEBY ENERGIE

◆ **EKOLOGIE**

ČIŠTĚNÍ ŽIVOTNÍHO PROSTŘEDÍ, VÍCE FINANČÍ
NA ZVELEBOVÁNÍ ŽIVOTNÍHO PROSTŘEDÍ

◆ **NEZÁVISLOST**

NEZÁVISLOST NA DISTRIBUČNÍ SÍTI

◆ **ÚSPORA**

AŽ 50% CELKOVÝCH NÁKLADŮ ZA ENERGIE.
ZPRACOVÁNÍ FUNKČNÍ ENERGETICKÉ KONCEPCE

BEZPEČNOST ◆

LOKÁLNÍ VÝROBA ELEKTRICKÉ A TEPELNÉ
ENERGIE, JEJÍ AKUMULACE A DISTRIBUCE

SDÍLENÁ ◆ **ELEKTROMOBILITA**

PROPOČET ELEKTRIFIKACE VAŠÍ DOPRAVY,
SDÍLENÁ MOBILITA

REZIDENCE DEJVICE



Nové bydlení s duší starých Dejvic

Prémiový projekt v prestižní lokalitě Prahy 6.
Komfort a technologie.

Pouze 19 bytů.



LEXXUS
NORTON

www.rezidencedejvice.cz