

INVESTOVINY



BŘEZEN 2026

SMV | INVEST

OBSAH

BRNO NABÍRÁ DEVELOPERSKÉ TEMPO· NOVÝ ÚZEMNÍ PLÁN, RYCHLEJŠÍ POVOLOVÁNÍ A CENY DOHÁNĚJÍCÍ PRAHU	2
O HYPOTÉKY JE NADÁLE ZÁJEM A BANKY JSOU VE VYBÍRÁNÍ KLIENTŮ PEČLIVĚJŠÍ	3
UDĚLENÁ STAVEBNÍ POVOLENÍ PADAJÍ NA MINIMUM· LOŇSKÝ ROK BYL NEJSLABŠÍ V HISTORII TÉTO STATISTIKY	4
PARKOVÁNÍ JAKO NOVÉ AKTIVUM· GARÁŽE ZDRAŽUJÍ TEMPEM BYTŮ A LÁKAJÍ INVESTORY	5
PANELÁKY TÁHNOU TRH· CENY ROSTOU NEJRYCHLEJI, INVESTOŘI PŘIBÝVAJÍ, RIZIKA SE PŘEHLÍŽEJÍ	6
PRONAJÍMATELÉ MAJÍ SLABÉ MÍSTO· KONEC ROKU ZLEPŠUJE VYJEDNÁVACÍ POZICI NÁJEMNÍKŮ, ALE JEN MÍRNĚ	7

BRNO NABÍRÁ DEVELOPERSKÉ TEMPO. NOVÝ ÚZEMNÍ PLÁN, RYCHLEJŠÍ POVOLOVÁNÍ A CENY DOHÁNĚJÍCÍ PRAHU



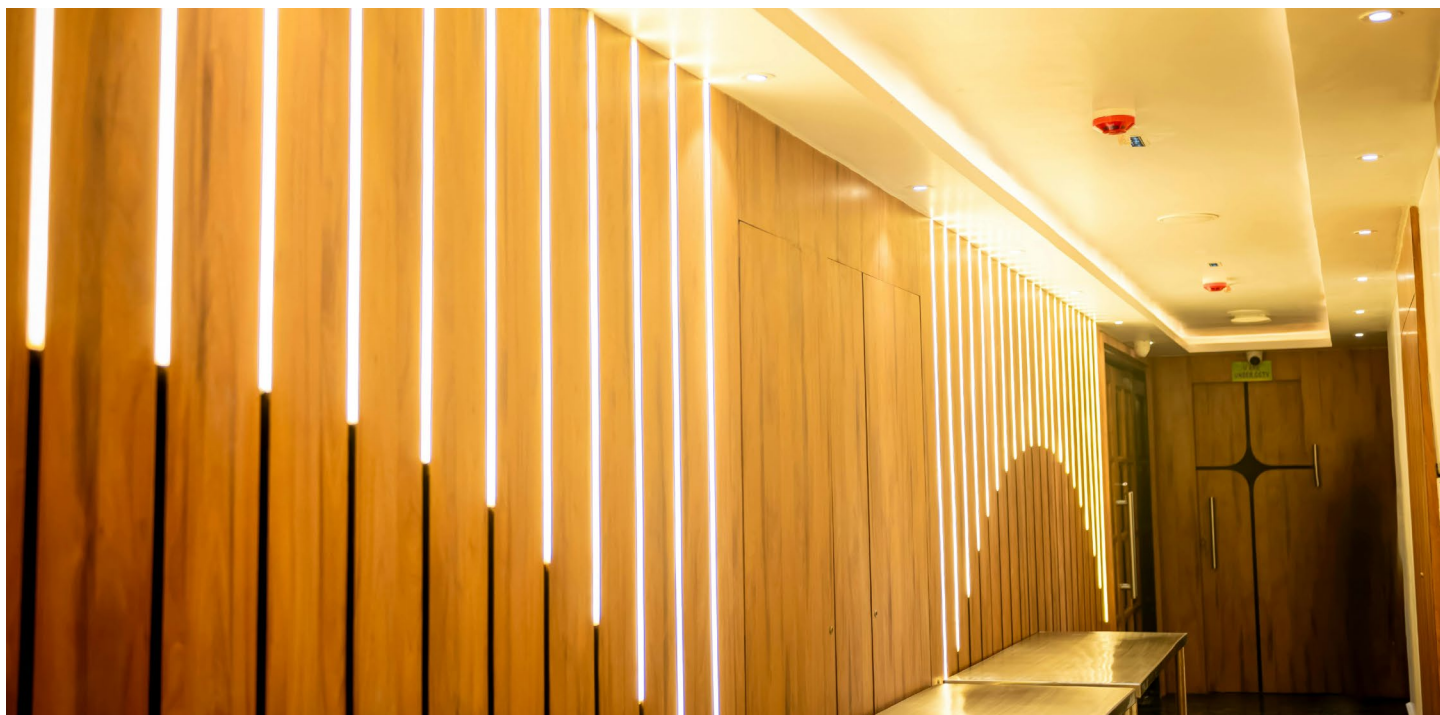
Brno se pro velké developery definitivně přestává jevit jako doplněk k Praze a stále více funguje jako druhý klíčový trh, na němž se vyplatí aktivně růst. Potvrzuje to série nových i rozšiřovaných projektů: Crestyl po Dornychu za sedm miliard korun připravuje Novou Ameriku a další přestavby supermarketů Albert, J&T Real Estate letos zahajuje Trio Brno, UDI Group po rychlém povolení svého projektu hledá další akvizice a PSN, YIT, CPI i EP Real Estate zde rovněž rozšiřují své aktivity. Pro developera je podstatné, že nejde o izolované vstupy, ale o širší přesun kapitálu a pozornosti do trhu, který je objemově menší než Praha, ale zjevně už dosáhl bodu, kdy nabízí kombinaci silné poptávky, růstového příběhu a stále ještě dostupnějších příležitostí.

Hlavním důvodem je vedle samotné poptávky i výrazně příznivější rozvojový rámec. Brno má od loňska po třiceti letech nový územní plán, který otevřel více než sto brownfieldů a počítá s kapacitou pro 170 tisíc nových obyvatel, čímž městu dává jasnější směr další výstavby. Zároveň podle developerů působí město vůči rozvoji vstřícněji a procesně dynamičtěji než Praha,

kde je stále obtížnější získat větší atraktivní území a konkurence mezi hráči je mimořádně silná. UDI Group získala povolení za dva roky, což je v českém kontextu nadstandardně rychlé. Brno tak pro trh představuje kombinaci menší konkurenční přetíženosti, lepší připravenosti území a rychleji uchopitelných rozvojových ploch.

Zároveň nejde jen o rezidenční development. Brno těží ze silné kupní síly, koncentrace škol, byznysu a IT sektoru, což vytváří širší základnu i pro kanceláře, retail, logistiku a městskou infrastrukturu. Developereři tak nesází jen na byty, ale na celé multifunkční čtvrti a smíšené projekty, často na brownfieldech nebo v širším centru. Důležité je i cenové sblížení s Prahou: podle realitní kanceláře Knight Frank se ceny nových projektů v Brně v řadě lokalit už pohybují tam, kde byla Praha jen před dvěma až třemi lety. Pro developery je tedy hlavní zprávou to, že Brno už není jen regionální trh se silnou poptávkou, ale stále zřetelněji druhá developerská fronta v Česku, kde se spojuje povolovací potenciál, růst cen i prostor pro větší městotvorné projekty.

O HYPOTÉKY JE NADÁLE ZÁJEM A BANKY JSOU VE VYBÍRÁNÍ KLIENTŮ PEČLIVĚJŠÍ



Český hypoteční trh v únoru výrazně zrychlil: celkový objem poskytnutých hypoték dosáhl 40,5 miliardy korun, což je nejvyšší hodnota od konce roku 2021. Meziměsíčně trh vzrostl o 14,5 procenta a meziročně o 59 procent, přičemž samotné nové úvěry bez refinancování činily 29,7 miliardy korun. Hlavním motorem nebyl výraznější pokles sazeb, protože průměrná úroková sazba klesla jen nepatrně z 4,48 na 4,46 procenta, ale především předzásobení před zpřísněním regulace investičních hypoték od 1. dubna a silná vlna refinancování. Počet nových hypoték vzrostl na 6414, tedy meziměsíčně o 6,7 procenta a meziročně o pětinu. Zároveň dál roste průměrná výše nové hypotéky, která v únoru dosáhla 4,63 milionu korun, meziročně o 16 procent více, což ukazuje, že financované nemovitosti dál zdražují a kupující si berou větší úvěry.

Banky si vzhledem k silné poptávce mohou více vybírat – a klienty si také pečlivěji prověřují. Dnes už nesledují jen to, kolik zájemce vydělává, ale hlavně jak stabilní a dlouhodobě udržitelný je jeho příjem. Bankovní domy tak zajímá například délka zaměstnání, typ pracovního poměru i obor, v němž žadatel pracuje. A například u podnikatelů a lidí s nepravidelnými příjmy je posuzování detailnější než dříve – při vyšších splátkách má totiž jakýkoli výpadek příjmu mnohem rychlejší dopad na schopnost splácet. Nejsložitější pozici mají

lidé, kteří jsou nebo se dříve ocitli v exekuci nebo insolvenční. Banky na ně pohlížejí jako na nespolehlivé a příliš rizikové, a prakticky tak nemají šanci hypotéku získat. Komplikace mají též ti, kteří již mají jiné půjčky – v takovém případě musí prokázat, že další splátky příliš nezatíží jejich rozpočet.

Ve výhodě mohou být naopak žadatelé, kteří mají na nákup nemovitosti připravené vlastní peníze, přičemž zde platí, že čím více, tím lépe. Postupně se tak zvyšují rozdíly mezi chováním bank k žadatelům s vyšší mírou úspor a těmi, kteří tolik našetřeno nemají, protože vyšší podíl vlastních zdrojů znamená pro banku výrazně nižší riziko – a to se promítá do lepších podmínek. Stejně tak jsou pro banky atraktivní lidé, kteří si mohou dovést nákup dražšího bytu a berou si tak větší hypotéky, protože to ukazuje na vysokou bonitu. Takoví zájemci mají následně mnohem lepší šanci dostat výhodnější podmínky, než člověk s podprůměrnou bonitou a malou hypotékou. V neposlední řadě jsou v očích bankéřů atraktivní také lidé, kteří chtějí hypotékou financovat nákup energeticky úsporného domu. Banky nemovitosti posuzují podle energetického štítku, který domy řadí do kategorií podobně, jako je tomu u běžných spotřebičů. Finanční domy preferují ty, které disponují štítkem A nebo B – na ně klientům poskytují výhodnější úrokové sazby, zpravidla o 0,1 až 0,2 procentního bodu.

UDĚLENÁ STAVEBNÍ POVOLENÍ PADAJÍ NA MINIMUM. LOŇSKÝ ROK BYL NEJSLABŠÍ V HISTORII TÉTO STATISTIKY



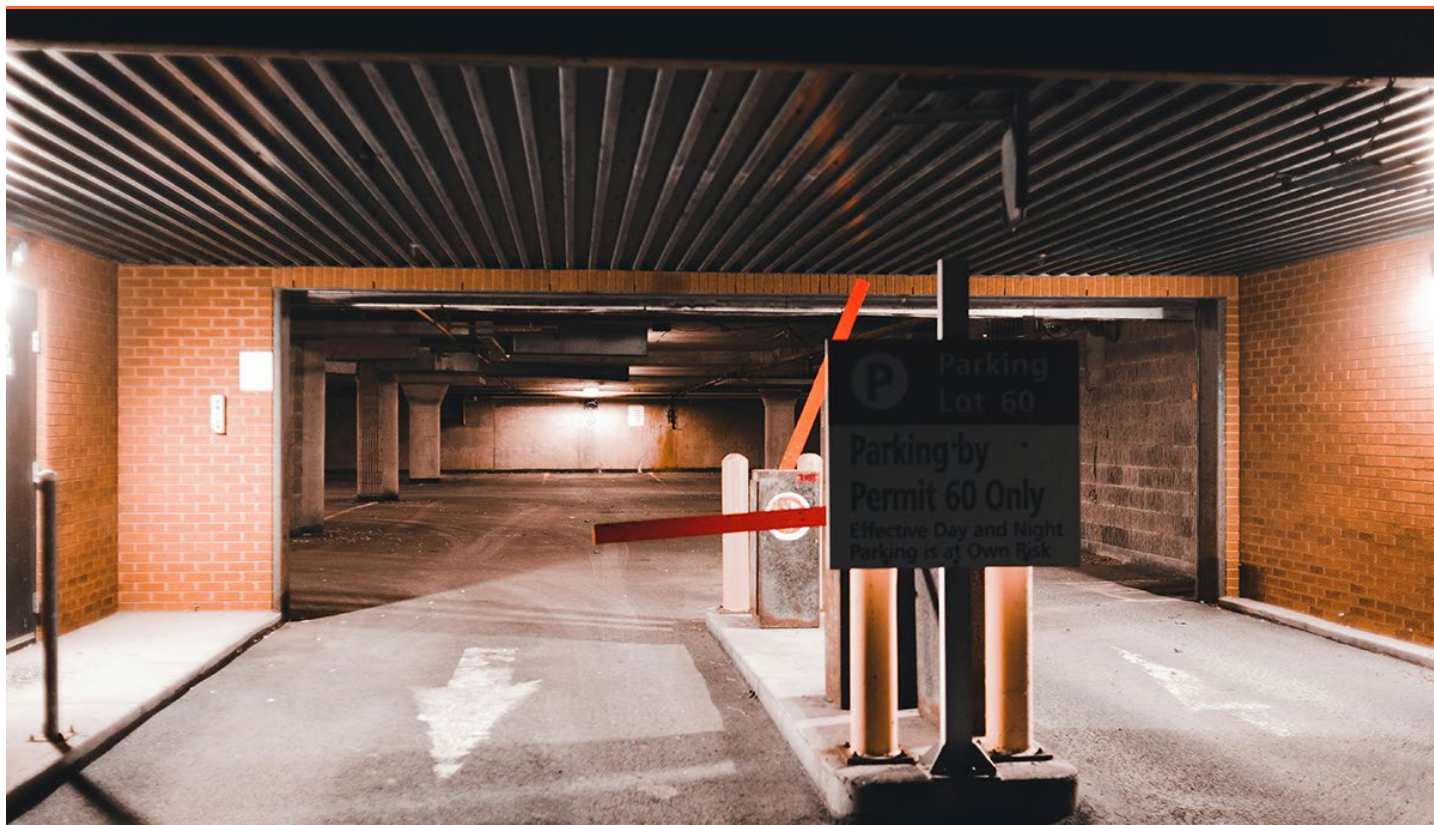
Český rezidenční trh vstupuje do další fáze strukturálního nedostatku nabídky – počet vydaných stavebních povolení klesá již čtyři roky po sobě a loňský rok byl s 61 613 povoleními nejslabší od začátku sledování v roce 1999. Meziročně jich úřady vydaly zhruba o 10 500 méně a oproti roku 2021, kdy počet povolení naposledy rostl, což představuje přibližně třetinový propad. Podle ekonomů k tomu významně přispěly problémy s digitalizací stavebního řízení, nejde ale jen o jednorázové selhání, nýbrž o pokračování dlouhodobě nepříznivého trendu, který dopadá hlavně na bytovou výstavbu.

Loni se v Česku začalo stavět 35 819 bytů, přičemž samotná Praha, kde by bylo podle odhadů potřeba ročně přidávat 10 až 15 tisíc bytů, zahájila výstavbu jen 7 380 jednotek. Slabé povolování se přímo propisuje do cen, protože omezuje nabídku, prodlužuje přípravu projektů a zvyšuje náklady, které se následně přenášejí na kupující. To se už projevilo i na trhu: podle Sreality.cz loni vzrostly nabídkové ceny středně velkých

bytů meziročně o 15,6 procenta, což v praxi znamenalo zdražení o stovky tisíc korun a v Praze i o více než milion. Situaci navíc zhoršuje fakt, že developeři postupně dočerpávají starší zásobu projektů povolených ještě v předchozích letech, často už během covidu, jejichž realizaci dříve odkládali.

Pro developerské společnosti je klíčové, že trh nyní kombinuje slábnoucí budoucí nabídku s mimořádně silnou poptávkou. V Praze se loni prodalo 7 800 bytů, čímž trh překonal i dosud rekordní rok 2021, a silný odbyt hlásí i Brno, kde se za posledních 12 měsíců prodalo 1 405 nových bytů, nejvíce od roku 2016. Vzhledem k dlouhodobě neřešenému deficitu, který podle Central Group v Praze za posledních dvacet let narostl téměř na 100 tisíc bytů, nic nenaznačuje rychlou úlevu: výraznější zlepšení se podle developerů může dostavit nejdříve po roce 2027 v souvislosti s úpravami stavebního zákona a Metropolitního plánu. Do té doby zůstává hlavním tržním tématem pokračující tlak na ceny způsobený chronicky nedostatečnou výstavbou.

PARKOVÁNÍ JAKO NOVÉ AKTIVUM. GARÁŽE ZDRAŽUJÍ TEMPEM BYTŮ A LÁKAJÍ INVESTORY



Garáže a parkovací stání v Česku rychle zdražují a ve velkých městech už přestávají být okrajovým segmentem. V Praze se stávají běžnými nabídky nad jeden milion korun a v atraktivních lokalitách se objevují i ceny přes dva miliony – podobně vysoké částky se ale objevují i mimo hlavní město, například v Brně. Důvodem je dlouhodobý nesoulad mezi omezenou nabídkou a rostoucím počtem aut, který ještě zesiluje historická struktura měst, jež s dnešní intenzitou automobilové dopravy nepočítala, a také požadavek, aby nové bytové jednotky měly zajištěné parkování.

Cenová dynamika garáží se už přibližuje samotnému bytovému trhu. Podle dat Sreality.cz dosahovala ve druhém a třetím čtvrtletí 2025 průměrná nabídková cena garáží v Česku téměř 35 tisíc korun za metr čtvereční, což představuje meziroční růst o 19 procent, tedy tempo srovnatelné se staršími byty. Nejdražší zůstává Praha s průměrem kolem 65 tisíc korun za metr čtvereční, následovaná Jihomoravským a Zlínským krajem, zatímco nejlevnější je Karlovarský kraj. Růst je přitom

plošný napříč republikou, a kromě samotného nedostatku míst ho podporuje i parkovací politika měst, zejména rozšiřování placených zón, které podle Bezrealitky v Praze za poslední tři roky zvýšilo ceny garáží o 15 až 20 procent.

Vedle uživatelů, kteří řeší vlastní parkování, vstupují na trh i drobní investoři, pro něž jsou garáže a stání relativně dostupnou investicí s očekáváním dalšího růstu hodnoty a stabilního nájmu. Nejde zatím o masový nákup velkými hráči, častější jsou firmy zajišťující parkování pro zaměstnance a jednotlivci, kteří si přikupují jedno či dvě stání, často v projektu, kde už vlastní byt. Vstupní ceny krytých stání se v Praze pohybují zhruba mezi 450 tisíci a jedním milionem korun, v Brně mezi 350 a 850 tisíci, v regionech často do půl milionu, zatímco měsíční nájem samostatné garáže v Praze dosahuje přibližně 2 500 až 6 tisíc korun a v Brně či dalších krajských městech zhruba 2 až 4,5 tisíce. Pro developerské společnosti je podstatné, že parkování se z doplňkové součásti projektu stále více mění v samostatně ceněné a investičně sledované aktivum.

PANELÁKY TÁHNOU TRH. CENY ROSTOU NEJRYCHLEJI, INVESTOŘI PŘIBÝVAJÍ, RIZIKA SE PŘEHLÍŽEJÍ



Panelové byty se stávají nejsilnějším segmentem českého bytového trhu – za loňský rok zdražily rychleji než starší cihlové byty i novostavby. Podle dat Flat Zone vzrostla jejich průměrná cena přibližně o pětinu na zhruba 71 tisíc korun za metr čtvereční, takže modelový 70metrový byt vyšel asi na pět milionů korun – a v Praze pak zhruba na devět milionů. Zásadní je přitom jejich tržní význam: v Česku je přes milion panelových bytů, zatímco cihlových bytů je více než 600 tisíc a novostaveb asi 300 tisíc, takže právě paneláky tvoří největší část rezidenční nabídky.

Růst jejich cen táhne hlavně dostupnost, která z panelových bytů udělala nejlevnější vstupní variantu nejen pro vlastní bydlení, ale i pro menší investory. Zatímco ještě před několika lety byly panelové domy spíše odepisovaným typem bydlení, prudké zdražení nemovitostí v poslední dekádě změnilo preference kupujících a část trhu je začala vnímat jako dosažitelnou investiční alternativu. To se promítlo i do relativního zhodnocení: novostavby loni zdražily o devět procent, zánovní byty o 13

procent a starší cihlové byty o 12 procent, zatímco panelové byty o pětinu. V absolutním vyjádření přitom jejich cena vzrostla přibližně o 11 500 korun na metr čtvereční, tedy stejně jako u novostaveb, přestože jejich výchozí hodnota je zhruba poloviční.

Současně ale sílí pochybnosti, zda cenová dynamika paneláků odpovídá jejich reálné kvalitě a dlouhodobé perspektivě. Kritici upozorňují, že kupci často přehlížejí technická a funkční omezení těchto domů, které byly postaveny za minulého režimu a dnes již nesplňují nároky na moderní bydlení ani na vyšší energetickou efektivitu – současná poptávka tedy nemusí být trvalá. Otevřená zůstává právě i otázka životnosti: protože většina panelových domů vznikla v 70. a 80. letech, má za sebou asi 50 let provozu, přičemž dnešní odhady mluví o dalších 30 až 50 letech v závislosti na údržbě a kvalitě zásahů. Panelové byty tak dnes fungují jako cenově dostupný tahoun sekundárního trhu, ale zároveň nesou vyšší technické i investiční riziko než naznačuje jejich aktuální popularita.

PRONAJÍMATELÉ MAJÍ SLABÉ MÍSTO. KONEC ROKU ZLEPŠUJE VYJEDNÁVACÍ POZICI NÁJEMNÍKŮ, ALE JEN MÍRNĚ



Růst cen vlastnického bydlení posouvá část poptávky do nájmu, což drží nájemné pod tlakem. Přesto ale trh vykazuje sezónnost – a existují tak části roku, kdy jsou v lepší pozici nájemníci, čehož lze při správném načasování využít. Data Deloitte za posledních pět let ukazují, že nejvýhodnější období pro hledání nájmu připadá na konec roku, konkrétně na říjen až prosinec, kdy v posledních třech letech nájmy oproti třetímu čtvrtletí vždy klesly. Výjimkou byl rok 2021, kdy ceny stagnovaly, a rok 2022, kdy kvůli migrační vlně po vypuknutí války na Ukrajině růst pouze výrazně zpomalil.

Praktický efekt tohoto sezónního ochlazení je spíše omezený než dramatický: letošní průměrné zlevnění napříč Českem dosáhlo 1,2 procenta, což znamená úsporu jen nižších stovek korun měsíčně – větší význam však může mít ochota pronajímatelů ustoupit jinde. Typicky jde o nižší kauci nebo delší čas na

nastěhování. Slabší poptávku během podzimu a začátku zimy potvrzují i data Bezrealitky.cz, podle nichž loni v létě reagovalo na jeden inzerát až 80 zájemců, zatímco v posledním čtvrtletí už jen 25, což nájemníkům zlepšuje vyjednávací pozici.

Je však důležité, že nejde o plošný obrat trhu, ale o krátké sezónní okno v prostředí stále rostoucích nájmu. Vyčkávání se vyplatí hlavně těm, kteří by se jinak stěhovali v hlavní sezóně během léta, protože právě ve srovnání se třetím kvartálem bývá závěr roku levnější. Naopak lidé, kteří už nyní vědí, že budou nový nájem potřebovat, by odklad zvažovat neměli, protože meziročně byly nájmy v posledním kvartálu oproti prvnímu čtvrtletí loňska vyšší o pět procent a podobný vývoj může pokračovat i letos. Pro trh to znamená, že sezónní korekce sice krátkodobě zmírňuje tlak, ale základní trend zůstává pro nájemníky nepříznivý.