
CHYTRÁ ČTVRŤ ŠPITÁLKA

PŘEDBĚŽNÉ TRŽNÍ KONZULTACE – II. FÁZE

NAVAZUJÍCÍ INDIVIDUÁLNÍ KONZULTACE K MOŽNOSTEM FINANCOVÁNÍ PROJEKTU – ZÁPIS



ZÁPIS Z PŘEDBĚŽNÝCH TRŽNÍCH KONZULTACÍ – 02 „individuální – navazující“

Navazujících individuálních konzultací se zúčastnily tyto subjekty:

a) Linkcity Czech republic, a.s.

Termín: 15/6/2023
Místo: Husova 12, Brno
Presence: Magistrát města Brna – Lukáš Grůza, Martina Pacasová
KroupaHelán, s.r.o. – Oldřich Kozumplík
Linkcity Czech republic, a.s. – Clément Duclos

b) CPI Property Group

Termín: 27/6/2023
Místo: Husova 12, Brno
Presence: Magistrát města Brna – Lukáš Grůza
Statutární město Brno – Martin Příborský
Proficheck s.r.o. – Michal Chudožilov
KroupaHelán, s.r.o. – Oldřich Kozumplík
CPI Property Group – Jan Růžička

c) JRD Land Group a. s.

Termín: 27/6/2023
Místo: Husova 12, Brno
Presence: Magistrát města Brna – Lukáš Grůza
Statutární město Brno – Martin Příborský
Proficheck s.r.o. – Michal Chudožilov
KroupaHelán, s.r.o. – Oldřich Kozumplík
JRD Land Group a. s. – Martin Kvoch

d) PSN s.r.o.

Termín: 29/6/2023
Místo: Husova 12, Brno
Presence: Magistrát města Brna – Lukáš Grůza
Proficheck s.r.o. – Michal Chudožilov
KroupaHelán, s.r.o. – Oldřich Kozumplík
PSN s.r.o. – Petr Pospíšil, Tomáš Smolík

e) Trikaya Asset Management a.s.

Termín: 11/7/2023
Místo: Husova 12, Brno
Presence: Magistrát města Brna – Lukáš Grůza
Proficheck s.r.o. – Michal Chudožilov
KroupaHelán, s.r.o. – Oldřich Kozumplík
Trikaya Asset Management a.s. – Dalibor Lamka, Jan Kolařík

f) RENFIELD, s.r.o.

Termín: 3/8/2023
Místo: online
Presence: Magistrát města Brna – Lukáš Grůza, Martina Pacasová
Statutární město Brno – Martin Příborský
KROUPAHELÁN advokátní kancelář, s.r.o. – Oldřich Kozumplík
Renfield – Josef Pirochta, Kateřina Dufková

Body zápisu:

Použité zkratky:

SMB – statutární město Brno

LIN – Linkcity Czech republic, a.s.

CPI – CPI Property Group

JRD – JRD Land Group a. s.

PSN – PSN s.r.o.

TRI – Trikaya Asset Management a.s.

REN – Renfield, s.r.o.

PTK – Předběžné tržní konzultace

Poznámka: Shrnutí níže není doslovným přepisem. Diskuse k jednotlivým bodům byla velmi obsáhlá. Cílem tohoto zápisu je zejména rekapitulace podstatných závěrů a doporučení.

1. Zvažovaný model:

Fáze 0 – dopravní a technická infrastruktura

- Město je odpovědné za vypořádání majetkoprávních vztahů u pozemku nezbytných pro vybudování dopravní a technické infrastruktury
- Město zodpovídá za přípravu projektové dokumentace ve veškerých stupních a za získání UR a SP
- Realizace výstavby dopravní a technické infrastruktury či její části je součástí tendru na výběr strategického partnera
- Strategický partner začíná stavět do majetku města dopravní či technickou infrastrukturu či její část po dokončení tendru.

Fáze 1 – chytrá čtvrť

- Město zvažuje hybridní model, kdy by většina pozemků pro výstavbu chytré čtvrti byla převedena strategickému partnerovi a město by si zachovalo pouze pozemky pod CULTURE HUB a případně i EVENT HUB (v případě, kdy by jeho funkce byla zachována jako převážně veřejná) a určité procento (cca 15 %) bytových jednotek.
- Převod pozemku určeného pro výstavbu chytré čtvrti by byl na základě plánovací smlouvy/SoSB proveden napřímo, tedy prodávajícím by byly Teplárny Brno, a.s. a kupující by byl na základě tendru vybraný strategický partner.
- Kupní cena za tento pozemek by byla pevně stanovena znaleckým posudkem a nebyla by součástí hodnotících kritérií v rámci tendru. Cenu za pozemek by uchazeč zohlednil v celkové nabídkové ceně za realizaci projektu.
- Výstavba CULTURE HUB a městem vlastněných bytových jednotek by probíhala pod modelem PPP spolupráce, tedy vše by bylo v gesci strategického partnera (projektování, povolení, výstavba, financování a údržba). Město by platilo platby za dostupnost a u vlastních jednotek WORK&LIVE by určovalo nájemní politiku.
- Podrobnější stavební program by byl precizován v rámci soutěžního dialogu. Došlo by tím ke zpřesnění Bílé knihy (někde i k rozvolnění požadavků, pokud to vzejde ze soutěžního dialogu). Konkrétní

architektonické a stavební řešení, včetně funkční náplně dispozic apod. by navrhoval samotný uchazeč a bylo by to jedno z kvalitativních hodnotících kritérií.

- Nabídková cena v rámci tendru by mohla zohledňovat: cenu za pozemek Tepláren Brno, a.s. (fixní); cenu za výstavbu dopravní a technické infrastruktury či její části (nemusí být součástí); cenu za výstavbu chytré čtvrti, platbu za dostupnost u objektů stavěných do majetku města.

2. Okruhy otázek SMB

2.1. Technická a dopravní infrastruktura – Fáze 0

2.1.1. Je pro Vás akceptovatelné, v případě že SMB zajistí majetkoprávní vypořádání a projektovou přípravu, zajistit realizaci výstavby dopravní a technické infrastruktury či její části?

LIN: Developer může zrealizovat infrastrukturu v takovém rozsahu, v jakém to umožní projektové výnosy. Zde je nutné vyspecifikovat rozsah infrastruktury, zabývat se fázovostí apod. Realizace infrastruktury v rámci fáze 0 oddělené od fáze 1 je nemožná z důvodu rizika investora (buď jsou to dvě akce, jedna financována městem, druhá investorem) anebo jedna akce (infrastrukturu financuje investor, ale pokud může infrastrukturu realizovat v souběhu s vybudováním čtvrtě Špitálka a tato čtvrť bude náklady za infrastrukturu pokrývat). Rozsah infrastruktury musí být přiměřený k výnosům projektu.

CPI: Ano, akceptovatelné. Město by mělo připravit pozemky do podoby, kdy jsou připraveny k výkupu, majetkoprávní vypořádání a je k nim hotová projektová dokumentace a povolení na výstavbu. Toto by mělo Město partnerovi garantovat.

JRD: Ano. Je to optimální varianta. Obě fáze se mohou realizovat a připravovat paralelně.

PSN: Ano, pokud fáze 1 bude pak smysluplně navazovat na výstavbu infrastruktury (viz blíže poznámka k 2.1.3.).

TRI: Ne. Výstavba infrastruktury by měla být na městě.

REN: Ano, to je akceptovatelné. Za nás se předpokládá, že infrastruktura bude dopravena podle samotného stavebního programu.

2.1.2. Jakou část realizační fáze výstavby dopravní a technické infrastruktury může Vaše společnost zajistit (demoliční práce, vodovodní a kanalizační síť, výstavba dopravních komunikací, výstavba veřejného prostoru, veřejné osvětlení, jiné)?

LIN: Stavebně jsme schopni zajistit veškeré uvedené realizační práce.

JRD: Za nás vše.

PSN: Umí zajistit.

TRI: Žádnou. Nejsou zhotovitelé, ale developeři.

REN: Otázka, zda tato otázka směřuje k organizační, nebo realizační fázi. Upozorňujeme, že nejsme stavební společnost. Jsme schopni to zorganizovat, ale nerealizovali bychom to vlastními kapacitami, udělali bychom pravděpodobně konsorcium se stavební společností.

2.1.3. Je z Vašeho pohledu možné zapojit realizační fázi výstavby dopravní a technické infrastruktury či její části do tendru na strategického partnera celého projektu (fáze 1)? Existují argumenty, proč by se Fáze 0 a Fáze 1 měly soutěžit zvlášť?

LIN: Z našeho pohledu jsou dva možné scénáře, které se liší rozsahem dopravní infrastruktury. V prvním scénáři bude dopravní infrastruktura obsluhovat pouze záměr Špitálky (fáze 1) a jeho rozsah bude přiměřený k tomuto záměru. V takovém případě by náklady za realizaci takové infrastruktury měly být pokryté výnosy záměru Špitálka, a v tomto případě infrastruktura by měla být realizována v rámci tohoto záměru (nikoliv odděleně) a to tak, že infrastruktura bude realizována v těsném předstihu nebo souběžně s realizací záměru, určitě ne však s časovým odstupem od realizace záměru jako takového. V druhém scénáři bude dopravní infrastruktura

obsluhovat širší lokalitu (nejen záměr Špitálka). V takovém případě se dá očekávat, že náklady na její realizaci budou vyšší než to, co záměr Špitálka bude schopen financovat. V takovém případě bude vhodnější infrastrukturu oddělit od záměru Špitálka, tedy soutěžit dodavatele na realizaci infrastruktury (fáze 0) a soutěžit partnera na realizaci záměru Špitálka (fáze 1).

CPI: Jeví se skoro jako výhodnější (v situaci, kdy bude připravena PDPS a majetkoprávní vypořádání pro Fázi 0), aby město realizovalo dopravní a technickou infrastrukturu samo (ve smyslu nespojovat ji s Fází 1) a tím samo zhodnotit pozemky.

JRD: Dává nám smysl spojit Fázi 0 a Fázi 1, za nás je to možné. Je to dokonce preferované z důvodu snížení nákladů. Nevidíme vlastně ani výhodu to rozdělit (spíše komplikace při rozdělení). Cenu ovlivňuje stavební program. Vhodné překrývání fází může snížit náklady na financování a další vedlejší náklady. Cílem je dokončit fázi 0 co nejdříve spuštění fáze 1. (Pozn: Stavební program může být dalším hodnotícím kritériem. MMB by měl zadat nejzazší termíny pro dokončení fáze, či její části.).

JRD k doplňujícímu dotazu, jaká jsou rizika, že se Fáze 1 nerealizuje: Rizika jsou dle JRD: požární ochrana, ochrana životního prostředí/ekologické zátěže, spolky. Hlavním milníkem dle JRD je územní rozhodnutí. Projekt může ovlivnit vývoj elektromobility (hasiči), ESG požadavky apod.

PSN: Ano dávalo by smysl ty fáze spojit. V rámci harmonogramu by Fáze 0 a Fáze 1 (nebo aspoň části Fáze 1) měly být co nejdříve, tak, aby ta spolupráce byla udržitelná z hlediska financování a fungování (tj. co nejdříve po realizaci Fáze 0 realizovat „Fázi 1A“ – Event hub/Culture hub, aby to území začalo fungovat). Fáze 1 by mohla být ostatně rozdělena na dílčí etapy. PSN k dotazu, proč by se Fáze 0 a Fáze 1 měly soutěžit zvlášť: To hlavní riziko může být obecně financování. Pro PSN je důležité co nejdříve vytvořit cashflow, aby byl projekt finančně udržitelný (protože Fáze 0 cashflow obecně nepřinese). Pokud by ty fáze následovaly blízko po sobě, tak PSN by bylo ochotno do takové spolupráce jít (v závislosti na dalších podmínkách).

TRI: Trikaya se zajímá především o rezidenční funkci, vše ostatní pro nás nehraje roli, dáváme to stranou. Podle našeho názoru žádný developer nebude spolupracovat na plánech, na kterých se více nepodílel (tj. bude developersky realizovat již hotový koncept). Dle našeho názoru není předložený dokument „Masterplan“ tím masterplanem, jak má být pojatý dle naší představy. Pro nás jde tento dokument příliš daleko a je příliš podrobný na to, jak bychom si představovali projekt my. Naš navrhovaný postup k projektu by mohl být následující, aby projekt fungoval:

- Město zajistí územní plán a zajistí infrastrukturní investici.
- Následně by měl být zpracován masterplan, který bude obsahovat spíše požadavky na funkce (například 3 funkce: rezidenční zóna, office, kulturní funkce), výšku, objem, udržitelnost (voda, energie), ale nejít do takových detailů jako současný dokument.
- Následovala by elektronická aukce každé části/funkce, ve které se vysoutěží právo stavby (za cenu placenou městu město získá část investovaných prostředků v penězích a část v bytech).
- Developer, který to vysoutěžil, může začít projektovat a realizovat výstavbu.
- Po kolaudaci stavby se výstavba i pozemky pod ní převádí na partnera a ten následně s majetkem dále nakládá (např. prodej SVJ apod.). Výhoda je, že město vlastní vše do doby, než skutečně je vystavěno a má tím záruku provedení výstavby.
- Dle našeho názoru by měly podmínky o území být dopředu co nejvíce známy (co lze stavět a za jakých podmínek).

Jiným přístupem je nechat soukromý subjekt zpracovat kompletní projekt a následně vysoutěžit dodavatele stavby. Takto jsme například vytvořili projekt ulice Kalová v Brně, u kterého jsme městu předali projekt celé ulice a město již může na základě něho provést výstavbu pomocí zhotovitele staveb.

***REN:** Ve fázi 1 je jasné, že strategický partner musí být zapojen (dle našeho názoru je schopen fázi realizovat efektivněji než veřejný zadavatel), u fáze 0 je hlavní činnost na městě (neboť zde dokáže být město stejně efektivní), ale strategický partner může být také zapojen (a může této fázi být prospěšný), ale nevidíme to jako nezbytné.*

2.2. Hybridní model

2.2.1. Je pro Vás akceptovatelný hybridní model, tak jak je popsán výše, kdy by většina pozemků pro výstavbu chytré čtvrti byla převedena strategickému partnerovi a město by si zachovalo pouze část bytových jednotek a budovy (včetně pozemků pod nimi) určené pro veřejné funkce (CULTURE HUB, případně EVENT HUB)?

***LIN:** Ano, je to takto akceptovatelné. Ohledně „hubů“, jsou zde dvě cesty. Bud' 1) město má jasno, co konkrétně chce provozovat a v tomto případě je vhodný model PPP s platbou dostupnosti na soukromého partnera v návaznosti na „availability“, nikoliv obsazenost objektů, 2) případně kdy město jasno nemá a v tom případě by mělo pouze definovat jaké funkce v hubech neakceptuje a nechat to jinak na strategickém partnerovi. Model 1) je jednoduše financovatelný.*

*K doplňující otázce, zda je pro dodavatele přípustné, aby do PPP projektu byla zahrnuta i údržba dopravní infrastruktury: **LIN:** Spíše ne – pro dodavatele je to spíše výjimka a u PPP projektů není úplně obvyklé, aby se o dopravní infrastrukturu (respektive v malém rozsahu / která tvoří základ předmětu projektu) staral.*

***CPI:** Ano.*

***JRD:** Ano. Je to představitelné; ponechání bytů a budov v majetku SMB je nákladově otázkou především výše platby za dostupnost.*

***PSN:** Ano.*

***TRI:** Ano, ačkoliv rovněž samotné pozemky pro výstavbu infrastruktury by mělo vlastnit město, resp. pro nás je spíše podstatné mít užívací právo pro výstavbu jen pod pozemky pod budovami WORK&LIVE (viz následující odpověď). Převádění pozemků nám však stačí pouze za účelem následného převodu jednotek na konečné kupující (pro samotnou výstavbu by nám mělo stačit právo stavby).*

***REN:** Ano. Tyto otázky se však projeví v nabídkových cenách.*

2.2.2. Co je pro Vás výhodnější, vlastnit chytrou čtvrť jako celek (krom výše uvedeného vlastnictví města), tzn. včetně veřejných prostranství (nejsou zde myšleny pozemky pro dopravní a technickou infrastrukturu), nebo vlastnit pozemky pouze pod budovami určenými do majetku strategického partnera?

***LIN:** Jednoznačně pouze pod budovami v jejich vlastnictví.*

***CPI:** Preferuje vlastnit pozemky pod objekty WORK&LIVE. Veřejný prostor vidí spíše ve správě města s garancí kvality údržby a správy. Pro CPI je podstatné vlastnit pozemek pod příslušnými objekty k výstavbě z důvodu financování (úvěrování).*

***JRD:** Nejsme vymezení. Spíše je potřeba počítat s tím, že například u prodeje bytů dochází zpravidla k prodeji příslušenství. Spíše ale vnímáme za vhodnější, aby partner vlastnil pozemky pod budovami, ostatní pozemky v majetku města (je to tak praktičtější z důvodu dalšího využití). Údržba veřejných prostranství by mohla být na dodavateli, ale vlastnictví je vhodné nechat u města. **JRD** k otázce rozdělení vlastnictví v případě podzemního parkování: Vhodné rozdělení mezi město a partnera (majitelé bytových jednotek) by se muselo řešit např. prohlášením vlastníků o rozdělení jednotek. Principiálně to ale je řešitelné.*

***PSN:** Atraktivnější je vlastnit to jako celek a po výstavbě udělat vypořádání. Důležité je, jak se na takovou otázku budou dívat banky z hlediska financování a rizik (a odpovědět takto na riziko financování předem nedokážeme).*

TRI: Jen pozemky pod budovami, a tam nám stačí jen právo stavby (pozemek se převádí na developera jen na přechodnou dobu, než se převádí na konkrétní vlastníky). Veřejná prostranství, infrastrukturu apod. by mělo vlastnit město.

REN: Jsme názoru, že z pohledu urbanistického a z hlediska dlouhodobé udržitelnosti (a vůbec z pohledu veřejného zadavatele) by veřejné prostory mělo vlastnit město, jinak zde hrozí riziko „uzavřeného areálu“. Z pozice developera (čistě z hlediska ekonomického) bychom preferovali koupě celého areálu a my tam vybudujeme, co uznáme za vhodné.

2.2.3. Je pro Vás akceptovatelná varianta, kdy by Vám bylo prodáno pouze právo stavby na předmětných pozemcích? Na jak dlouho by mělo být takovéto právo stavby zřízeno? Jak ovlivní jednotlivé varianty (vlastnictví vs. právo stavby) rentabilitu projektu a tím i nabídkovou cenu v rámci tendru?

LIN: Je to akceptovatelné, ale není to preferovaná varianta. Zároveň by to pro ně nebyl dealbreaker. To znamená, že i právo stavby by byli schopni akceptovat. Právo stavby by v tom případě mělo být co nejdelší (tj. např. 99 let dle současné právní úpravy). Právo stavby má nevýhodu, že by se jim oproti klasickému nabytí pozemků hůře sháněl investor a horší budou také podmínky financování.

Vlastnické právo je pro dodavatele preferovaná varianta ze 2 důvodů:

- 1. Právo stavby by mělo spíše negativní vliv na financování;*
- 2. S vlastnickým právem by se lépe prostory, i v té komerční části, pronajímaly.*

CPI: Právo stavby si dokáže CPI představit jen pro dopravní a technickou infrastrukturu, nikoliv pro samotnou výstavbu Fáze 1.

JRD: Právo stavby – Dnes to může být problém pro ty, kteří byty kupují (osoby, které by chtěli byt koupit, mají problém získat hypoteční úvěr u práva stavby). JRD k dotazu, zda by byl akceptovatelný požadavek města na nájemní bydlení, namísto prodeje vlastnictví bytu: Preferuje se spíše určitý poměr, kdy by vše nebylo jen nájemní bydlení a byla tedy zachována možnost prodávat byty. Ryze nájemní bydlení by vyšlo jinak nákladově. Nájemní bydlení má dražší financování. Doporučujeme nemíchat v bytovém domě funkce – nájemní a vlastnické bydlení.

PSN: Vnímáme tam hlavně riziko financování. Nedokážeme říct, jak by banky reagovaly.

TRI: Stačí nám právo stavby, pokud bude ošetřené, že se výstavba nezastaví. Vlastnické právo na developera může přecházet jen na okamžik při převádění jednotek dále koncovým vlastníkům.

REN: V určité variantě zřejmě ano (záleželo by na kontextu), za nás je to ale nepreferovaný model, protože právo stavby časem zaniká. Celkově je tento model se stavebním právem nepředvídatelný a těžko říditelný. Dle našeho názoru tento druh spolupráce města a developera by měl fungovat tak, že pozemky pod WORK&LIVE vlastní developer a veřejná prostranství vlastní město. Významně to také ovlivní (negativně) nabídku.

2.2.4. Je pro Vás akceptovatelné přenést riziko poptávky u CULTURE HUB na stranu strategického partnera, v případě, kdy by město pouze definovalo, jaké funkce nejsou pro CULTURE HUB povoleny (např. kasina apod.) a jinak by nechalo na strategickém partnerovi, jak CULTURE HUB využije?

LIN: 3 modely jsou možné, ale nejsou si rovnocenné z hlediska rizik pro SMB a pro soukromého partnera:

- a) Model PPP, kde město určuje využití objektu, zasmluvní si samo provozovatele nebo provozuje objekt samo (z hlediska organizace akcí), bere na sebe riziko a zisk z provozu. Soukromý partner by tam odpovídal za dostupnost, tedy faktický stav, „použitelnost“ objektu (předání díla včas, v zasmluvněné kvalitě a jeho údržbu).*

Objekt vlastní od samého začátku město, byť financování výstavby zajistí soukromý partner.

- b) Model koncese, kde město může určit využití objektu, popřípadě i provozovatele, ale objekt bude ve vlastnictví soukromého partnera, který bude mít na sebe riziko poptávky /obsazenosti (ztráty a zisk). Na konci koncesního období objekt převede partner do majetku města, za předem dohodnutou cenu (může být blízko nuly podle nabídky partnera). Čím víc město bude určovat využití/způsob provozu, tím méně nechá soukromému partnerovi flexibilitu, a tedy omezuje možnosti financování projektu*
- c) Model prodeje, který je skoro identický modelu koncese s tím rozdílem, že objekt si soukromý partner nechá ve vlastnictví.*

U všech modelů je rozhodující otázka, která rizika město může akceptovat a tato rizika vybalancovat tím, že v případě nebude ochotno tato rizika brát, bude akceptovat menší hodnotu/plnění/nížší nabídku za celý projekt, neboť partner do té nabídky bude reflektovat riziko poptávky, případně „omezení“ z důvodu určení projektu (využití) ze strany města.

CPI: Preferovaný model je, že strategický partner v rámci PPP postaví objekt a drží nad ním správu a údržbu, Město strategickému partnerovi posílá platbu za dostupnost a stará se o funkční a komerční využití objektu.

JRD: Nedokážeme odpovědět, pokud nebudeme vědět přesnější využití (to negativní vymezení není pro nás dostačující; povahou obdobné huby neprovozujeme).

PSN: Ke Culture Hubu – Zkušenosti PSN ze Smíchova – je potřeba kvalitního operátora, který bude provoz spravovat a dá mu směr. Žádný developer nepůjde sám o sobě do rizika poptávky u takového provozu, pokud nemá dopředu subjekt, který s takovým provozem má zkušenosti. Záleželo by na skladbě, resp. na hospodářském modelu spolupráce. Ale ano, obecně by PSN takovou spolupráci zvažovala, s tím, že by navrhovala užití obrátového nájemného (kdy je nájemné vybíráno z tržeb, vs. pevného tržního).

TRI: Nedokážeme si představit, že budeme CULTURE či EVENT HUB provozovat s rizikem poptávky, protože to neumíme. Z podstaty věci tyto provozy jsou dotované a měly by být provozovány městem. Dokážeme si představit, že je vystavíme do majetku města (za předpokladu jasně daných podmínek předem, kolik plochy případně na LIVE&WORK). Umíme si maximálně představit PPP, že tyto projekty budeme spravovat. Ostatně dokážeme si představit, že projekt „vnitřku“ CULTURE a EVENT HUBu bude odložen a zadavatel se o jejich realizaci rozhodne až poté, co vystaví ty okolní stavby pro WORK&LIVE, kdy bude vědět, jak mu to vychází finančně a zda to má vůbec smysl. Dle našeho názoru by výstavba bytu měla být realizována co nejrychleji a masivně. Upřímně nám dává smysl i to, že byty bude po bytových domech stavět více partnerů. Nemyslíme si, že je vhodné vystavit nejdříve EVENT a CULTURE HUBy, protože ten samotný brownfield bez bytů nebude atraktivní. V případě, že HUBy bude stavět město je dle Trikaya pravděpodobnější získat více dotací na podobné typy projektů/provozů. Celkově tak projekt bude levnější.

REN: Za nás je v pořádku multifunkce ve smyslu toho, že do těchto typů výstavby patří CULTURE/EVENT huby. Přiznáme se, že s provozováním CULTURE hubu nemáme zkušenosti. Za nás riziko poptávky bychom mohli nést (i když s tím nemáme zkušenosti), ale myslím si, že se může stát, že hůře budou porovnávat nabídky.

2.2.5. Je pro Vás akceptovatelné, aby město v rámci tendru požadovalo po uchazečích mít jako součást konsorcia zasmluvněného také budoucího provozovatele CULTURE HUB (případně i EVENT HUB)?

LIN: Preferovali bychom, aby to nebyl požadavek města. Může to být bráno jako bonus v rámci hodnocení, pokud by investor provozovatele již měl domluveného. Záleží také jestli by se jednalo

o PPP, koncesi či převedení vlastnictví na partnera. U koncese a převedení vlastnictví to může být relevantní, protože na tom bude založen business plán partnera, ale zároveň musí být možnost provozovatele měnit. Problém je ovšem časové hledisko, kdy bude obtížné zasmluvnit provozovatele několik let dopředu před tím, než se hub naprojektuje, vystaví a začne provozovat. U PPP objekt provozuje město nebo jím vybraný subjekt, v takovém případě není relevantní to chtít po partnerovi.

CPI: Ne, v době tendru ještě nebude ani naprojektováno, ani povoleno ani zahájeno realizačně. Takový provozovatel by měl být hledán a zasmluvněn až na základě finální představy o provozu a rozsahu a dle naší preference ze strany města.

PSN: Byla by to dosti přísná a omezující podmínka. Možná forma spíš bonusu.

TRI: Spíše ne. Huby nechceme provozovat, nedává nám to smysl.

2.3. Podmínky veřejné zakázky (tendru) na strategického partnera

2.3.1. V případě, kdy by se výstavba ve Fázi 0 a celá Fáze 1 soutěžily jako celek, jak by za Vás ideálně měly být nastaveny hodnotící kritéria?

LIN: To je těžké nyní posoudit. Určitě by hodnotící kritéria v sobě zahrnovat i kvalitativní složku. O to větší váhu by kvalitativní kritéria měly mít, o co méně definované budou podmínky města na výstavbu (např. v podobě Bílé knihy).

Obtížné by zřejmě bylo stanovit absolutní částku podílu na zisku z výstavby chytré čtvrti, kterou by uchazeči zohlednili v nabídkové ceně v tendru. Nelze zisk nacenit dopředu (ve fázi, kdy projektování Fáze 1, teprve přijde na řadu). Spíše se přikláníme k mechanismu bonusů, kdy by podíl na zisku z komerční části výstavby chytré čtvrti mohl snížit pravidelné platby za dostupnost (například u nájmu by se počítal bonus procentními body z částky utržené nad rámec běžného nájemného v daném roce).

JRD: Za nás co nejvíce vlastností vložit do parametrů soutěže, a tedy co nejvíce v soutěžním dialogu zpřesnit to, co se požaduje (a jen posuzovat, zda to projekt splňuje, nebo nesplňuje) a vlastnosti projektu, pokud možno nehodnotit (například hodnocení stylu fasád).

PSN: Je to spíše na zadavateli. Nedokážeme říci. Předně by se měl v rámci soutěžního dialogu definovat investorem stavební program s konkrétní využitelností.

TRI: Doporučuje, aby se projekt nespolehal pouze na jednoho partnera, ale rozdělil ho na zóny či klidně na stavební pozemky (pro jednotlivé bytové domy). Předpokládají, že nebude moc developerů, kteří se budou moci účastnit výběrového řízení jako jediný dodavatel (kvůli velikosti investice).

REN: Popravdě nevíme nyní, jak nastavit hodnotící kritéria. Hodnotící kritéria by měla vzniknout teprve na základě určení majetkoprávních vztahů. Vybudování nájemních bytů je samo o sobě zárukou kvality. Konkrétní představu ohledně hodnotících kritérií nemáme, je to komplexní otázka.

2.3.2. Je za Vás akceptovatelný model, ve kterém by si město stanovilo maximální možnou částku, kterou je ochotno platit jako platbu za dostupnost (za městem vlastněnou část výstavby) a soutěžila by se nabídková cena za výstavbu dopravní a technické infrastruktury či její části a za kompletní realizaci Fáze 1?

LIN: Ano. Toto si lze představit. Výše platby za dostupnost by se ale musela nastavena adekvátně k rozsahu projektu.

CPI: Ano, toto je akceptovatelné.

JRD: Musely by být přesně stanoveny parametry výstavby.

PSN: Ano, avšak záleželo by na konkrétním nastavení finančního modelu.

TRI: Město by mělo získat prostředky z práv na výstavbu jednotlivých částí lokality, které bude tendrovat a které si určí z masterplánu a zároveň část získá ve formě např. bytových jednotek. Politika dostupnosti bytových jednotek ve vlastnictví města je plně v jeho gesci. Ostatní bytové jednotky ve vlastnictví developera/resp. prodané musí být za cenu ekonomicky obhajitelnou dané etapy výstavby. Není možné stanovit maximální částku, protože ani nevíme, jak by se určovala, když se projekt vyvíjí v čase, a i jeho nákladovost. Tuto částku není možné určit dopředu.

- 2.3.3. Jak vnímáte možný postup v rámci tendru, při kterém by se nejdříve během soutěžního dialogu přesněji definoval stavební program výstavby chytré čtvrti (prakticky by došlo ke zpřesnění Bílé knihy – definicí základních požadavků, norem, standardů a technických parametrů, včetně stanovení maximálních objemů a ploch, povolených funkcí) a uchazeči by poté v rámci nabídek předložili vlastní konkrétní řešení, včetně architektonického návrhu, dispozic, funkční náplně apod.? Tento konkrétní návrh by byl společně s celkovou nabídkovou cenou (dle předchozí otázky) jedním z hodnotících kritérií.

LIN: Takto nastaveno to vnímají pozitivně a je to pro ně preferované řešení. Uvedený postup je pro dodavatele (který pracuje s rizikem, že v zadávacím řízení neuspěje) únosný i nákladově.

CPI: Ano, pokud by však vznikaly nemalé náklady na architektonické a projektové náklady, bylo by fér kompenzovat účastníkům soutěžního dialogu náklady.

JRD: Ano, s tím, že bychom rádi byli už při formulaci plánu organizace výstavby. Za nás je vhodné být už u plánu organizace výstavby (stavební program z pohledu časového) + koordinovat BOZP (koordinace BOZP může ovlivnit nákladovost výstavby). Za nás dává soutěžní dialog smysl v tom smyslu, že pomáhá dodavateli i zadavateli provést výstavbu nákladově efektivně (pokud se partnerovi umožní rozhodování o otázkách jako návrh organizace výstavby a koordinace BOZP). Čím větší podrobnosti projektu dosáhneme v rámci soutěžního dialogu, tím lépe. Je otázka, do jaké míry detailu bude stavební program popsán, aby se dal nacenit. V rámci design and build je otázka, jak budou popsány třeba fasády budov.

PSN: Za nás je to v pořádku uskutečnit zúžení. Navrhovali bychom však zavést náhradu nákladů pro zúžený okruh účastníků soutěžního dialogu („skicovné“); zadavatel dle našeho názoru dostane kvalitnější návrhy.

REN: Obecně bereme na vědomí, ale stanovení hodnotících kritérií je komplexní záležitost a složitě se na ni odpovídá bez znalosti bližší představy města.

2.4. Ostatní

- 2.4.1. Může odložená platba za pozemek Tepláren Brno, a.s., kdy by došlo k platbě např. až při kolaudaci chytré čtvrti, snížit náklady na financování projektu?

LIN: Ano.

JRD: Ano.

TRI: Ano rozhodně. Takto to máme v projektu Blansko. Může to zároveň způsobit získání vyšší ceny za právo stavby, které město získá na svoje infrastrukturní investice k dané čtvrti a veřejný prostor.

REN: Určitě nám to dává smysl. Celkově je třeba počítat s tím, že cashflow projektu bude významně ovlivňovat celkovou nabídkovou cenu.

- 2.4.2. Může být platba města za projekt rozložena do konkrétních milníků? Např. po kolaudaci dopravní a technické infrastruktury, po kolaudaci chytré čtvrti apod.?

LIN: Ano. To je možné Nicméně to bude předmětem navýšení nákladů.

JRD: Ano.

PSN: Ano, avšak za nás je podstatné, aby Fáze 1 následovala co nejbližší Fází 0, aby nedocházelo k finančnímu riziku.

TRI: Ano, mohla by být.

REN: Dává nám to smysl, dokonce to považujeme za vhodné, protože to umožní strategickému partnerovi kalkulovat lépe rizika.

2.4.3. Je pro Vás akceptovatelná podmínka města zachování nájemního bydlení?

LIN: Ano.

CPI: Ano, není to problém. Dle naší představy by mělo být bydlení dostupné pro více sociálních a demografických skupin.

JRD: Ano, ale předpokládalo by to jiné náklady. Rozhodnutí, o jaký typ bydlení se bude jednat, bude mít vliv na typ financující instituce (banka vs. fond).

PSN: Ano. Je to zajímavé téma. Ze zkušenosti PSN (z projektu Fragment – Invalidovna Praha), hodně developerů podceňuje provozní fázi nemovitosti/nájemního prostoru. Zajímavé téma pro tento projekt může být i sdílené bydlení (co-housing), tj. soustředit se na krátkodobé pronájmy, jejichž relativní cena může být vyšší než u dlouhodobých nájmu. Důležitá je dle PSN i výběr skladby bytů: rozhodně by to nemělo být monolitické, skladba by měla být diverzifikovaná.

TRI: Toto si myslím je nepřekonatelná podmínka každého účastníka. Developer do toho vstoupí za podmínek, které určí město, ale pokud by měl být blokován v oblasti s nakládáním majetku, který vybudoval, zaplatil a akceptoval podnikatelské riziko (že musí být zachován nájem), tak do toho pravděpodobně nepůjde. V oblasti nájemního bydlení je varianta, že nebude blokován, co se týče výše nájmu. Nicméně i přesto bude daný ekonomický model vycházet pouze subjektům, které mají nízké náklady na financování, budou to hradit z vlastních zdrojů a nebudou splácet jistinu. Pak můžou mít nízký výnos z nájmu a bydlení bude dostupnější (pojišťovny, banky).

REN: Obecně ano. Dáváme na zvážení, jak by SMB nastavilo výši nájmu (zda jako tržní, nebo jako sociální); čistě tržní nájemné (jak bylo uvedeno ve finančním modelu v předchozím kole PTK) by mohlo být odrazující a působit, že chytrá čtvrť je jen pro elity. Za nás by zde měla být bohatá skladba nájemců (tj. jak „bohatých“, tak „chudých“, jak mladé, tak starší generace). Za nás je i v pořádku, pokud část bytů by byla vlastnických a část nájemních.

Různé:

CPI: Pro účely výstavby je za CPI vhodnější mnohdy stávající chladicí věž nahradit smysluplnější a prospěšnější výstavbou, její adaptace nemusí dle CPI přinést ani ekonomický ani veřejný zájem na místo potenciálu jiné. Jsou pro, aby se zachoval genius loci místa, ale spíš dílčími architektonickými prvky a zásahy.

TRI: Doporučení, aby se projekt maximálně zjednodušil a zlevnila se tak část bydlení. Doporučení, aby všechny prvky (lávky apod.), které nejsou nezbytné, nebyly součástí projektu a neprodražovali ho. Trikaya k chladicí věži: Tvoří sice ráz lokality a architektonicky může mít hodnotu, z ekonomického pohledu to však nedává příliš smysl (zabírá prostor zejména bytům, které by měly být dle našeho názoru hlavní náplní stavebního programu v podobné lokalitě). Pokud je pro město chladicí věž důležitá jako součást veřejného prostoru, pak musí zůstat ve vlastnictví města a její využití včetně nákladů je na straně města. Město získá z práv na výstavbu prostředky pro realizaci jakéhokoli záměru veřejného prostranství.

REN: Důležitý bude marketing celého projektu (mělo by docházet ke společné marketingové koordinaci partnera a města; marketingová strategie je u takových projektů velmi důležitá). Měl by být vzájemný závazek postupovat jednotně a mít jednotnou marketingovou strategii. Například obchodní centra vybírají od svých nájemců kontribuci na marketing; zde by mělo fungovat něco obdobného.