



Ing. Štěpán Bartoš
BARTOŠ DŘEVOSTAVBY s.r.o.



Ing. Miloš Bronček
SRUBY RAJEC s.r.o.



Ing. David Javorský
Kanadské sruby Tábor s.r.o.



Ing. Michal Pacák,
Ing. Pavel Pacák
SRUBY PACÁK s.r.o.



Ing. Martin Pavlíček
WOOD-LIFE CZ s.r.o.

Ceny rostou, ale zájem stavebníků také

Připravila Michal Babor • Foto Dremstime

Přestože situace na stavebním trhu se zdá být téměř kritická a kromě nedostatku stavebních materiálů doléhá na stavebníky i dodavatele až překotný nárůst cen, na černé scénáře to zatím nevypadá. Odborníci se naopak shodují v tom, že kulminaci současné situace máme za sebou a v nejbližších měsících by se stav měl stabilizovat.

Otázky pro odborníky

Jak hodnotíte aktuální situaci na trhu se stavebním dřevem a jak na ni reagují stavebníci – vaši zákazníci? Jak vidíte vývoj stavebního trhu v segmentu masivních dřevostaveb?

Martin Pavlíček: Určité predikce nedostatku jehličnaté suroviny a jejího cenového nárůstu byly patrné již ke konci roku 2020. Nicméně nárůst cen od konce zimy 2021 předčil asi i ty nejčernější scénáře. V určitý moment dostupné kvalitní dřevo (KVH, BSH), ale i ostatní produkty (OSB, latě, dřevěné izolace atd) na trhu prostě chyběly, nebo se prodávaly za neuvěřitelně vysokou cenu. U staveb, které jsme měli materiálově většinou zajištěny, nedošlo k větším potížím a jejich výstavba pokračovala, byť i tady muselo dojít k úpravě ceny. Obrovský problém ale nastal u staveb před samotným započítím ke konci jara/začátkem léta 2021. Tady se již ceny a nedostupnost materiálů naplno promítly do kalkulací a peněženek zákazníků. Několik zákazníků po přecenění od výstavby odstoupilo nebo ji odložilo na „lepší časy“. U zákazníků, kteří rozhodli stavět i v tomto nelehkém období,



platila a platí oboustranná otevřená komunikace a řešení těchto problémů.

David Javorský: Aktuálně se dodávky materiálu začínají pomalu stabilizovat, nicméně ještě před nedávnem v této oblasti panoval chaos. Ceny skokově rostly, a to několikrát za měsíc, a některý materiál buď nebyl dostupný, nebo byly dodací doby mnohonásobně delší, než bývalo běžné. To vše mělo za následek nutnost úpravy cen staveb, a to i v průběhu realizace a samozřejmě také riziko jejich zpoždění. My jsme včas reagovali, částečně jsme se stihli předzásobit a začali jsme odesílat objednávky s mnohem větším předstihem.

Štěpán Bartoš: Během pěti měsíců se naše nákupní cena KVH hranolů zvedla o sto procent a z běžných dodacích lhůt dvou týdnů se stalo týdnů deset až dvanáct. U TRIO, DUO a BSH hranolů je

to s cenou obdobné, ale dodací termíny jsou ještě delší. Někteří stavebníci jsou se situací smířeni a svou vysněnou roubenku chtějí dotáhnout do zdárného konce za každou cenu, protože připravám se často věnovali několik let. Část investorů však realizaci pozastavila s tím, že zkusí počkat do dalšího roku, co se s cenami stane. Nejsou ničím „tlačeni“ a svůj sen o roubence zatím nezavrhli. Naštěstí jsem se ještě nesetkal s tím, že by někdo řekl, že stavbu roubenky „vzdává“...

Miloslav Bronček: V našem případě se nás nejspíše vzhledem k dlouhodobým vztahům s dodavatelem dřevní hmoty výpadky dodávek materiálu bezprostředně nedotkly, jejich cena však výrazně vzrostla a podle mých informací poroste i nadále, i když ne takto skokově. Ceny by měly přestat růst na podzim a snad se i částečně snížit, ale ne na původní výši. Veřejnost

obecně cítí změny cen ve všech odvětvích, naši zákazníci proto navýšení cen akceptují jako nevyhnutelný vývoj.

Michal Pacák: Momentálně je vhodné kulatiny poskromnu, je období, kdy se ještě netěží. My dobíráme zásoby ze zimní těžby 2020/2021 a snad plynule přejdeme do nákupů nové zdravé kulatiny, které je v Beskydech zatím dost.

Pavel Pacák: Částečně už ale nakupujeme kulatiny za skoro dvojnásobnou cenu. To současně s tlakem na růst mezd a nedostatkem pracovníků má vliv na zvyšování cen staveb. I my už začínáme zvedat ceny již nasmlouvaných staveb zhruba o deset procent. Zákazníci zatím toto navýšení ve většině případů akceptují, protože ceny rostou ve všech odvětvích. Takto nestabilní trh není nic dobrého pro ekonomiku a je těžké něco předvídat, proto musíme být připraveni na všechny možnosti.

Přestože ceny nemovitostí neustále rostou, poptávka po vlastním bydlení zatím neklesá. Jste schopni uspokojit všechny své potenciální klienty?

Miloš Bronček: Zákazníky neodmítáme, i když výrobní kapacity máme v současné době naplněné asi na pět měsíců dopředu, stavby na klíč jsme schopni realizovat zhruba za rok. Aktuálně ještě rozšiřujeme sortiment v dodávkách sрубů a roubenek z čerstvé dřevní hmoty o konstrukce z lepených profilů ze sibiřského cedru.

David Javorský: Poptávka je obrovská, a ne každý chce čekat. Teoreticky máme zaplněné kapacity asi na rok až rok a půl dopředu, prakticky ale záleží na mnoha okolnostech, například na průtazích při stavebním řízení, které takovému dlouhodobému plánování výrazně ovlivňuje.

Pavel Pacák: Zatím jsme schopni uspokojit všechny nové stavebníky, i když kapacitu máme zaplněnu zhruba na dva roky dopředu, ale je těžké odhadovat, jak poptávku ovlivní růst cen.

Mohlo by se zdát, že dlouhodobý převis poptávky řeší stavební firmy dodávkou pouze hrubé stavby a její dokončení nechávají na stavebníkovi. Jak je tomu ve vašem případě?

Štěpán Bartoš: Dlouhodobě nabízíme a montujeme pouze tesařské konstrukce, tedy to, co můžeme opracovat na CNC stroji. Jsme malá firma a naši řemeslníci vždy pracují na jedné zakázce od přípravy do výroby po opracování dřeva na CNC strojích až po montáž. Všichni zúčastnění tak mají dokonalý přehled o právě realizovaném domě, takže můžeme být velice rychlí a přesní. Společně s individuálním přístupem k zakázce to považují za naše největší přednosti. U staveb na klíč toho nelze dosáhnout, protože nedokážeme zaručit odvedení stoprocentní práce následných řemeslníků.

Miloš Bronček: Nejmenší možným rozsahem dodávky je skeletová konstrukce dřevostavby, ale dokončovací práce takto specifického typu stavby jsou poměrně unikátní, takže doporučujeme dodávku skeletu rozšířit o technologicky správné dokončení, abychom mohli garantovat vlastnosti dokončené stavby.

David Javorský: Každý zákazník má své specifické požadavky a možnosti. Nevybíráme si zakázky podle požadovaného rozsahu dodávky, nicméně dlouhodobě stavíme většinu domů na klíč a k tomu poskytujeme i další doplňkové služby.

Michal Pacák: U nás je situace opačná, většinou dodáváme pouze hrubou stavbu, například momentálně realizujeme osmiúhelníkovou hospodářskou usedlost ze sibiřského cedru o průřezu 300 × 300

mm. Na klíč stavíme jen výjimečně – spolupracujeme pak dlouhodobě s externím dodavatelem, který pokračuje v naší tesařské práci jednotlivými řemesly.

Martin Pavlíček: Naše technologie zateplených domů vyžaduje větší řemeslnou zručnost a zkušenost s dokončovacími pracemi, proto větší část staveb provádíme víceméně na klíč.

Jaká je z vašeho pohledu minimální částka pro realizaci srubu nebo roubenky v dnešní době a kolik času realizace zabere?

Miloš Bronček: Z hrubého odhadu 2 až 2,5 milionu Kč včetně DPH a v případě dodávky na klíč počítejme zhruba s jedním rokem.

Michal Pacák: Záleží samozřejmě na velikosti a složitosti stavby, u běžného domu začíná částka někde mezi 1,5 – 1,8 mil. korun, při dodávce na klíč se ale může vyšplhat klidně až na čtyři miliony. Hrubá stavba je „rychlówka“, dokončena může být do tří měsíců od zahájení výroby u nás v hale, dokončovací práce však trvájí dlouho, takže určitě zabere minimálně jeden rok.

Martin Pavlíček: Cena domu na klíč začíná na částce kolem 3,5 mil. Kč včetně DPH. Je to zcela individuální, záleží na velikosti domu, složitosti, prosklení atd.

Jaký vidíte v kontextu aktuální situace potenciál v segmentu sрубů a roubenek? Je vůbec ještě prostor pro stavbu masivní dřevostavby?

Štěpán Bartoš: Aktuální ceny jsou už podle mě lehce za hranou většinové tolerance investorů a pokud během následujících měsíců nedojde alespoň k částečnému návratu cen, může to vést k až drastickému snížení zakázek.

Miloš Bronček: Jak už jsem říkal, předpokládám, že současné ceny v horizontu měsíců částečně poklesnou. Zájem o rekreační bydlení a víkendové domy je stále velmi velký, stejně tak stavebníky láká



dřevo jako přírodní materiál. Například aktuálně realizujeme developerský projekt na břehu Liptovské Mary, kde vzniká sto srubových staveb o různé velikosti. Je ale třeba uvolnit architekturu masivních dřevostaveb a uznat je jako moderní typy staveb.

David Javorský: S tím souhlasím. Nejvíce nás brzdí v mnoha ohledech nesmyslná legislativa, týkající se energetické náročnosti a požární bezpečnosti staveb a také „odpor“ některých úředníků k masivním dřevostavbám.

Michal Pacák: Potenciál vidím velký, lidí, kteří chtějí žít zdravě a mít dům z ekologického materiálu s téměř nulovou stopou CO₂, bude vždycky dost, i přesto, že nám úřady hážou klacky pod nohy legislativními omezeními, nesmyslnými normami a různými součiniteli...

Martin Pavlíček: Celé stavebnictví v oblasti bydlení je v současné době vystaveno obrovskému tlaku na energetickou úspornost a segment srubů a roubenek není výjimkou. Do budoucna se dá pravděpodobně počítat se stále většími potížemi s projektováním a povolováním těchto staveb. V technologických možnostech těchto konstrukcí není dosáh-

nout principů pasivního domu. Především z tohoto důvodu se zdá, že budeme do budoucna rádi, když se celý segment masivních dřevostaveb udrží na stávající úrovni počtu ročně postavených staveb, i za cenu určitých kompromisů... ●

