



PŘÍPADOVÁ STUDIE

Záchrana developerského projektu před konkurzem

Jak jsme projekt v insolvenční a pod exekucemi dovedli od hrozícího konkurzu ke kolaudaci a prodeji jednotek. Anonymizovaná verze.

PROJEKT

TYP	Developerský projekt rozdělený do několika SPV
START	Insolvence s návrhem na konkurz, exekuce na majetek
VÝSLEDEK	Kolaudace, předání a prodej jednotek

PRÁVNÍ TÝM

Mgr. Petr Uklein, vedoucí advokát, ev. č. ČAK 19791
Mgr. Oleksandr Spitsyn, advokát, ev. č. ČAK 21443
Mgr. David Imre, advokátní koncipient, ev. č. 45923

PROBLÉM

Projekt na hraně konkurzu

Insolvence hlavní SPV, exekuce na majetek, zastavená stavba, rozdělení věřitelů.

ŘEŠENÍ

Dohoda místo dražby

Plán pro insolvenční soud, dohoda s exekutory, věřitelé jako partneři přes SHA, nové zdroje cash flow.

VÝSLEDEK

Projekt dokončen a prodán

Bez konkurzu a rozprodeje v dražbě. Kolaudace, předání a prodej jednotek.

OBSAH

ČÁST I.	Shrnutí případu	2
ČÁST II.	Stav na startu	2
ČÁST III.	Zastavení insolvence a exekucí	3
ČÁST IV.	Stabilizace vztahů: věřitelé a zákazníci	3
ČÁST V.	Obnovení výstavby a dokumentace	4
ČÁST VI.	Financování cash flow v průběhu záchrany	4
ČÁST VII.	Dokončení a předání	4
ČÁST VIII.	Poučení pro developery a investory	5

**ČÁST I.**

Shrnutí případu. Projekt byl strukturálně rozdělený do několika samostatných SPV. Takový model má chránit jednotlivé části developmentu od sebe navzájem, ale zároveň znamená, že problém v jedné klíčové společnosti může ohrozit fungování celku.

Přesně to se stalo: hlavní projektová společnost se ocitla pod návrhem na prohlášení úpadku spojeným s prohlášením konkurzu, na majetek byly vedeny exekuce a insolvenční řízení směřovalo ke konkurzu a rozprodeji majetku v dražbě.

V tu chvíli do projektu vstoupil nový investor. Koupil práva k projektu za výrazně nižší cenu, než odpovídala jeho cílové hodnotě po dokončení, výměnou za převzetí rizika a povinnost projekt skutečně dotáhnout do konce.

ČÁST II.

Stav na startu. Než jsme mohli začít stavět, museli jsme zastavit rozklad. Souběžně jsme řešili čtyři problémy, z nichž každý by sám o sobě stačil k zastavení projektu.

Insolvenční řízení

Hlavní projektová společnost pod návrhem na konkurz.

Aktivní exekuce

Exekuce na majetek projektové společnosti.

Poškozená důvěra zákazníků

Zákazníci s podepsanými smlouvami sledovali, jak se projekt hroutí.

Rozdrobení věřitelé

Vedle bank i dodavatelé a projektanti s vlastními pohledávkami.

Klasický postup, tedy nechat insolvenčního správce majetek zpeněžit v dražbě, by nepřinesl uspokojivý výsledek nikomu z věřitelů ani zákazníkům.

„Rozprodaný a nedokončený projekt má jen zlomek hodnoty dokončeného díla. Proto dávalo smysl hledat dohodu, ne dražbu.“

PRŮBĚH ZÁCHRANY VE ČTYŘECH FÁZÍCH

FÁZE 1

Zastavení rozkladu

- Insolvenční řízení
- Jednání s exekutory

FÁZE 2

Stabilizace

- Věřitelé vstupují přes SHA
- Obnovení důvěry zákazníků

FÁZE 3

Výstavba a financování

- Sítě, ČOV, dokumentace
- Prodej části pozemku a přípojek
- Předprodej jednotek

FÁZE 4

Dokončení

- Kolaudace
- Předání jednotek
- Prodej a reklamace

Kroky uvnitř každé fáze probíhaly souběžně. Délku fází studie záměrně neuvádí.

ČÁST III.

Zastavení insolvence a exekucí. Prvním krokem bylo přesvědčit insolvenční soud, že pokračování projektu, typicky formou reorganizace nebo obdobného řešení místo konkurzu, přinese věřitelům vyšší uspokojení než okamžité zpeněžení majetku. Přesně tuto logiku insolvenční zákon umožňuje, pokud existuje reálný a doložitelný plán.

Souběžně jsme jednali s exekutory o zastavení exekucí. V praxi to znamená tvrdá vyjednávání o tom, jak a kdy budou pohledávky uspokojeny, aniž by exekuce fakticky zlikvidovala majetek, na kterém stavba stojí. Snadné to nebylo, ale stálo to za to.

ČÁST IV.

Stabilizace vztahů: věřitelé a zákazníci. Klíčovým krokem bylo přesvědčit hlavní věřitele, kterým logicky došla trpělivost, aby se z protistrany stali spoluúčastníky řešení. Vstoupili do projektu, získali kontrolní mechanismy přes Shareholders Agreement (SHA) a průběžný přehled o postupu výstavby.

Souběžně jsme museli obnovit důvěru zákazníků, kteří byli po zastavení stavby oprávněně nespokojeni. To zahrnovalo přímá jednání, transparentní komunikaci o novém plánu a postupné obnovení reputace projektu na trhu, včetně převzetí závazku dokončit rozestavěné budovy nástupnickou společností.

ČÁST V.

Obnovení výstavby a dokumentace. Po stabilizaci právní situace jsme navázali na přerušenu stavbu. Dohodli jsme se stavebními firmami na dokončení inženýrských sítí, zajistili výstavbu ČOV (čistírny odpadních vod) jako technické podmínky pro kolaudaci a vyjednali s projektanty, kteří byli sami mezi věřiteli, předání projektové dokumentace nezbytné pro pokračování prací.

ČÁST VI.

Financování cash flow v průběhu záchrany. Záchrana projektu bez plného financování z jednoho zdroje vyžadovala kreativní řešení cash flow. Vyjednali jsme prodej části pozemku investičnímu fondu po vydání územního rozhodnutí, čímž projekt získal okamžitou likviditu. Doplnkově jsme řešili prodej přípojek na kanalizaci jako další zdroj financování v kritické fázi.

Souběžně probíhal předprodej jednotek, jehož výše byla klíčovou podmínkou pro čerpání developerského úvěru: čím vyšší předprodanost, tím lepší přístup k bankovnímu financování.

ČÁST VII.

Dokončení a předání. Poslední fáze zahrnovala uzavření smluv a prodej cílových nemovitostí, kolaudaci, předání jednotek novým vlastníkům, zprovoznění projektu a následné řešení reklamací. Tedy kompletní právní servis od záchrany až po uzavření celého životního cyklu projektu.

**ČÁST VIII.**

Poučení pro developery a investory. Čtyři zkušenosti, které platí pro developery i investory, kteří zvažují vstup do problémového projektu.

01 Klíčovou SPV mějte pod stejnou kontrolou jako celek

Rozdělení do více SPV chrání jednotlivé části projektu. Klíčovou společnost je ale nutné kontrolovat stejně pevně jako celý projekt, jinak se problém v ní přenesení na celek.

02 Insolvence a exekuce nejsou automaticky konec

S doloženým plánem lze insolvenční soud i exekutory přesvědčit o pokračování projektu.

03 Věřitelé bývají ochotní stát se partnery

Často raději vstoupí do projektu, než aby čekali na nejistý výtěžek z dražby, pokud dostanou reálnou kontrolu přes SHA.

04 Cash flow neřeší jen nový úvěr

V krizové fázi lze likviditu získat i prodejem dílčích částí projektu, například části pozemku nebo přípojek.

ŘEŠÍTE PODOBNOU SITUACI?

Projekt v insolvenci, pod exekucí nebo na hraně konkurzu? Do 24 hodin se ozveme s termínem schůzky a pošleme NDA.

KONTAKT

TELEFON +420 732 394 849

E-MAIL info@modernipravnik.cz

ADRESA Mánesova 48, 120 00 Praha 2

HODINY Po-Pá 9:00-18:00

NASKENUJTE TELEFONEM

Stránka služby
Postup, ceník, formulář



WhatsApp
Napište nám hned

IDENTIFIKACE KANCELÁŘE

OBCHODNÍ FIRMA ModerniPravnik.cz, advokátní kancelář s.r.o.

IČO / DIČ 19211325 / CZ19211325

VEDOUcí ADVOKÁT Mgr. Petr Uklein, ev. č. ČAK 19791

SÍDLŮ Mánesova 1175/48, 120 00 Praha 2 - Vinohrady

ZÁPIS V OBCHODNÍM REJSTŘÍKU C 383137 vedená u Městského soudu v Praze

DOHLED Česká advokátní komora, www.cak.cz

POUČENÍ

Případová studie je anonymizovaná: neobsahuje čísla, jména ani jiné údaje, podle kterých by bylo možné projekt nebo klienta poznat. Popisuje postup v jednom konkrétním případě a nepředstavuje právní radu; každý projekt posuzujeme podle jeho vlastních okolností. Advokáti kanceláře jsou vázáni povinností mlčenlivosti podle § 21 zákona č. 85/1996 Sb., o advokacii. Orgánem mimosoudního řešení spotřebitelských sporů je Česká advokátní komora.