PUBEC

Magazín nejen o realitách v Plzeňském kraji

Bulletin

číslo 151 | 09 2023

Cenové turbulence

Jaký je vývoj cen nemovitostí?

Rezidence Janov

Nový projekt uvnitř Bulletinu

TÉMA

Koupit nový nebo starší byt?

TÉMA

Jak zjistit reálnou tržní cenu pozemku?

PUBEC

Hledáte nemovitost?

Nastavte si realitního hlídače a žádná nemovitost Vám už neunikne.

Realitní hlídač Vás bude průběžně informovat o nově zařazených a zlevněných nemovitostech, které by Vás mohly zajímat. Sami si určíte, jaké druhy nemovitostí Vám budou zasílány do emailu a zda se bude jednat o prodej nebo o pronájem.

Najdete na našem webu

www.pubec.cz

Mgr. Šárka Pubcová
ředitelka společnosti

Vážení čtenáři,

tentokrát až po roce se Vám do rukou dostává další číslo našeho Bulletinu. A co je za poslední rok u nás a v realitním světě nového?

Novinkou naší kanceláře je spuštění zcela nových webových stránek s moderním designem a funkčností. Vývoj nového webu byl sice delší, než jsme původně plánovali, ale konečně je tady!

Starý web byl funkční, ale graficky již neodpovídal moderním trendům a tak jsme se rozhodli pro vytvoření webu zcela nového. Webové stránky jsme se snažili zjednodušit a navrhnout tak, aby byly pro uživatele na pohled i funkčně příjemnější. Snad se nám to podařilo a nové stránky se Vám budou líbit.

Celým webem Vás provází náš maskot, čtyřletý jezevčík James Bond neboli Bondík (psí miláček majitele Pavla Pubce). Hledáte nemovitost a nemůžete stále najít tu pravou? Přes realitního hlídače Bondíka si na našem webu můžete zadat poptávku do našeho systému, který Vám bude automaticky zasílat všechny nově zveřejněné nemovitosti dle Vašeho požadavku. Zasílání nabídek je samozřejmě možné jedním klikem zrušit.

Součástí nového webu je také náš Blog. Na Blogu si můžete přečíst zajímavé informace týkající se všech aspektů realitního oboru. Snažíme se odpovídat na Vaše dotazy ohledně problémů, které Vás v souvislosti s vlastnictvím nemovitosti trápí. Třeba i Vy zde najdete odpověď na Vaši otázku. Budeme moc rádi.

Co je nového na realitním trhu se dočtete na str. 3-4 našeho Bulletinu v článku Situace na realitním trhu v období 2020 - 2023, kde je i graficky znázorněn vývoj cen bytů a pozemků za posledních 8 let. Dále v našem Bulettinu můžete zjistit, jak se aplikuje inflační doložka ve smlouvách nebo na základě čeho se určuje cena pozemku a spoustu dalších informací. Tak hezké podzimní čtení…

Vaše Šárka Pubcová

Navštivte nás online na www.pubec.cz

Obsah

3 TÉMA
Srovnání cen bytů

5 TÉMA
Zvýšení nájemného o inflaci

7 TÉMA
Koupit nový či starší byt

13 TÉMA
Jak zjistit cenu pozemku

16 NOVOSTAVBY
Rodinné domy u Plzně

17 NOVOSTAVBY
Byty ve Františkových Lázních a v Janově nad Nisou

Realitní magazín Bulletin, číslo 151
1. vydání půlročníku pro rok 2023
pravidelná vydání: březen a září | zdarma

Místo vydání a evidenční číslo
Plzeň | MK ČR E 23749

Vydavatel
REALITNÍ KANCELÁŘ PUBEC s.r.o., IČO 26331004
se sídlem Šafaříkovy sady 2455/5, 30100 Plzeň
Tel.: +420 377 22 67 67 | info@pubec.cz

Objednávky pravidelného odběru
tel.: 377 22 67 67 | info@pubec.cz | v sídle společnosti

Grafická úprava a zlom
Red Peppers | www.red-peppers.cz

Toto vydání vychází 30. 9. 2023 | Příští vydání 31. 3. 2024
© REALITNÍ KANCELÁŘ PUBEC s.r.o.

Situace na realitním trhu 2020 - 2023

V uplynulých 3 letech jsme v realitním světě zažili velké cenové turbulence.

2020

Rok 2020 byl velmi výjimečný rok, ale bohužel v negativním slova smyslu. V březnu došlo k celosvětové coronavirové pandemii, což se též mimo jiného výrazně odrazilo na fungování realitního trhu. Trh a chování lidí se staly naprosto nepředvídatelnými.

V březnu nařízením vlády zakázali činnost realitních makléřů. Lidé byli paralyzovaní nastalou situací a nikdo nevěděl, jaké bude mít tato situace následky. V tomto období se realizovaly pouze již dříve rozjednané obchody. Lidé se báli a vyčkávali s prodejem i s nákupem nemovitostí.

V květnu se začaly restrikce uvolňovat a realitní trh se opět oživil. Ačkoli renomovaní ekonomové předpovídali pokles cen nemovitostí, žádný se nekonal, naopak začalo docházet k postupnému navyšování cen nemovitostí a tempo se neustále zvyšovalo. Nabídka nemovitostí na trhu značně poklesla a naopak, poptávka se výrazně zvedla. Lidé se báli o své úspory. Začaly se prodávat i nemovitosti, které na trhu byly delší dobu. Prodeje bytů se realizovaly obratem.

I při podzimním lockdownu dál přetrvávala velká poptávka po nemovitostech, zejména po bytech. Často volali klienti, že mají větší úspory, o které se bojí a rádi by něco koupili. Nechtěli mít peníze v bankách. Vysoká poptávka měla za následek další zvyšování cen nemovitostí.

2021

Situace z konce roku 2020 dále eskaluje v roce 2021. Poptávka po nemovitostech byla obrovská, a tak při většině prodejů docházelo k navyšování nabídkových cen ze strany zájemců, leckdy i o statisíce. Ceny nemovitostí tak enormně vzrostly.
Kupující financovali koupi nemovitostí jak z vlastních úspor, tak ve velkém objemu i z hypotečních úvěrů z důvodu nízkých úrokových sazeb. V této nejisté době se lidé snažili své úspory bezpečně uložit do nemovitostí, protože pro většinu lidí je to nejbezpečnější, ale také nejjednodušší způsob, jak investovat své peníze.

2022

Tak jako byl v roce 2021 trh s nemovitostmi naprosto zběsilý, tak od počátku války na Ukrajině v březnu 2022 se trh začal zpomalovat. Došlo k energetické krizi, extrémně se zvýšily ceny energií, benzínu a následně všech ostatních komodit. Inflace narůstala každým dnem. ČNB zareagovala navyšováním hypotečních sazeb. Lidé se opět začali bát. Tím došlo k výraznému poklesu poptávky po nemovitostech a ochlazení realitního trhu.

Vlastníci nemovitostí však i nadále požadovali ceny z roku 2021 a velmi pomalu byli ochotni reagovat na nízkou poptávku a ceny snižovat. K mírnému poklesu cen nemovitostí tak začíná docházet až v průběhu léta. Někteří majitelé nemovitost raději stáhli z prodeje a ponechali si ji. Na trhu přibývá počet nabízených nemovitostí, avšak poptávka po nemovitostech ke konci roku byla minimální. Částečně se realizují prodeje malometrážních bytů v dobrém stavu, bohužel prodeje dražších nemovitostí či nemovitostí určených k rekonstrukci se z důvodu vysokých nákladů na energie a stavebních prací zastavily.

2023

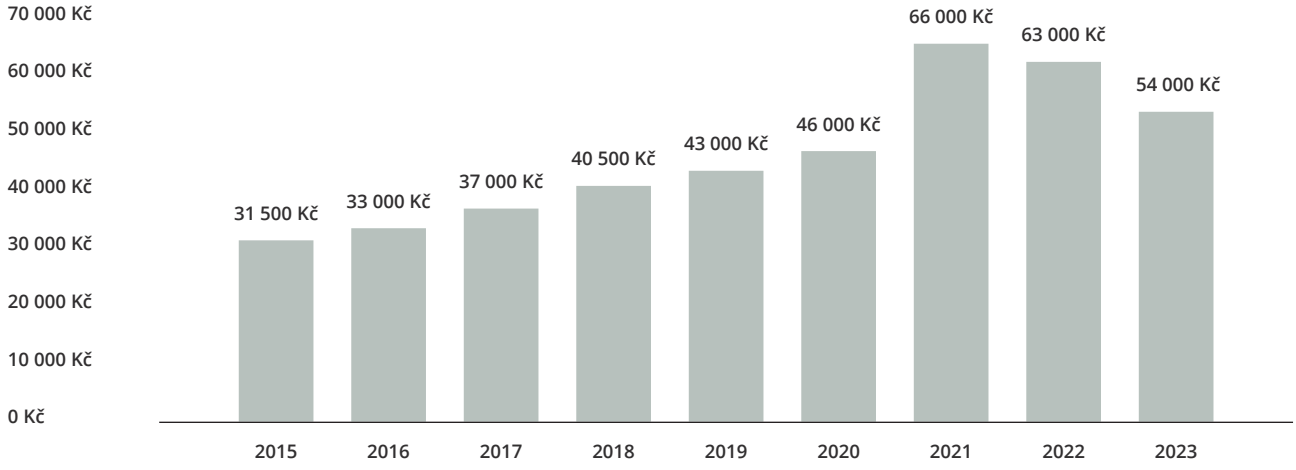
V prvním čtvrtletí roku 2023 přetrvává situace z podzimu 2022, realitní trh stagnuje a ceny nemovitostí nadále klesají. Hypoteční sazby leckde přesáhly 7 %, což lidé odmítají akceptovat. Nabídka nemovitostí na trhu se stále zvyšuje. Zájemci s vlastními zdroji si mohou vybírat a jsou si velmi dobře vědomi toho, že karta je tentokrát na jejich straně, a žádají o slevy.

S jarními měsíci se trh začíná oživovat. Došlo k mírnému poklesu hypotečních sazeb. V květnu lze hypotéku pořídit i za 5,59 %. Lidé přišli na to, že pokud nemají dostatek vlastních zdrojů a chtějí koupit nemovitost, nezbývá jim nic jiného, než vysoké ceny hypoték akceptovat. Oživuje se tak i trh s hypotékami. Ceny bytů se ustálily.

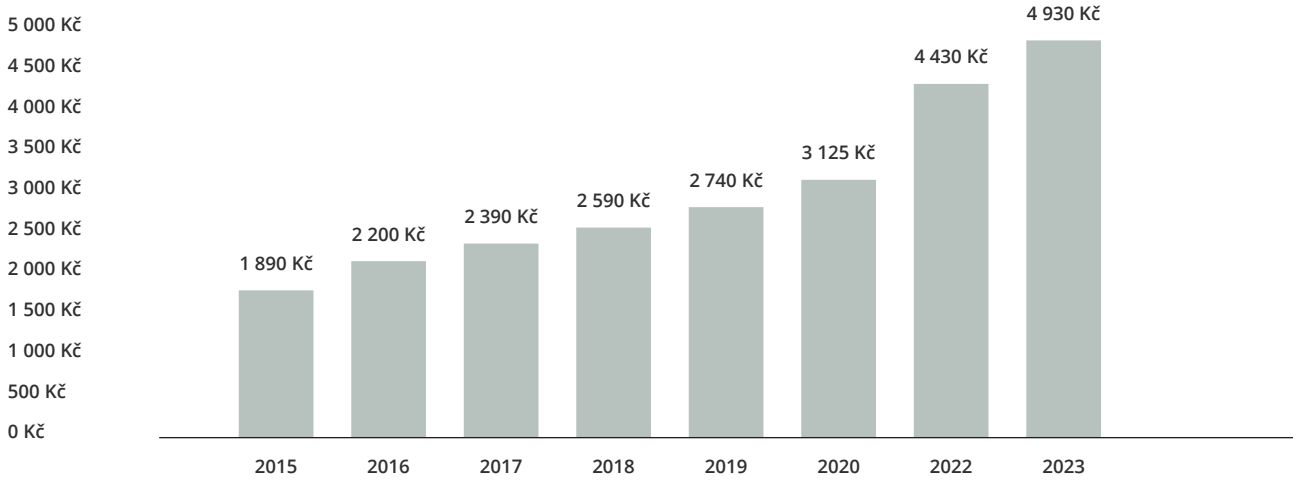
Vzhledem k vysokým cenám energií a stavebních prací se téměř zastavil prodej energeticky náročných nemovitostí a nemovitostí určených na rekonstrukci, a to i přes velké zlevnění. Zlevnily se také rekreační objekty, jejichž ceny v době coronaviru narostly do extrémní výše. Ceny kvalitních stavebních pozemků, jichž se stále nedostatek, však nadále průběžně rostou.

Mgr. Šárka Pubcová
Ředitelka firmy

Ceny bytů (dispozice bytu 2+1)



Ceny pozemků (pozemky Letkov)



V uvedených grafech je možné vidět vývoj průměrných cen starších bytů 2+1 (resp. 2+kk) v Plzni a dále cen stavebních pozemků v Letkově v letech 2015 - 2023. Statistická data čerpáme z námi realizovaných prodejů.

Nájemné a inflace

Cílem tohoto článku je určité zamyšlení a shrnutí situace na realitním trhu v současném období vysoké inflace. Nemá ambice hledat jediné konkrétní řešení ani poskytovat přesné rady. Možnosti řešení jsou různé a vyžadují individuální posouzení.

V poslední dekádě předcházející roku 2021 jsme si zvykli, že inflace je pro pronajímatele i nájemce spíše okrajové téma a není zapotřebí se jím příliš zabývat, protože inflace se pohybovala v nižších jednotkách procent. Rovněž tak ceny energií byly ve srovnání s následnými roky v podstatě konstantní. Nájemci nebytových prostor tak obvykle neřešili inflační doložky v nájemních smlouvách a zvýšení nájemného o tuto položku brali jako drobnost. Pronajímatelé bytů inflační doložky ve svých smlouvách naopak prakticky neaplikovali a pokud s nájemníkem nebyl problém, obvykle ke zvyšování cen v souvislosti s inflací příliš nepřistupovali. Covid a válka na Ukrajině nicméně zcela zbořily toto paradigma a přinutily obě strany přemýšlet jinak.
Zdálo by se, že prohrávající v této situaci bude nájemce, protože pronajímatel je podnikatel a bude se chovat pragmaticky a tržně. Zároveň se u něho předpokládá, že si vše promyslí a prostuduje předem a na vzniklou situaci se dobře připraví. Ale z hlediska praxe tomu tak rozhodně není a ve spoustě případů na vysokou inflaci paradoxně doplácí více pronajímatel. Kdo se nezajímal o ekonomiku a budoucí vývoj, podcenil právní dokumenty či nebyl „tvrdý obchodník“, reálně na celé situaci prodělal či ještě prodělá.

Statistika hovoří v tomto případě jasně. Meziroční míra inflace se v lednu 2023 pohybovala nad 17 %, růst ceny nájemného v oblasti bydlení byl však obvykle nižší (uváděná hladina se pohybuje v krajských městech od 7 do 14 %). Proč se tomu tak dělo? Přesná statistika asi neexistuje, ale předpokládám, že spousta majitelů bytů jsou fyzické osoby s určitou mírou sociálního cítění, a prostě jim přišlo tvrdé přesunout všechny náklady na nájemce, který už v té době musel řešit razantní růst ceny energií. Hodně pronajímatelů tedy po letech symbiózy se svými nájemci zvedlo cenu pouze částečně, protože o letité a prověřené nájemníky nechtěli přijít nebo jim to prostě bylo jen nepříjemné.

Trochu jiná situace byla asi na poli komerčních nemovitostí, kde inflační doložky jsou ve smlouvách obvyklé a kde jsou lidé zvyklí jednat více pragmaticky. I tady jsem se ale v roce 2022 setkával s případy, kdy zadání majitelů bylo jasné – nastavit cenu tak, aby prostor nebyl prázdný. A tady se pomyslné nůžky rozevíraly ještě více. Majitelé starších a energeticky hůře řešených budov – dost často v centrech města - byli často najednou ve velké nevýhodě, protože o jejich nemovitosti nebyl zájem vůbec.

Reálná inflace pro vlastníky nemovitostí navíc může být mnohem vyšší, protože

ceny materiálů, stavebních prací, lidské práce (tedy vše s čím musí majitel do budoucna počítat pro zachování hodnoty své nemovitosti) šly nahoru až extrémně. Pro některé vlastníky, kteří mají nemovitosti v horším technickém stavu, tak může být praktičtější své nemovitostí raději prodat, než třeba ve své aktuální situaci řešit náročnou revitalizaci s nejistým výsledkem.

A co z toho plyne? Doba je turbulentní a kdo na chvilku zastaví a dlouho jede na setrvačník, může mu ujet vlak. Pokud pro Vás pronajímání není denním chlebem, můžete se zbytečně připravit o výnos tím, že špatně nastavíte cenu, podmínky ve smlouvě či vyberete nevhodného nájemce. Spousta klientů se na mne v poslední době obrací s tím, že už nemají sílu a energii to vše řešit ke své běžné činnosti. Pokud jste na tom stejně, přijďte se za mnou poradit i Vy!

Ing. Jan Kantner

15 let praxe při prodeji
a pronájmu Vašich nemovitostí

+420 739 367 279

kantner@pubec.cz

Navštivte profil makléře

Koupit nový nebo starší byt?

To je dilema. Sám vlastním několik bytů - některé jsou ve starší zástavbě, některé jsem kupoval zcela nové a odpověď nebude úplně jednoznačná. :-)

Novostavba má své nesporné výhody – jedná se o právě dokončený projekt, vše je nové a v záruce a většinou Vás nečekají žádné další zásadní investice. Nová nemovitost má také zpravidla nižší provozní náklady, neboť již při výstavbě většina developerů dbá na moderní materiály, technologie a úspory energií. Novostavby tak vyhovují moderním nárokům na bydlení i přísným požadavkům na energetickou náročnost, u starších domů se naopak můžeme setkat s nedostatečnou tepelnou a zvukovou izolací, netěsnícími okny či nevyhovujícími výtahy (pokud vůbec v bytovém domě jsou). To vše se pak může promítnout nejen do příspěvků do fondu oprav, ale také třeba nákladů na vytápění.

Většina bytů v novostavbách má i promyšlené samotné dispozice, místnosti bývají vzdušné a světlé, výtah je samozřejmostí. Také se nemusíte trápit s parkováním jako u starší zástavby, protože vyhrazené parkovací místo máte k dispozici přímo v objektu.

Určitě je dobré zmínit občanskou vybavenost. V případě starší zástavby bývá velmi dobrá, a to i u panelákových sídlišť, u nové zástavby je to spíš případ od případu. Pokud tedy budete uvažovat o koupi vlastního bydlení, v klidu si projděte celou lokalitu a všímejte si, zda je v dosahu bytového domu škola či školka, MHD nebo supermarket pro běžné nákupy.

U staršího bytu máte nespornou výhodu v tom, že na vlastní oči si můžete fyzicky prohlédnout nemovitost, kterou kupujete. Což u nové výstavby nebývá pravidlem, spíše naopak. Není nic výjimečného, že novostavby začíná developer prodávat ještě před vydáním stavebního povolení a termín kolaudace a případného nastěhování je občas v nedohlednu. Na druhou stranu někteří developeři startují s lákavými cenami. Osobně jsem koupil pár bytů takto na začátku výstavby, a i když se mi tehdy i zaváděcí ceně zdály poněkud vysoké, s odstupem několika málo let vím, jak dobře jsem tehdy tyto byty pořídil.

Financovat kupní cenu prostřednictvím hypotéky je možné jak u starší nemovitosti, tak u nové výstavby, tam je většinou průběžné financování a vstřícný developer Vám může nastavit i individuální platební kalendář dle vašich možností. Setkáváme se i s případy, kdy developerovi stačí složit na začátku výstavby pouze 10 % kupní ceny a zbývající část požaduje až po kolaudaci. Záleží na tom, jak je developer kapitálově silný, zda potřebuje k výstavbě použít i Vámi složené finanční prostředky či zda využívá tzv. projektové financování. Pozor byste si měli dát, zvláště v dnešní době, na případnou inflační doložku, kterou si někteří developeři s klienty sjednávají (z důvodu rostoucích cen materiálu a stavebních prací) a mohou jí pak uplatňovat v průběhu výstavby. To může koupi novostavby citelně prodražit. Zjistěte si o developerovi co nejvíce informací, především se zajímejte o jeho historii a již realizované projekty.

Mezi výhody bytů ve starší zástavbě patří jednoznačně jejich cena. Ta může být i o polovinu nižší než u srovnatelně velkého bytu v novostavbě ve stejné lokalitě. Na druhou stranu pořizovací cena bytu je pouze prvotní náklad. Následná případná rekonstrukce často představuje další nemalé finanční výdaje. Nižší vstupní investice u staršího bytu také nezřídka provází vyšší provozní náklady.

Jsou i další aspekty, které byste při koupi nemovitosti měli vzít v potaz. Budu v bytě bydlet nebo ho pronajímat? Pokud ho budu pronajímat, kolik bude činit nájemné a jaká bude návratnost? Budu byt jednou chtít přenechat svým dětem? Nepovede v blízkosti bytového domu nějaká veřejně prospěšná stavba (např. velkokapacitní silnice)?

Z uvedeného vyplývá, že odpověď, zda koupit nový či starší byt, není úplně jednoduchá. Jak jsem již zmínil, v mém soukromém portfoliu mám byty nové i starší. Vždy jsem při rozhodování zohledňoval i své pocity a dojmy. A to i u novostaveb, byť při podpisu smlouvy byla nanejvýš shrnutá ornice. :-) Ale vždy jsem se zajel na místo podívat, prošel si ho a odpověděl si kladně na otázku, zda bych si dokázal představit na takovém místě žít.

Zdeněk Helma

realitní makléř

Když hledáte profíka a osobní přístup

V Realitní kanceláři Pubec působím od července 2011. Přišel jsem jako ostřílený magistrátní úředník, který měl za sebou od roku 2006 prodej několika stovek městských bytů a nebytovek, byl spolutvůrcem privatizace tzv. vojenských bytů a také vedl oddělení prodeje městských bytů.

Ke každé zakázce přistupuji vždy stoprocentně s cílem o maximální spokojenost všech zúčastněných stran. Jsem přesvědčený o tom, že individuální přístup, naslouchání potřebám klientů a jejich následné efektivní řešení je tou správnou cestou, kterou se mi – věřím – daří úspěšně naplňovat.

Klient je pro mě vždy na prvním místě.

Prémiové služby

Pokud hledáte opravdu kvalitní realitní služby, jste na správné adrese. U jakékoli zakázky je pro mě důležité spojení kvality provedené služby se současným zaměřením na každý, byť sebemenší detail, který je velmi často tím rozhodujícím faktorem úspěchu. Budu Vám pozorně naslouchat a následně doporučím to nejlepší možné řešení. Budu s Vámi mluvit vždy na rovinu a řeknu Vám, jak bych se ve Vaší situaci sám zachoval. Zakládám si na vzájemné důvěře a empatickém osobním přístupu založeném na dostatku zkušeností nejen na realitním trhu.

Jsem tu pro Vás.

Kontakt

+420 734 754 067
helma@pubec.cz

Navštivte profil makléře

Zdeněk Helma

TOHLE JE DŮLEŽITÉ

Prodat, koupit, pronajmout

a hlavně si plnit sny...

Dnešní situace na realitním trhu umožňuje, aby každý bydlel podle svých aktuálních představ, možností a snů. Dávno je konec doby, kdy jedinou možností na vlastní bydlení byl panelákový byt po babičce. Ano, možná ho máte – ale Vaše sny nenaplňuje. A pro někoho jiného by právě tento byt byl nyní splněným snem. A od toho jsme tady my – realitní makléři. Vyposlechneme si Vaše přání, potřeby a touhy o bydlení, o místě pro rekreaci nebo pro podnikání a pustíme se do práce! Zvážíme Vaši aktuální situaci a navrhneme Vám řešení. Samozřejmě chceme, abyste byli maximálně spokojení, ale také, aby se splnily i Vaše sny.

Třeba pán, který se rozhodne skoncovat už s motorkou. Garáž pro motorku je najednou zbytečností a pro nový koníček – karavan, je malá. No, proč ne? Garáž můžeme prodat a pro karavan najdeme kryté stání.

Manželé postavili před léty krásný velký dům s udržovanou zahradou na vesnici, kde plánovali život i s dcerami a možná i jejich rodinami. Dcery jsou velmi šikovné, studovaly v zahraničí a jak to tak bývá, v zahraničí se usadily a dokonce i provdaly. Těmto manželům by se teď hodil spíš menší domek ve městě, kde budou mít blízko veškeré služby i zdravotní péči. A my máme naopak poptávku na domek na vesnici od mladého páru s dětmi – brzy již třemi, pro který by byl domek v klidném prostředí vesnice a s bezpečnou velkou zahradou pro děti, přesně snovým řešením aktuálního stavu.

Možná se ve Vás probudil v poslední době vinař a Vaše srdce to táhne na Jižní Moravu, kde chcete mít vlastní sklípek a možná i kousek vinohradu. Řekněte nám své přání a my ho začneme hned realizovat. A třeba za námi přijdete o pár měsíců později a řeknete nám, že Vás to cestování už omrzelo a chcete vyměnit domek v Plzni za domek u Pasohlávek. Není problém – od toho jsme tady – pro domek v Plzni najdeme kupce a Vy si můžete zase splnit svůj sen a mít domek s vinařstvím na jihu.

Šumava je krásná a Hracholusky už Vás omrzely? No, dobře. Povězte mi to! Nabídnu Vám apartmán v Železné Rudě a jeho nákup budeme financovat prodejem chaty na Hracholuskách. Pro Vás to bude bez starostí – můžete začít plánovat lyžování, sbírání hub a výlety po horách.

A těch příběhů, které dnes řešíme, by mohlo být nespočet. Jsme v době, kdy realitní trh nabízí nepřeberné množství možností a my jsme tady od toho, abychom realizovali vždy to pro Vás správné řešení. Můžete se na nás obrátit s jednoduchým požadavkem na prodej domu, na pronájem bytu nebo s analýzou tržní ceny Vaší nemovitosti. Ale můžete se na nás obrátit i s Vaším snem, plánem, přáním.

Lapače snů u Vás doma vyčíst neumíme – zatím :-), ale pokud nám Vaše přání popíšete, hned se pustíme do toho, aby se Váš sen o bydlení splnil. Doma, na chatě, ve Vaší firmě nebo v garáži trávíte spoustu času – tak ať je to to správné místo, kde budete maximálně šťastní!

Bc. Veronika Brotanová

realitní makléřka

Statistiky

Počet zakázek, které jsem realizovala nebo se na nich podílela od ledna 2018 do srpna 2023: **432 zakázek**

Hodnota realizovaných nemovitostí v roce 2023: **50.000.000,- Kč**

Kontakt

+420 739 628 321
brotanova@pubec.cz

Navštivte profil makléře

Ty nejlepší věci přicházejí neočekávaně

Celou svou profesní kariéru jsem strávila ve službách - práci v oblasti služeb zákazníkům považuji za své poslání. Prošla jsem několik nadnárodních firem v oblasti služeb - pohybovala jsem se jak v místním, tak mezinárodním prostředí. A protože ty nejlepší věci přicházejí neočekávaně, před 6 lety, když jsem se rozhodla profesně vrátit zpátky do Plzně, upoutala mě nabídka Realitní kanceláře Pubec. RK Pubec jsem znala, dokonce jsem přes ni již v minulosti kupovala rodinný dům. Líbilo se mi profesionální prostředí, vysoká úroveň a rozsah služeb i dlouhodobá špičková reputace. Proto jsem se rozhodla pro velký krok - přestup do oblasti realit. Byl to velký posun a rozhodnutí, kterého určitě nelituji.

Prodejem své nemovitosti se zákazník loučí s částí své historie

Stále více si užívám každým dnem práci s klienty a rozmanitost jejich požadavků i potřeb v oblasti nemovitostí. Prodeje pozemků, bytů, rodinných domů, komerčních nemovitostí, ale i pronájmy a analýzy tržní ceny - každý požadavek je trochu specifický. Není divu, zákazník se prodejem své nemovitosti loučí s částí své historie, nebo nákupem/pronájmem startuje novou životní etapu a při takto velkém rozhodnutí si zaslouží individuální přístup. A tato pestrost každodenní práce mě nesmírně baví.

Spokojený klient nestačí!

Ke každému klientovi přistupuji individuálně, snažím se poslouchat jeho přání a potřeby a jakoukoliv transakci s nemovitostmi zákazníkovi maximálně zefektivnit. Každý, kdo už má zkušenost s prodejem, nákupem nebo pronájmem nějaké nemovitosti, dobře ví, že jakákoliv realitní operace je spousta administrativy, času i různých kroků kolem, často jde o stres a někdy o složité životní situace. Mým cílem je, aby klient nemusel všechny ty kroky vidět, aby se s nimi nemusel zatěžovat, a aby vždy šlo o příjemný zážitek. Vždy se snažím celý proces obchodu maximálně zjednodušit a práci přebírám na sebe. Nepracuji podle přesného mustru, ale každý obchodní případ vnímám jako jedinečný a originální, stejně jako přístup k člověku, který za ním stojí. Nestačí mi, aby klient byl s obchodem spokojený, chci, aby se cítil nadšený a celý proces byl pro něj příjemným zážitkem, na který bude rád vzpomínat. A to je na mé práci tak krásné...

Pracovní den s realitním makléřem

Pro kolegy a čtenáře z našeho realitního oboru zde budu psát o zřejmě již dávno známých faktech, nicméně vám, ostatní neodborné veřejnosti, bych ráda nechala nahlédnout do našeho běžného pracovního dne realitního zprostředkovatele, chcete-li obchodníka s nemovitostmi nebo makléře. Označení naší profese „realiťák" opravdu nesnáším a nikdy jej v mém podání proto neuslyšíte, ani nikde psané neuvidíte. Ráda bych Vám zároveň nastínila, jaká úskalí a jaké úsilí naše práce obnáší a jaké předpoklady jsou pro naši práci samozřejmostí.

Úvodem bych ráda podotkla, že termín „ pracovní doba " je pro nás aktivní realitní makléře vlastně neexistující pojem, není daná časem a dobou, ale řídí se potřebami našich klientů a aktuální situací. Náš běžný pracovní den začíná obyčejně příchodem na pracoviště do naší společné kanceláře, někdy startujeme rovnou v terénu na prohlídkách anebo na schůzkách, úřadech apod. Dnešní den, kdy sepisuji tyto řádky pro vás, je středa a vlastně pro mnohé profese polovina pracovního týdne. Po příchodu na pracoviště zkontrolujeme, postupně rozkrýváme a následně řešíme e-mailovou korespondenci a telefonní komunikaci za předešlé pozdní odpoledne a večer. Ano, je tomu tak, ne všichni lidé si uvědomují a respektují, že pracovní den nás makléřů má také někdy svůj konec, a že se nemůžeme věnovat pozdním večerním či nočním telefonátům některých koupěchtivých klientů, které pak rádi odbavíme další den. Také je zapotřebí nahlédnout do pracovního diáře a zkontrolovat úkoly pro aktuální a následující den, které zahrnují různé termíny, schůzky, prohlídky a jednání. Pod tímto vším si můžete představit řadu důležitých osobních schůzek s klienty ať už v prostorách RK Pubec, v místě prodeje, koupě nemovitosti, pronájmu či tržního ocenění, desítky telefonických hovorů během dne, hromady e-mailů s poptávkami, dotazy a požadavky, dále shromažďování důležitých podkladů pro vyhotovení právních dokumentů nebo pro případné finanční zajištění obchodu s klienty, návštěvy a jednání na rozličných úřadech jako je katastrální, stavební, obecní úřady, stavební archiv, banky, advokátní kanceláře a jiné další. Velmi důležitým bodem dne jsou prohlídky již nabízených nemovitostí nebo nemovitostí, které se teprve takzvaně „připravují" pro následnou realizaci obchodu, kterým my říkáme „nábor". Tyto naše aktivity obnášejí obecně jak pro nábor či prodej nebo pronájem nemovitosti velmi precizní předchozí přípravu a plánování, domluvy s klienty a následně prohlídky nemovitostí. Snažíme se objektivně prezentovat nabízenou nemovitost, zájemce obeznámit se všemi klady a případnými zápory a poskytnou pravdivé informace. Musíme být připraveni zodpovědět veškeré i všetečné dotazy klientů okamžitě, případně na ně odpovědět dodatečně.

Za součást naší obsáhlé pracovní náplně je považována i úzká spolupráce s osvědčenými profesionálními fotografy a filmaři, kteří pro nás nemovitosti fotí ze země i z výšky z dronu a natáčejí videa pro následnou prezentaci na realitní servery, sociální sítě a hlavně na firemní web pubec.cz, kde vždy naleznete naši kompletní nabídku. Je to mnohdy i pro profíky oříšek kupříkladu z polorozpadlé dřevěné boudy přenést na Vás, zájemce, ten nejpříjemnější dojem kdysi před lety útulné chatičky. Kreativitě se meze nekladou a při asistenci této činnosti mnohdy přijdeme na nové nápady či podněty.

Kromě toho naše práce vyžaduje znalosti především realitního zákona, povědomí v oblasti stavebního práva a oblasti stavebně – technické, které jsou pro naši práci samozřejmostí, musíme znát základy katastrálního zákona a umět se orientovat i v odvětví financování nemovitostí. Dalším předpokladem pro kvalitně odvedenou práci je být dobrým obchodníkem, kdy hluboké znalosti realitního trhu v kombinaci s dobře nastaveným marketingem jsou základem našeho a následně Vašeho úspěchu. Nesmíme přitom zapomenout zůstat empatickým pozitivně naladěným naslouchačem, psychologem a také bezpečným řidičem s výbornými orientačními schopnostmi. Výborná znalost gramatiky, českého jazyka a bohatá slovní zásoba jsou samozřejmostí a předpokladem hlavně vynikající komunikace a úspěšné prezentace. Aby nám do sebe zapadalo vše vyváženě a naše činnost byla opravdu efektivní, potřebujeme k tomu přidat nutnou dávku logistiky.

Jak plyne z mého psaní o běžném pracovním dni nás makléřů, rozhodně o něm nelze mluvit jako o nudném, právě naopak. Po celou dobu činnosti musíme jako profíci dokazovat vysokou míru trpělivosti, diplomacie a samozřejmě dostát vysoké odbornosti. Jsme tvůrci improvizace, plánování a logistiky.

Skutečnosti velmi negativně ovlivňující naši práci jsou především nezodpovědnost klienta, nepravdomluvnost, nedochvilnost, nerespektování času pro soukromí a neuznávání našeho mimopracovního života. Našim hlavním a nejdůležitějším posláním je být Vaším jedinečným pomocníkem při zobchodování Vaší nemovitosti a spolehlivým průvodcem na spokojené cestě k Vašemu vysněnému bydlení. Za sebe jsem ráda a děkuji Vám, že většina z Vás si naší práce váží a dokáže ji náležitě docenit. Zůstaňte nám, prosím, nakloněni, vždyť s radostí plníme Vaše sny.

Kontakt

+420 603 180 592
ujhazy@pubec.cz

Navštivte profil makléře

Váš průvodce světem realit.

Ida Ujházy

realitní makléřka

I když se to nezdá, už v mém příjmení je zcela patrné předurčení mého stávajícího povolání, kdy jméno Ujházy znamená v překladu „Novodomská“. Můj vztah k realitám byl tímto dám zřejmě již historicky, nicméně k této činnosti jsem se dostala přes řadu jiných odborných aktivit z oblasti laboratorní medicíny a obchodu. Po dobu několika let jsem sbírala pracovní a jazykové znalosti v zahraničí v Německu, Rakousku a Nizozemí, kde jsem měla možnost se rovněž seznámit s mentalitou mnoha národů.

V roce 2021 jsem noficiálně naplno vstoupila do světa realit, byť již v minulosti jsem měla drobné vlastní zkušenosti v realitním prostředí a získala kontakty, kdy jsem si pro sebe a svou rodinu pronajímala bydlení a následně budovala bydlení vlastní. V tomto čase jsem měla příležitost jako klient nahlédnout pod pokličku realitního dění a být účastníkem realitního procesu. Již v tomto období jsem zjistila, že obor nemovitostí je velmi různorodý a zajímavý. Okamžikem nástupu do společnosti RK Pubec, ve které nyní pracuji, jsem zjistila, že mé úsudky byly naprosto pravdivé, neboť jsem v dennodenním kontaktu se svými klienty, kteří přede mnou odkrývají své sny a představy týkající se jejich plánovaného bydlení. Mým cílem a posláním je tato přání naplňovat. V rámci realitního procesu se musím plně sžít s klienty a musím umět detailně a dobře pochopit jejich záměr, a to, buď dobře zobchodovat jejich stávající nemovitost, a nebo jim pomoci nalézt bydlení na přání. Tyto kroky obnáší velké změny v jejich životních situacích, na kterých mám příležitost se osobně pozitivně podílet a nést pocit nejen zodpovědnosti, ale i velké důvěry.

Tato profese mne v současné době plně uspokojuje a naplňuje. Na jaře 2023 jsem si v dané oblasti rozšířila své profesní schopnosti a dovednosti, získala OSVĚDČENÍ O ZÍSKÁNÍ PROFESNÍ KVALIFIKACE "Realitní zprostředkovatelka", a zároveň s ním i mezinárodně uznávaný certifikát European Association of Real Estate Professions, které mne opravňují k certifikované činnosti.

Kombinace práce s lidmi a nemovitostmi je pro mne stále obohacující, je to velmi pestrá a různorodá profese, která zahrnuje množství různých činností z různých oborů, a z tohoto důvodu to není rozhodně žádná nuda, je to krásné poslání.

Jak zjistit *reálnou tržní cenu pozemku?*

Vzhledem k tomu, že prodej pozemků tvoří poměrně velký segment obchodů na realitním trhu, klade si otázky ohledně ceny pozemků značný počet našich klientů. A právě pro velkou četnost dotazů na toto téma, jsem se rozhodl připravit článek, jehož účelem je vysvětlení této problematiky široké veřejnosti.

Primárně bych vyzdvihl, že cenu pozemku určuje mnoho různých faktorů a skutečností, které nemusejí být na první pohled zcela zřejmé. Mnoho klientů volá do naší kanceláře s dotazem, že mají v nějaké obci pozemek o určité velikosti a po sdělení těchto základních informací očekávají, že jim přesně řekneme, za kolik pozemek prodají. Někteří se následně podivují či zlobí, když jim na základě jejich kusých informací nejsme schopni cenu pozemku odpovědně sdělit, a myslí si, že ji víme, ale nechceme jim ji říci. My zásadně nechceme někoho uvést v omyl ať sdělením nižší nebo příliš vysoké nereálné ceny a tak ho zbytečně klamat nebo v něm naopak vzbudit nereálná očekávání.

Jaké parametry jsou tedy určující pro cenu pozemku?

- poloha pozemku
- využitelnost pozemku daná územním plánem příslušné obce
- velikost pozemku
- místně stanovené regulativy
- dostupnost inženýrských sítí
- zajištění přístupu a příjezdu na pozemek
- ochranná pásma a další omezení
- připravenost pozemku na výstavbu
- další místní specifika

Nyní bych uvedené body rozebral trochu podrobněji, aby bylo patrné, co a jak ovlivňují, a proč jsou vlastně důležité pro určení ceny pozemku.

Poloha pozemku

Jedná se o jeden z nejdůležitějších parametrů! Je obrovský rozdíl, zda se pozemek nachází na nějakém žádaném místě, např. ve velkém městě či v jeho bezprostřední blízkosti, a nebo se nachází na sice krásném místě, ale někde na konci světa. Každý ví, že pozemek v Praze je dražší než srovnatelný pozemek v Plzni. Málokdo si však uvědomí, že poloha pozemku sice dá určitou představu o ceně, nicméně jedná se o velice široký cenový rozsah, který např. v Plzni může být v rozmezí od 10 Kč/m^2 až po např. 20.000 Kč za m^2. A až další výše uvedené parametry tuto cenu dále zpřesňují.

Využitelnost pozemku daná územním plánem příslušné obce

Jedná se o bezesporu jeden z dalších zásadních parametrů při určování ceny pozemku. Je jasným rozdílem, zda je územním plánem obce pozemek určen pro bytovou výstavbu, bydlení v rodinných domech, či např. jako veřejná zeleň. Uvedené bych Vám přiblížil následujícím způsobem: Pokud budeme mít v Plzni vedle sebe 3 stejné pozemky a každý z nich bude mít takto diametrálně odlišné určení dle územního plánu obce, bude reálná cena prvního z nich někde okolo 8.000 – 16.000 tis. Kč/m^2, druhého 4.000 – 7.000 tis. Kč/m^2 a cena třetího bude 15 Kč – 60 Kč/m^2. Příklad jsem pro potřebu tohoto

článku velice zjednodušil, nicméně si myslím, že tento příklad názorně ukazuje, jak je územní plán pro určení ceny pozemku důležitý a jak se může cena dvou sousedních pozemků na jednom místě lišit, pokud jsou z hlediska územního plánu zařazeny do odlišných kategorií využití. I proto je často řízení o změnách územního plánu velice složité a promlouvají do něj často silné osobní i politické tlaky různých jedinců a skupin, protože při řešení územního plánu obcí jde zpravidla o velké peníze a je v něm prostor pro velké spekulace.

Velikost pozemku

Vedle využitelnosti pozemků dle územního plánu jsou odlišné i ideální velikosti pozemků. Například u stavebních pozemků jsou nejžádanější velikosti v rozmezí 700 m^2 – 1000 m^2. Nicméně to, že jsou nejžádanější, neznamená, že se u nich dá docílit nejvyšší ceny za 1 m^2 pozemku. Cena za 1 m^2 je vždy nejvyšší u nestandardně malých pozemků – od 450 do 600 m^2, kdy často už tak malý pozemek mnoha lidem nevyhovuje a je o něj proto menší zájem. Nicméně pokud se najde někdo, kdo ho bude ochotný koupit, je zpravidla ochotný zaplatit za 1 m^2 tohoto pozemku více, protože celková cena za malý pozemek vyjde ve finální částce méně, než u větších pozemků s nižší cenou za 1 m^2. Pravděpodobnost, že takový obchod bude úspěšný, je samozřejmě nižší než u pozemků nejžádanější velikosti.

Místně stanovené regulativy

Tyto regulativy se zjišťují na místně příslušném stavebním úřadě a určují vlastnosti budov, které se na konkrétních pozemcích dají postavit. Přísně pojatý regulativ určující při výstavbě velké množství omezení tak může odradit mnoho zájemců, protože na pozemku následně není možné postavit stavbu dle jejich představ. Nepřímo tak působí i na cenu pozemku, protože snižuje zájem o jeho koupi.

Prověření místních regulativů není možné okamžitě. Například obce mají na vyřízení našich dotazů lhůtu 30 dnů, tj. pokud jsme nuceni se na některé věci oficiálně dotazovat, je naše práce závislá i na tom, jak rychle na naše dotazy příslušné úřady zareagují.

Zcela specificky regulativy ovlivňují využití komerčních pozemků, kde mohou výrazně omezit činnosti, které mohou být následně na pozemku provozovány. Problematika komerčních pozemků je velice rozsáhlá, zmiňuji ji tak jen takto okrajově v tomto bodu, protože by sama o sobě vydala na další obsáhlý článek.

Dostupnost inženýrských sítí

Jedná se o problematiku opět velice opomíjenou ze strany prodávajících. O pozemky s kompletním zasíťováním (elektřina, vodovod, kanalizace) je samozřejmě mnohem větší zájem a tím pádem se i prodávají za vyšší cenu, než u pozemků s částečným zasíťováním nebo vůbec žádným. To, že v obci je zavedena elektřina a je tam vybudován obecní vodovod a kanalizace totiž automaticky neznamená, že se na tyto inženýrské sítě půjde připojit (např. z důvodu nedostatečné kapacity přenosové soustavy, vodovodu či čističky odpadních vod). Pokud tak pozemek není připojen, jeho napojení klade na kupujícího nároky v podobě určité nejistoty, starostí technických i administrativních a v neposlední řadě často i další finanční náklady. To vše následně snižuje prodejní cenu takového pozemku.

Zajištění přístupu a příjezdu k pozemku

Zajištění přístupu a příjezdu k pozemku je velice důležité jak při žádání o stavební povolení, tak při financování koupě pozemku, a samozřejmě i při následném užívání pozemku. Pokud na pozemek není zajištěn přístup a příjezd po obecní komunikaci, vzniknou problémy s udělením stavebního povolení i s financováním ze strany banky, pokud kupující financuje pořízení pozemku hypotečním úvěrem. Další problémy následně mohou vzniknout při užívání pozemku, kdy může dojít k právním sporům ohledně

přístupu na pozemek, což může jeho užívání velice zkomplikovat a znepříjemnit.

Obecně vzato, problém s přístupem a příjezdem na pozemek je považován za závažnou právní vadu. Taková právní vada výrazně snižuje cenu pozemku. Chybějící přístup tak může hezký stavební pozemek přesunout ze segmentu žádaného zboží mezi spekulativní nemovitosti, které je možné prodat jen se slevou odpovídající míře rizika, které s sebou nejistota vyřešení přístupu a příjezdu na pozemek nese.

Ochranná pásma a další omezení

Kdo z nás by nechtěl vlastnit stavební pozemek na krásném klidném místě u lesa. Málokdo si však uvědomuje, že okolo každého lesního pozemku se nachází ochranné pásmo lesa (zpravidla v šířce 50 m), a že výstavba v tomto ochranném pásmu podléhá vždy souhlasu ze strany odboru životního prostředí příslušného magistrátu či obce. Pozemek, nacházející se v blízkosti lesa, tak může být v územním plánu vedený jako určený pro zástavbu, nicméně z důvodu ochranného pásma lesa může být možná výstavba jen na určité části tohoto pozemku. V některých případech ochranné pásmo lesa může výstavbu i úplně znemožnit.

Kromě ochranného pásma lesa existují i další ochranná pásma jako je např. ochranné pásmo el. vedení, plynovodu, ropovodu, železniční trati, silniční komunikace, biotopu a koridorů pro zvěř, zdroje pitné vody atd. Při určení ceny pozemku je potřeba vždy posuzovat, zda taková ochranná pásma na oceňovaný pozemek nezasahují a pokud ano, tak jakým způsobem omezí užití pozemku a případnou výstavbu na něm. Ochranná pásma zasahující na oceňovaný pozemek tak opět mohou velice negativně ovlivnit jeho cenu.

Připravenost pozemku na výstavbu

Velice často nás kontaktují lidé, že vlastní část pole, které je v budoucnu určeno územním plánem obce pro výstavbu např. rodinných domů, a že by toto pole chtěli prodat jako stavební pozemek s tím, že stavební pozemky se v obci prodávají za určitou částku a oni ji za toto pole chtějí také. Vůbec si však neuvědomují, že než bude možné na takovém pozemku postavit rodinný dům, bude potřeba zpracovat územní záměr na zastavění celé takové lokality, lokalitu zasíťovat, vytvořit v ní komunikace atd. To vše samozřejmě musí někdo provést, musí na tom být shoda a musí to někdo zaplatit. Dokud toto není hotovo, není možné takovou část pole považovat za stavební pozemek a její cena je zlomkem ceny, za kterou se výsledný stavební pozemek bude prodávat.

Další místní specifika

Jedná se např. o sousedské vztahy, občanskou vybavenost v obci, množství a kvalitu pracovních příležitostí v rozumné vzdálenosti, atraktivitu lokality, terénní sklon, nabídku a poptávku po pozemcích v místě, vady ovlivňující kvalitu života, dostatek či nedostatek vody atd. Na první pohled se tato specifika jeví jako podružná, nicméně i ta jsou velice důležitá z hlediska zájmu o konkrétní pozemky a tím pádem i jejich ceny. Např. plánovat postavit rodinný dům na pozemku v blízkosti provozu vepřína, který celé okolí zamořuje nepříjemným zápachem, je velice ošidné. Takový pozemek je rozhodně prodejný (již jsem několik takových prodejů realizoval), nicméně cena pozemku musí být úměrně nižší případným specifickým problémům dané lokality. Kupující je vždy potřeba na takové skutečnosti upozornit, aby byli o uvedeném informováni a nepovažovali to za vadu, se kterou nebyli seznámeni.

Ze všeho výše uvedeného je myslím jasně patrné, že problematika stanovení reálné tržní ceny pozemku není jednoduchá a že není možné se jen podívat do mapy a od stolu říci, tento pozemek má takovou cenu. Vždy je potřeba si při kalkulaci jeho ceny zjistit mnoho různých údajů a parametrů, na pozemek se ideálně zajet osobně podívat, dotázat se příslušných úřadů na možnosti využití pozemku atd. A toto vše není rozhodně možné na počkání během jednoho telefonického hovoru.

Pokud budete chtít znát cenu svého pozemku, určitě budu rád, když se na mne nebo mé kolegy obrátíte. Rádi Vám v tomto pomůžeme, jen potřebujeme prostor a čas na zjištění všech důležitých informací, které cenu pozemku ovlivňují, abychom je mohli řádně vyhodnotit a poskytnout Vám tak relevantní odpovědi na Vaše dotazy.

Michal Mašek

+420 733 108 284
masek@pubec.cz

Navštivte profil makléře

Řadový rodinný dům na prodej

V PLZNI - KŘIMICÍCH

Dům se nachází vedle zámecké zahrady v západní části Plzně, v Křimicích. Jedná se o novostavbu s dispozicí 5+kk s terasou a s předzahrádkou v uzavřeném areálu s pěti dalšími novými domy. Vytápění domu je řešeno tepelným čerpadlem (podlahové vytápění v celém domě). K domu náleží 2 krytá parkovací stání, která jsou již zahrnuta v ceně, v rámci nadstandardu je lze osadit garážovými vraty. Vjezd do areálu je řešen vjezdovou branou na dálkové ovládání. Součástí areálu je taktéž společný bazén s technologií a kultivované společné prostory. Počítáno je i s několika parkovacími místy pro návštěvy.

5+kk
dispozice

terasa s předzahrádkou
od 41 m² do 125 m²

od 138 m²
užitná plocha

2 parkovací stání
krytá

řadové domy Křimice

STAVBA DOKONČENA

Řadové domy Křimice

1NP (přízemí)

vstupní předsíň, koupelna s WC, komora a centrální obývací pokoj s kuchyňským koutem

2NP (patro)

4 samostatné pokoje a koupelna s WC

Kontakt

Kontakt na makléře:
Jan Kantner
(+420) 739 367 279
kantner@pubec.cz

Detail nabídky:

Číslo inzerátu: *PL20484JK*

Rezidence Janov

v prodeji celkem 9 apartmánů

1+kk

od 26,4 m²

2+kk

od 37,3 m²

3+kk

od 60,2 m²

K apartmánu je nutné dokoupit venkovní parkovací stání.

Rezidence Janov

Apartmány v Jizerských horách

Komorní projekt Rezidence Janov nabízí celkem 9 horských apartmánů, od jednotek typu 1+kk až po rodinné apartmány 3+kk. Objekt bývalého penzionu projde celkovou rekonstrukcí, aby svým novým uživatelům nabídl současný vysoký komfort. Dokončení rekonstrukce je plánováno v první polovině roku 2024.

Jedná se o jednotky s dispozicí 1+kk až po rodinné apartmány 3+kk. Jednotky jsou rozdělené do dvou nadzemních podlaží. Každý apartmán má vlastní ski-box v lyžárně (v ceně apartmánu) a možnost dokoupení cyklo-boxu v samostatném objektu (cena 100 tis. Kč).

Proč zvolit apartmán v Rezidenci Janov?

- energeticky úsporná budova
- vyřešená akustika
- vlastní parkování
- vytápěná lyžárna
- pěkná lokalita
- kvalita stavby
- promyšlené dispozice
- komorní projekt
- dopravní dostupnost
- možnost cykloboxu

Kontakt

Kontakt na makléře:
Michal Mašek
(+420) 733 108 284
masek@pubec.cz

Detail projektu:

REZIDENCE

FRANTIŠKOVY LÁZNĚ

Výstavba běží dle harmonogramu

Přinášíme Vám nabídku nových bytů o dispozicích 2+kk až 4+1 v novostavbě bytových domů v jedinečné lokalitě ve Františkových Lázních. Jedná se o nadstandardní byty s výměrami 52 až 122,5 m².
Cca polovina bytů disponuje balkónem nebo terasou.

Prodáno již cca 25 %

Uvažujete o bydlení v exkluzivní lokalitě, jakou jsou Františkovy Lázně? Připravili jsme pro Vás do nabídky prodej 4 nových bytových domů s byty o dispozicích 2+kk – 4+1 v nadstandardním provedení. Díky takovému bydlení si můžete naplno užít atmosféru lázeňského města a vychutnat si příležitosti k odpočinku, které Františkovy Lázně nabízejí.

V projektu vzniká celkem 48 bytových jednotek o podlahové ploše od 52 m² do 122,5 m², z nichž polovina má k dispozici velkoryse pojaté terasy. K uvedeným bytovým jednotkám bude k dispozici 65 parkovacích míst.

Projekt je nyní ve fázi dokončené hrubé stavby s provedenými vnitřními instalacemi. V současné době probíhají dokončovací práce a bude následovat kolaudační řízení.

Pokud Vás tento bytový projekt zaujal, neváhejte kontaktovat našeho makléře pana Michala Maška. Rád Vám k této nemovitosti poskytne veškeré informace, představí Vám byty, které ještě jsou k dispozici a zajistí jejich bezpečné pořízení.

Rezidence Františkovy Lázně

Cena bytu se pohybuje
od 3 420 000 Kč
do 7 650 000 Kč

Kontakt

Kontakt na makléře:
Michal Mašek
(+420) 733 108 284
masek@pubec.cz

Detail projektu:

Číslo inzerátu: *20506MA*

PUBEC

Realitní kancelář Pubec

Nehledejte kupce, na to máte Pubce.

+420 377 226 767 | info@pubec.cz
Šafaříkovy sady 2455/5, 301 00 Plzeň

pubec.cz