

Magazín nejen o realitách v Plzeňském kraji



Bulletin

číslo 155 | 09 2025



Nové byty v Plzni

Více na str. 17

Aktuální předkupní práva

Více na str. 3

TÉMA

**Skryté vady
nemovitostí**

TÉMA

**Aktuální situace
na trhu s nemovitostmi
– byty v Plzni**



Ocenění nemovitosti

Nově na našem webu www.pubec.cz, nabízíme ocenění nemovitostí:

Odhad nemovitosti zdarma

Okamžitý orientační odhad nemovitosti, který slouží pro rychlý, ale jen hrubý odhad ceny bytu nebo domu v zadané lokalitě, počítaný z dat internetových databází.

Tržní ocenění nemovitosti

Pokud potřebujete přesnou tržní cenu (např. pro prodej, dědictví, rozvod, majetkové vypořádání nebo vyjednávání s bankou). Výstupem je profesionální písemný dokument.

odhad online zdarma →

objednávka ocenění →



**Potřebujete ocenit
nemovitost?**

Kontaktujte nás

+420 734 202 600

www.pubec.cz

Více informací na str. 7.

Mgr. Šárka Pubcová
ředitelka společnosti



Vážení čtenáři,

podzim je tady v celé své kráse – listy se barví, rána jsou chladnější a večery lákají k tomu, abychom se zabalili do deky a dali si hrnek horkého čaje. Je to období, kdy se zpomaluje příroda, ale realitní trh naopak nespí. Stále řešíme témata, která mohou ovlivnit nejen koupi či prodej nemovitosti, ale i Vaše každodenní rozhodování.

V tomto čísle se proto podíváme na to, jak fungují předkupní práva, jak se stanovuje hodnota nemovitostí a proč je dobré mít oči otevřené, když může dům nebo byt skrývat nečekané vady. Neunikne nám ani aktuální pohled na bytový trh, tipy, proč je výhodné přenechat pronájem realitní kanceláři, a také novinky v nabídce nových bytů.

Podzim je ideální čas na nové plány – ať už hledáte vysněné bydlení, zvažujete investici, nebo si jen chcete rozšířit obzory. Přejeme vám, aby vám naše články byly inspirací stejně, jako je barevný podzim inspirací přírodě.

Příjemné čtení!

Vaše Šárka Pubcová

Navštivte nás online
na www.pubec.cz



Obsah

- 3 T É M A
Aktuální předkupní práva
- 5 T É M A
Ocenění nemovitosti
- 7 T É M A
Skryté vady nemovitostí
- 11 T É M A
Situace na trhu s nemovitostmi – byty
- 11 T É M A
Proč nájem realizovat s RK
- 17 N O V O S T A V B Y
Nové byty

Realitní magazín Bulletin, číslo 155
2. vydání pro rok 2025
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.: +420 734 202 600 | info@pubec.cz

Objednávky pravidelného odběru
tel.: 734 202 600 | info@pubec.cz | v sídle společnosti

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

Toto vydání vychází 30. 9. 2025 | Příští vydání 31. 3. 2026
© REALITNÍ KANCELÁŘ PUBEC, s. r. o.

PŘEDKUPNÍ PRÁVA: *Kdo má právo koupit nemovitost jako první?*

Představte si, že prodáváte svůj podíl na domě, pozemek v národním parku nebo třeba historickou budovu. V některých případech nestačí najít kupce a podepsat smlouvu – nejdříve musíte nabídnout nemovitost někomu jinému, protože má takzvané předkupní právo. Ale co to vlastně znamená?

Mgr. Šárka Pubcová

ředitelka firmy



+420 734 202 600

pubcova@pubec.cz



Předkupní právo je zvláštní právní nástroj, který dává určité osobě nebo i státu přednostní možnost, koupit věc dříve, než ji prodáte někomu jinému. Slouží k ochraně spoluvlastníků, nájemců, státu nebo veřejného zájmu, například pokud jde o ochranu přírody nebo kulturního dědictví.

Český právní řád zná různé druhy předkupních práv: zákonná, která vyplývají přímo ze zákona, i smluvní, která si dohodnou dvě strany mezi sebou. Některá chrání jednotlivce, jiná celý stát.

A) Zákonné předkupní právo

Vyplývá přímo ze zákonů, bez nutnosti písemného ujednání. V současnosti se v ČR zákonné předkupní právo uplatňuje především v těchto případech:

Předkupní právo vlastníka pozemku a vlastníka stavby

Je-li stavba vlastněná jednou osobou postavena na cizím pozemku, vzniká vzájemné předkupní právo mezi vlastníkem pozemku a vlastníkem stavby.

Tj. pokud se majitel pozemku, na které stojí stavba, kterou vlastní někdo jiný, rozhodne pozemek prodat, musí nejprve nabídnout pozemek majiteli stavby, a naopak. Cílem je, aby vlastníkem stavby i pozemku byla stejná osoba a stavba se tak mohla stát součástí pozemku.

Předkupní právo nájemce

Vznikla-li jednotka rozdělením práva k domu nebo pozemku na vlastnické právo k jednotkám, má nájemce bytu předkupní právo k jednotce při jejím prvním převodu.

Při rozdělení domu na jednotky je vlastník povinen při prvním převodu jednotky (bytu) tuto nabídnout přednostně nájemci, a to za stejných podmínek, za jakých by jednotku nabídl (prodal) někomu jinému. Toto však neplatí pro nebytové prostory, a je-li nájemcem právnická osoba.

Předkupní právo spoluvlastníků nemovitosti

Uplatní se, pokud spoluvlastnictví vzniklo např. dědictvím či jinou situací, která spoluvlastníkům neumožnila ovlivnit práva a povinnosti od začátku.

Trvá po dobu 6 měsíců od vzniku spoluvlastnictví a neplatí, pokud se podíl převádí na jiného spoluvlastníka, manžela, sourozence nebo přímého příbuzného.

Např. tři sourozenci zdědí nemovitost. Pokud jeden bude chtít svůj podíl prodat, ostatní mají 6 měsíců přednostní právo ho odkoupit.

POZOR: V tomto případě je nutné upozornit, že toto předkupní právo platí opravdu pouze v případě nedobrovolného nabytí (např. v dědictví), nevztahuje se na situaci, kdy spoluvlastník podíl koupil nebo dostal darem!

Předkupní právo obecně všech spoluvlastníků bylo zrušeno novelou občanského zákoníku k 1. 1. 2018.

Důvodem zrušení byly komplikace při prodeji spoluvlastnických podílů, omezení svobodné volby vlastníka a prostor pro spekulace. Je pravda, že nastávaly dost paradoxní situace. Např. při prodeji podílu na přístupové cestě k domu byl vlastník povinen nabídnout podíl na přístupové cestě ostatním spoluvlastníkům a pokud někdo svého předkupního práva využil, ztratil vlastník přístup k domu. Takže zrušení tohoto předkupního práva se zdá celkem logické.

Bohužel ale i neexistence obecného předkupního práva pro všechny spoluvlastníky, bez ohledu na to, jak podíl nabyli, činí potíže. Např. v situaci, kdy jste spoluvlastníkem např. domu a druhý spoluvlastník se rozhodne svůj podíl prodat, není povinen vám svůj podíl nabídnout, ani vás o svém záměru informovat. Pokud jsou mezi spoluvlastníky dobré vztahy, dohodnou se. Problém však nastává, pokud dobré vztahy nepanují. Může se stát, že podíl koupí cizí osoba, spekulant, který využije svého postavení k vydírání druhého spoluvlastníka a nátlaku k tomu, aby mu svůj podíl buď prodal pod cenou nebo naopak odkoupil podíl spekulanta za mnohem vyšší cenu. Bohužel právní ochrana spoluvlastníka je v tomto případě dost omezená.

Je tedy otázkou, zda by se nemělo obecné předkupní právo pro všechny spoluvlastníky do občanského zákoníku opět vrátit s vyloučením případů, kdy předkupní právo nedává smysl (viz podíl na cestě).



B) Smluvní předkupní právo

Zakládá se dohodou mezi stranami, typicky jako vedlejší ujednání ke smlouvě (kupní, darovací atd.) nebo jako samostatná smlouva. Může být:

Obligační – závazek vzniká mezi smluvními stranami, nezapisuje se do katastru a nepůsobí vůči třetím osobám

Věcné – zapisuje se do katastru nemovitostí, působí i vůči právním nástupcům a chrání předkupníka vůči třetím osobám

C) Předkupní práva státu dle zvláštních předpisů

Např. při prodeji pozemků v národních parcích nebo kulturních památek a nemovitostí v památkově chráněných územích

Předkupní práva představují důležitý nástroj ochrany, ať už jde o vztahy mezi spoluvlastníky, práva nájemců nebo zájmy státu. Jak jsme si ukázali, někdy chrání slabší stranu, jindy zajišťují zachování veřejného zájmu nebo historického dědictví.

Současná právní úprava se snaží hledat rovnováhu mezi ochranou těchto práv a respektováním svobody vlastnického rozhodování. Někdy se ale tato rovnováha hledá obtížně. Zrušení obecného předkupního práva pro všechny spoluvlastníky odstranilo některé zneužitelné situace, ale zároveň otevřelo prostor pro jiné, často ještě citlivější spory mezi spoluvlastníky.

Je tedy otázkou, zda by se zákonodárci neměli vrátit k myšlence smysluplně omezeného předkupního práva – takového, které chrání, kde je třeba, a neomezuje tam, kde je to zbytečné.

Ať už se však právní úprava do budoucna vyvine jakkoli, znalost předkupních práv je pro každého vlastníka či zájemce o nemovitost neocenitelná. Pomáhá předcházet problémům, zbytečným sporům i zklamaným očekáváním. Proto se vyplatí vědět, kdo má právo koupit jako první, a kdy je naopak skutečně volná cesta k prodeji.

Mgr. Šárka Pubcová
ředitelka firmy



Ocenění nemovitosti

Co je lepší? Stanovení tržní ceny nemovitosti internetovou aplikací nebo profesionální odhad realitního makléře?



Každý z Vás se již určitě setkal s množstvím nabídek na rychlé a jednoduché stanovení tržní ceny nemovitosti pomocí nejrůznějších internetových aplikací či cenových map. Zároveň však určitě i s tím, že pokud chce stanovit tržní cenu nemovitosti odborně od realitního kanceláře, jedná se o mnohem složitější proces, který je často zpoplatněn.

V uvedené problematice je dobré si uvědomit, že se jedná o dva zcela odlišné typy stanovení tržní ceny nemovitosti a že každý z těchto způsobů je určen pro zcela jiné použití.

1) Základní parametry stanovení tržní ceny nemovitosti pomocí cenových map a internetových aplikací

AUTOMATIZACE

Odhad ceny je často založen čistě na datech z cenových map (například cemap.cz, cenovamapa.org, atd.) a internetových databázích, kde se porovnávají ceny podobných nemovitostí v dané lokalitě.

ZPRACOVÁNÍ

Výsledek je vygenerován automaticky na základě algoritmů. Uživatel zadá základní parametry (lokalita, rozloha, počet pokojů, stav, apod.) a aplikace nabídne rozmezí odhadovaných cen.

RYCHLOST

Odhad je hotový během několika minut.

CENA SLUŽBY

Ve většině případů je základní odhad zdarma nebo za velmi malý poplatek.

PŘESNOST

Výsledky jsou orientační a mohou být zkrácené, protože systém nebere v potaz individuální vlastnosti nemovitosti (například unikátní polohu, výhled, technický stav, kvalitu rekonstrukce, specifická negativa v okolí, atd.).

2) Profesionální odhad tržní ceny od makléře

INDIVIDUÁLNÍ PŘÍSTUP

Makléř provede osobní prohlídku nemovitosti, analyzuje podrobně její stav, dispozici, umístění, technické i právní aspekty a pochopí specifika každé nabídky.

METODIKA

Ocenění je založeno na odborných znalostech, zkušenostech z trhu, detailní znalosti srovnatelných prodejů v lokalitě a individuální analýze. Může zahrnovat také porovnání s aktuální poplátkou, trendy a dalšími faktory, které nejsou v cenových mapách zahrnuty.

VÝSLEDEK

Výstupem je konkrétní znalecký posudek nebo tržní odhad s důkladným zdůvodněním a často i s doporučením prodejní strategie.

RYCHLOST A CENA SLUŽBY

Zpracování profesionálního odhadu tržní ceny zabere makléři u jednoduš-

ších nemovitostí v jednotkách až desítkách jednotek hodin. Profesionální odhad tržní ceny nemovitosti je tak vždy zpoplatněn.

PŘESNOST

Zpravidla výrazně vyšší, protože makléř promítá do odhadu řadu faktorů včetně aktuální situace na trhu.

3) Použití

CENOVÉ MAPY A JINÉ APLIKACE

Slouží pro rychlý, ale jen hrubý přehled o cenách v lokalitě, například při hledání bytu nebo domu, k rozvaze prodejní strategie, apod.

PROFESIONÁLNÍ ODHAD MAKLÉŘE

Pokud potřebujete přesnou tržní cenu (např. pro prodej, dědictví, rozvod, majetkové vypořádání nebo vyjednávání s bankou).

Z uvedeného jasně vyplývá, že oba dva způsoby stanovení tržní ceny nemovitosti mají své jasně dané výhody a nevýhody, které je potřeba znát a dle jejich znalosti si pak zvolit, který ze způsobů ocenění nemovitosti je vhodný použít ve Vašem konkrétním případě.

Pokud Vám záleží na přesném ocenění nemovitosti a budete nemovitost prodávat či řešit právní otázky s ní spojené, doporučuje se vždy osobní odhad od zkušeného odborníka.

Bc. Michal Mašek, realitní makléř

Pokud Vám záleží na přesném ocenění nemovitosti a budete nemovitost prodávat či řešit právní otázky s ní spojené, doporučuje se vždy osobní odhad od zkušeného odborníka.



Bc. Michal Mašek

realitní makléř

Spokojenost klientů je hlavním smyslem mé práce

V práci realitního makléře využívám mnoho obchodních a organizačních schopností získaných v předchozím zaměstnání, kdy jsem se 9 let věnoval péči o klienty v IT segmentu služeb. I když se zdánlivě jedná o poměrně vzdálený obor od realitní činnosti, oba tyto obory spojují právě klienti, kteří vyžadují perfektní servis a do detailu propracované postupy a služby. A právě spokojenost těchto klientů je hlavním smyslem práce jak realitního makléře, tak i např. pracovníků v sektoru služeb IT. Uvedené by samozřejmě nebylo možné bez neustálého dalšího sebevzdělávání a snahy o zlepšení v mnoha kompetencích, potřebných pro dosažení plné spokojenosti kupujících a prodávajících.

Svou práci stejně jako záliby dělám pro radost

Ve své současné práci mám i to štěstí, že se vhodně doplňuje s mými zálibami, mezi které patří hlavně poznávání cizích zemí ve všech jejich podobách. Tj. nejen někam dojet a procestovat tamní přírodu a města, ale i mluvit s místními lidmi, jíst jejich jídla, pít jejich nápoje, platit jejich penězi, poznat jejich radosti a starosti a mnohé další spojené s nimi. Další velkou zálibou je pro mne sport a to nejen sportovní lezení, které mám asi nejraději, ale i mnoho jiných zcela obyčejných činností, které mají společné to, že je prostě dělám pro radost a je v nich jedno, jak moc dobrý nebo špatný v nich jsem. V tomto odstavci samozřejmě nesmím opomenout ani rodinu a přátele, bez kterých by nic z výše napsaného nemělo žádný smysl a nebylo by to zhora o ničem.

Závěrem bych rád poděkoval všem dosavadním klientům za velice dobrou spolupráci. Těm z Vás, kteří zatím o spolupráci se mnou či s naší realitní kanceláří jen uvažují, bych rád řekl, že je jen na Vás, zda se rozhodnete naše služby využít a přesvědčit se tak o pravdivosti těchto rádek.

Kontakt

Bc. Michal Mašek
realitní makléř



+420 733 108 284
masek@pubec.cz



Navštivte
profil makléře



Co je skryté, může bolet, ale nemusí.

Vady na nemovitostech



Jako realitní makléř se často setkávám s otázkou: „Co když má nemovitost nějakou vadu, o které nevím?“ Ať už jste kupující nebo prodávající, tato obava je naprosto přirozená. S trochou prevence a správným přístupem se není třeba obávat. Pojďme si to vysvětlit jednoduše a bez paragrafů.

Co je to vlastně obecně „vada“?

Vada je cokoli, co není v souladu s tím, co bylo slíbeno anebo, co se u nemovitosti běžně očekává. Může být technická, právní nebo úplně „neviditelná“. A právě ty neviditelné, tzv. skryté vady, jsou nejčastější důvod, proč nastupují obavy především při koupi, ale i při prodeji.

Jak se vady na nemovitosti obecně rozdělují?

ZJEVNÉ VADY – poznáte je při prohlídce pouhým okem (např. plíseň, praskliny, špatná podlaha).

SKRYTÉ VADY – nejsou vidět ani při důkladné kontrole, ale existují už při prodeji. Obvykle se projeví až po čase (např. neadbale napojená kanalizace, neodborně provedené rozvody elektřiny)

PRÁVNÍ VADY – např. věcná břemena, nevypořádané spoluvlastnictví nebo zástavy, aj., které omezují práva kupujícího.

Zaměříme se více na **SKRYTÉ VADY** spolu s příklady z praxe:

- Vlhkost ve zdech maskovaná novou výmalbou, která se objeví do týdne po nastěhování.
- Zatékající střecha, o které „nikdo nevěděl“, ale půda je plná starých kyblíků.

- Staré hliníkové rozvody elektřiny, které vypadaly jako nové, jen nesmělo zapršet.

Jeden úsměvný případ z praxe, kdy dům voněl novotou, ale po pár dnech začal doslova smrdět. Zjistilo se, že kuchyňský odpad ústí do staré žumpy zakryté úhlednou terasou. V domě luxus, pod podlahou horor. Nemluvě o zapomenutém, kdysi pečeném, kuřeti v troubě. Bylo sice skryté, ale za chvíli by Vám přišlo „naproti“.

Co dělat, když se skrytá vada objeví?

1. Oznamte skutečnost prodávajícímu, nejlépe písemně.
2. Popište problém, který se objevil a jak vás omezuje, jaké náklady navíc vada způsobila.
3. Uplatněte nárok – můžete požadovat za opravu vady náhradu škody přiměřenou slevou z kupní ceny, nebo v krajním případě odstoupit od smlouvy.

Skryté vady je třeba uplatnit do 5 let od převzetí nemovitosti.

A co prodávající?

Neznamená to, že prodávající musí mít hned strach, že „po něm někdo půjde“.

Pokud o vadě nevěděl a nešlo ji rozumně zjistit, nenese odpovědnost. Naopak – pokud o vadě věděl a zaml-

čel ji, odpovědnost je jasně na jeho straně. Proto doporučuji prodávajícím být féroví a nic netajit.

Když domluva nestačí a nenajdete společné řešení?

Pokud se strany neshodnou, může situaci řešit soud. Kupující musí doložit existenci vady a důkaz, že ji nemohl zjistit při koupi, tedy během prohlídek nemovitosti. Pomůže znalecký posudek.

Soud pak může rozhodnout o slevě, náhradě škody, nebo i zrušení kupní smlouvy.

Závěrem

- Kupujte i prodávejte s rozumem. Skryté vady nejsou strašák, když víte, na co se zaměřit.
- Kupujte jako informovaný klient, vezměte si na prohlídku technika, odborníka ve stavebnictví, statika.
- Prodávajte s čistým svědomím a upřímně sdílejte maximum informací o nemovitosti.

A hlavně nespolehejte jen na štěstí, ale na zkušeného makléře, který Vás profesionálně a spolehlivě provede celým prodejem. Nebojte se prodávat ani kupovat a užívejte si radost z obchodu.

autor: Ida Ujházy, realitní makléř



Ida Ujházy

certifikovaná realitní makléřka

Pár slov o mně

I když se to nezdá, už v mém příjmení je zcela patrné předurčení mého stávajícího povolání, kdy příjmení Ujházy znamená v překladu „Novodomská“. Můj vztah k realitám byl tímto dán zřejmě již historicky, nicméně k této činnosti jsem se dostala přes řadu jiných odborných aktivit.

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 naplno oficiálně vstoupila do světa realit, byť již v minulosti jsem měla drobné vlastní zkušenosti v realitním prostředí a získávala kontakty.

Mé poslání

Mým cílem a posláním je naplňovat přání mých klientů. V rámci realitního procesu je důležité se plně sžít s klienty a 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.

Kontakt

Ida Ujházy
realitní makléř

+420 603 180 592
ujhazy@pubec.cz



Navštivte
profil makléře



**Váš průvodce
světem realit.**

**S radostí Vás budu provázet obchodem v českém,
anglickém, německém nebo holandském jazyce:**





Bc. Veronika Brotanová

realitní makléřka

Protože na každém kroku záleží

Celý profesní život se pohybuji v oblasti služeb – umění naslouchat, porozumět a být oporou mě jednoduše baví. Když jsem se před pár lety vrátila do Plzně, náhoda (nebo osud?) mě přivedla k realitní kanceláři Pubec. Už tehdy jsem věděla, že realitní svět mě láká – a když se spojí silná značka, profesionalita a lidský přístup, je rozhodování snazší.

Dnes mě těší být u životních milníků mých klientů. Pomáhám prodávat domy, byty, pozemky, ale i hledat nové začátky – první bydlení, vysněnou zahradu, místo pro podnikání. Víím, že realitní transakce nejsou jen o číslech – jsou o emocích, očekáváních a často i obavách. A právě proto je tu má role – být průvodkyní, partnerkou, jistotou.

Statistiky

Počet zakázek, které jsem realizovala nebo se na nich podílela od ledna 2018 do srpna 2025: **525 zakázek**

Hodnota prodaných nemovitostí v roce 2023: **90.000.000 Kč**

Hodnota prodaných nemovitostí v roce 2024: **134.000.000 Kč**

Hodnota prodaných nemovitostí od ledna do srpna v roce 2025: **72.000.000 Kč**

Kontakt

Bc. Veronika Brotanová
realitní makléřka



+420 739 628 321
brotanova@pubec.cz



Navštivte
profil makléřky



Neprodávám nemovitosti. Pomáhám lidem měnit život.

Každý obchod vnímám jako jedinečný. Beru si na starost všechny „neviditelné“ kroky – administrativu, přípravu, právní i technické náležitosti. Vy se můžete soustředit jen na výsledek a proces si užívat.

Nechci, aby moji klienti říkali: Byla jsem spokojená, ale bylo to skvělé, příště znovu s ní!

A PŘESNĚ TO JE DŮVOD, PROČ TU PRÁCI MILUJU.

AI V REALITÁCH

Chytrý nástroj, nebo tichý vetřelec?

Umělá inteligence. Dvě slova, která se v poslední době objevují všude – i tam, kde bychom je ještě nedávno nečekali. V realitním světě jsme zvyklí na změny, ale tohle je jiný kalibr. Jako realitní makléřka, která v oboru pracuje už delší dobu, AI samozřejmě sleduji a používám některé její nástroje. Občas mám ale pocit, že se moc necháváme unést nadšením. Ne všechno, co je nové a „chytré“, je automaticky dobré.

Pomocník, ale ne bez rizik

Ano, AI nám umí ušetřit spoustu práce. Rychlý odhad tržní ceny, cílené inzerování, generování popisů nemovitostí nebo jednoduchá komunikace přes chatboty – to všechno může být fajn. Sama většinu z těchto nástrojů používám, protože mi šetří čas a pomáhají se základní agendou.

Ale už teď vidím, jak snadno se to celé může zvrtnout. Klienti často dostanou pocit, že když „to za nás dělá počítač“, není potřeba makléře vůbec kontaktovat. Jenže automatický odhad ceny není cenová analýza makléře, který zná konkrétní lokalitu, ví, co se v domě řeší, nebo co se chystá za rohem. Tohle algoritmus neví, a přesto se jeho výsledky často berou jako „neomylné“.

Co všechno dáváme z ruky?

Moje nejsilnější obava ale není o práci. Spíš se ptám – co všechno AI přebírá, aniž bychom si to pořádně uvědomili? Data. Chování klientů. Styl komunikace. Emoce. Všechno, co tvoří vztah mezi makléřem a klientem. Najednou je mezi námi „něco třetího“, co sbírá informace, učí se z nich a ovlivňuje naše rozhodování. V tichosti, bez emocí.

A tím se dostáváme k další hrozbě – ztrátě lidského kontaktu. Osobní přístup, empatie, intuice... To jsou věci, které klienti oceňují často víc než rychlost nebo technologické vychytávky. Ale když bu-



deme všechno delegovat na AI, může-me o tenhle vztah snadno přijít.

Kde je hranice?

AI se umí rychle učit. To je na jednu stranu výhoda, ale i velké riziko. Pokud se „učí“ ze špatných dat – například z historicky nevyvážených cenových map nebo diskriminačních modelů – může tyto chyby opakovat a posilovat. Třeba tím, že bude automaticky podhodnocovat některé oblasti, nebo zobrazovat nabídky jen určité skupině lidí. A kdo pak nese odpovědnost?

Závěr: technologie ano, ale s rozumem (a ostražitostí)

Umělou inteligenci vnímám jako nástroj – nic víc, nic míň. Pokud ji používáme vědomě a s rozmyslem, může nám ulehčit spoustu práce. Ale nesmí se stát neviditelným šéfem, který bude řídit naše vztahy s klienty, určovat ceny nebo vyjednávat podmínky. Na to jsme tu my – lidé.

Snažím se AI brát jako pomocnici a věřím, že většina makléřů, a to nejen v naší kanceláři, si tuhle hranici udrží.

Bc. Veronika Brotanová
realitní makléř

**Pokud ji používáme vědomě a s rozmyslem, může nám ulehčit spoustu práce.
Ale nesmí se stát neviditelným šéfem!**

Vývoj cen bytů v Plzni



Mám koupit teď nebo počkat? Ceny rostou už tak dlouho a nic neroste do nebe – přijde pokles? Dává koupě nemovitosti jako investice vůbec ještě smysl? Otázka, kterou se jistě zaobírá v určité životní etapě spousta z nás.

Byty jsou kategorie sama pro sebe a přiznávám, že cenový vývoj v tomto segmentu občas šokuje i nás – makléře. Člověk si kolikrát říká, že to už snad ani nemůže být pravda, a přesto ceny dál setrvale rostou. A velmi pravděpodobně budou růst i dál.

slušně roztočená, a tak opravdu není moc důvodů se domnívat, že růst dramaticky zpomalí nebo dojde k poklesu. Před 6 lety jsem prodával byt 2+kk (65 m²) v novostavbě za cca 3 mil. Kč. Nedávno se prodal za téměř dvojnásobnou cenu. Osobně bych tomu

ve snaze pomoci svým dětem či vnoučatům. Stále více bytů také kupují realitní fondy a zahraniční kapitál. A to vše prostě tlačí cenu stále výše.

Nutno si ovšem uvědomit, že inflace v tomto období rozhodně nebyla zanedbatelná a peníze mají dnes úplně jinou hodnotu. A i rizika poklesu samozřejmě jsou, zejména v souvislosti s celkovou situací ve světě, kde to téměř kdykoliv může „rupnout“.

Většinou se něco stane, když už to nikdo nečeká. Upřímně jsem také zvědav, co s cenami udělá aktuální plánovaná výstavba v rámci Plzně, kdy do nabídky půjdou vyšší tisíce bytů. Zřejmě bude ale rozložena v čase, a tak ji poptávka stejně absorbuje. Takto vysoký růst cen zřejmě již očekávat nelze. Predikce hovoří spíše o růstu lehce nad inflací. Ale jsou to jen názory, a tak si budeme muset zase počkat.



Zejména v segmentu těch malometrážních (1+kk, 2+kk) prostě poptávka stále silně převyšuje nabídku a touha mít své vlastní bydlení je v nás asi zakořeněná a k jiným druhům investice má spousta z nás prostě nedůvěru.

Staví se stále málo, schvalovací procesy jsou dlouhé a dokončení staveb zdržuje spousta obstrukcí (někdy adekvátních, někdy méně), a to vše pak samotnou stavbu prodražuje a vše se promítá koncovému uživateli. Inflační mzdová spirála je navíc

před 6 lety nevěřil. A to došlo v roce 2023 ke korekci a lehkému propadu cen v souvislosti s válkou na Ukrajině a následné nejistotě ohledně cen energií a růstu úrokových sazeb. Válka trvá dodnes, úrokové sazby jsou stále znatelně vyšší, ale prostě jsme si zvykli.

Život jde dál a bydlet se musí

Kdo může, snaží se zabezpečit do budoucna ať již sebe na stáří nebo

A jak se tedy zachovat?

Pokud bych chtěl koupit byt pro sebe či někoho z rodiny za účelem bydlení, tak bych osobně na nic nečekal. Ovšem byt čistě z hlediska investice za účelem pronájmu výnosově až takové terno být nemusí a člověk by si měl dobře spočítat a promyslet všechna s tím spojená rizika a starosti. Ale to už by bylo zase na jiné povídání.

Ing. Jan Kantner, realitní makléř

Před 6 lety jsem prodával byt 2+kk (65 m²) v novostavbě za cca 3 mil. Kč. Nedávno se prodal za téměř dvojnásobnou cenu. Osobně bych tomu před 6 lety nevěřil!



Ing. Jan Kantner

realitní makléř

Svěřte svou nemovitost makléři, který ví, co má dělat!

Pokud mi dáte svou důvěru, udělám maximum pro to, abych ji nezklamal. Zjistím Vaše potřeby a celý obchod se pak pokusím nastavit tak, aby Vám co nejlépe vyhovoval a dotáhli jsme ho do úspěšného konce. Hovořím s Vámi vždy na rovinu, žádné nesmyslné sliby. V rámci obchodních jednání jsem Vaše oči, uši i ústa. O tom, komu prodáte či pronajmete svou nemovitost, ale finálně rozhodujete vždy Vy!

20 let praxe v oboru

S RK Pubec spolupracuji již 16 rokem. Po vysoké škole jsem pracoval nějakou dobu ve financích, což byla dobrá škola, ale brzy jsem zjistil, že v tomto oboru některé věci nedokážu ovlivnit a predikovat přesně výsledek. A tak jsem se našel v realitách. Těch uplynulých 15 let byla jízda a hrozně to uteklo. Stihl jsem se naučit spoustu věcí, poznal obrovské množství lidí, zvládl jsem se šťastně oženit a pořídit si 2 děti a taky jsem něco málo prodal a pronajal...

S vážností a pokorou ke každému dalšímu obchodu

Přesto s veškerou pokorou žádné zakázky předem neodmítám. Každého férového klienta si vážím a snažím se pro něj udělat maximum v rámci mých možností. Je jedno, jestli prodávám vilu, garáž či pronajímám Váš byt.

Největší odměnou jsou pro mne dlouholeté spolupráce, Vaše osobní doporučení svým známým i Vaše reference, které najdete na mém či firemním webu, googlu či firmy.cz.

VŠEM SVÝM KLIENTŮM JEŠTĚ JEDNOU DĚKUJI!

Více než 1 100 úspěšně realizovaných zakázek.

A co konkrétně?

8 developerských projektů

350 bytů

127 rodinných domů, chat či chalup

90 pozemků

35 komerčních nemovitostí

v objemu přes **1,5 miliardy Kč**

a k tomu pronájem více než

500 rezidenčních i komerčních nemovitostí.

Kontakt

Ing. Jan Kantner
realitní makléř



+420 739 367 279

kantner@pubec.cz



Navštivte
profil makléře



STYLOVÁ CHALUPA ŽELVICE U NEPOMUKA

Lokalita

Želvice u Nepomuka
okres Plzeň-jih

**7 minut
do Nepomuka**

Zastávka BUS:
cca 350 m od domu

Kontakt



Kontakt na makléře:

Zdeněk Helma
+420 734 754 067
helma@pubec.cz

zdenek-helma.cz

web makléře:



Číslo zakázky: 21310ZH



PŘIPRAVUJEME DO PRODEJE

STYLOVÁ CHALUPA V ŽELVICÍCH U NEPOMUKA

- kompletně vybavená stylová chalupa
- budova ve velmi dobré kondici, k okamžitému užívání
- součástí nabídky bude stodola, dílna a louka
- klidná lokalita, vhodná pro rekreaci

celková plocha pozemků

2.947 m²

obecní voda, studna

+ domácí ČOV



Zdeněk Helma

realitní makléř



Když hledáte profika a osobní přístup

V Realitní kanceláři Pubec působím od července 2011. Přišel jsem jako osiřilý magistrátní úředník, který měl za sebou od roku 2006 prodej několika stovek městských bytů a nebytovek, byl spoluvůrcem 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

Zdeněk Helma
realitní makléř



+420 734 754 067
helma@pubec.cz



Navštivte
profil makléře





Miloš Knedlhans

realitní makléř

Když se řekne „realitní makléř“, většina lidí si vybaví někoho, kdo prodává nebo pronajímá nemovitosti. Jenže za těmi zdi, čísly a smlouvami se často skrývají příběhy, které nejdou vyjádřit cenovkou. Reality totiž nejsou jen o nemovitostech – jsou o domovech. A domov je něco mnohem hlubšího než pár metrů čtverečních.

Citlivý přístup je základ

Zejména starší lidé často prodávají nemovitost, ve které prožili celý život. Vyprovázeli z ní děti do školy, vítali vnuky na návštěvách, slavili narozeniny, Vánoce, i tiše prožívali osobní chvíle. Když se rozhodnou takový domov prodat, není to jen „transakce“. Je to obrovský životní krok, který si zaslouží respekt, trpělivost a pochopení.

Jako realitní makléř nejsem jen prostředníkem mezi prodávajícím a kupujícím. Mojí snahou je být průvodcem – někým, kdo umí naslouchat, chápat a vytvořit prostředí, ve kterém se každý cítí bezpečně. Protože jde o víc než o nemovitost. Jde o pocit.

Není to jen o byznysu – je to o propojení lidí

Každý dům, každý byt, má svou energii. Každý člověk má své potřeby, sny a očekávání. Když se setkají dva lidé – prodávající a kupující – mělo by to být víc než jen předání klíčů. Mělo by to být propojení dvou příběhů, které si navzájem dávají smysl.

Velmi často vidím, jak důležité je, aby si lidé „padli do oka“. Aby si důvěřovali, porozuměli si a dokázali se lidsky sladit. I ten nejlepší byt ztrácí své kouzlo, pokud se v něm člověk necítí dobře. I největší obchod může být špatný, pokud v něm chybí lidskost.

Reality jsou o emocích. A právě proto mě baví.

Práce v realitách je pro mě o hledání správných spojení. O tom, najít kupujícího, kterému dům nebo byt sedne, a prodávajícího, který s klidným srdcem předá klíče dál. O tom, být mezičlánkem, který vytvoří bezpečný prostor pro důvěru, férovost a klidné rozhodnutí.

Ke každé nemovitosti přistupuji s respektem. Jako k příběhu, který je třeba vyprávět. Ke každému klientovi jako k člověku, který si zaslouží nejen profesionální přístup, ale i pochopení.

Nemovitosti nejsou jen zdi a čísla. Jsou to příběhy, rozhodnutí a nové začátky.

Pokud mohu být tím, kdo vás tímto procesem provede – s respektem, nadhledem a pochopením – pak vím, že má práce má hlubší smysl. Nejen v realitách, ale v životě lidí, kterých se týká.

Jsem tu pro Vás.

Kontakt

Miloš Knedlhans
realitní makléř



+420 602 052 123
knedlhans@pubec.cz



Navštivte
profil makléře



PROFESIONALITA – POROZUMĚNÍ – DŮVĚRA – SPOKOJENOST

Proč svěřit pronájem nemovitosti zkušené realitní kanceláři?

Když se pronájem řeší „na vlastní pěst“!

Hledáte nájemníka? Možná zvažujete, že si pronájem zajistíte sami. Co na tom může být složitějšího – dát inzerát, vybrat zájemce a sepsat smlouvu, že ano?

Bohužel právě tento přístup často končí zklamáním, neplatiči, právními problémy nebo poškozenou nemovitostí.

Co hrozí, když se pronájem řeší „na vlastní pěst“?

Majitelé často netuší, kolik nástrah a rizik je s pronájmem spojeno:

- Stanovíte nesprávnou cenu – byt se buď nepronajme, nebo přijmete o tisíce měsíčně
- Nalákáte nevhodné nájemníky – bez prověření a zkušeností můžete podepsat smlouvu s problémovým nájemníkem
- Uděláte chybu ve smlouvě – internetové vzory často neodpovídají aktuálním zákonům
- Špatně se domluvíte na podmínkách – kdo co platí, jaké jsou výpovědní lhůty, kauce, opravy...
- Nemovitost je špatně prezentována – nekvalitní fotky nebo neprofesionální inzerát odradí kvalitní zájemce

A právě proto se často více vyplatí spolupracovat s makléřem, který vše zvládne rychleji, bezpečněji a výhodněji.

Zkušený realitní makléř má přehled o trhu, právní rámec v malíčku, a ví, jak vytvořit nabídku, která zaujme kvalitní nájemce.

Nemusíte se starat o:

- Správné stanovení ceny nájmu - pomůže určit optimální nájemné
- Profesionální prezentaci - makléř ví, co funguje. A také ví, kde a jak inzerovat, aby byl výsledek rychlý
- Prověření nájemníka – makléř prověří zájemce v registrech – exekuce, insolvence, hledané osoby PČR
- Právní dokumentaci - žádné šablony stažené z internetu. Nájemní smlouva bude správně a bezpečně sepsaná – podle platných zákonů a individuálních podmínek.
- Předání bytu a komunikace - od předávacího protokolu přes kontrolu měřidel až po nastavení jasných pravidel. Vy nemusíte být „ten přísný“, vše profesionálně ošetří makléř.

Když si všechno děláte sami, může se to nevyplatit.

Majitelé se často obracejí na makléře až v momentě, kdy už došlo k problému.

Například:

- Nájemník přestal platit a nechce se vystěhovat.
- Nastěhuje se někdo jiný, než byl v původní smlouvě.

- Nájemce poškodil nemovitost a je potřebné vymáhat škodu.
- Nájemník odejde bez výpovědi – a nechá věci v bytě.
- Nebo jednoduše utekla příležitost pronajmout za vyšší cenu.

To vše jsou situace, kterým se dá předejít. Stačí začít správně – s makléřem.

Pronájem bytu svěřte profíkovi – vyplatí se to

Neztrácejte čas pokusy a omyly. Jako realitní makléř vám zajistím kompletní servis od A do Z – od přípravy inzerátu až po předání klíčů a přepisů energií. Ať už pronajímáte garsonku, byt 3+1 nebo investiční nemovitost, mým cílem je:

- Vybrat spolehlivého nájemce.
- Nastavit výhodné a bezpečné podmínky.
- Ušetřit vám čas, nervy i peníze.

Chcete pronajmout bez starostí? Ozvěte se mi. Pomohu vám nastavit vše správně hned na začátku – ať pronájem vydělává a nepřidělává starosti.

Miloš Knedlhans,
realitní makléř

Chcete pronajmout bez starostí? Ozvěte se mi.

Pomohu Vám nastavit vše správně hned na začátku, ať pronájem vydělává a nepřidělává starosti.

**PODĚBRADOVA
ULICE
V PLZNI**

**výměra:
132,5 m²**

Kontakt na makléře:

Ing. Jan Kantner
+420 739 367 279
kantner@pubec.cz

pubec.cz

zakázka:



Číslo zakázky: 11900JK-9



Připraven k nastěhování!

Obchod na prodej!

OBCHODNÍ PROSTOR V CENTRU PLZNĚ

Nabízíme Vám ke koupi nebytové prostory s užitnou plochou 132,5 m², situované v přízemí nově vybudovaného domu v Poděbradově ulici. Tato lokalita propojuje historické jádro města s nově vznikající zástavbou. Samozřejmostí je veškerá občanská vybavenost, výborná dostupnost MHD a volnočasové a kulturní příležitosti v těsné blízkosti. Dům je zařazen do energetické třídy B, objekt bude napojen na dálkový zdroj tepla. Výloha a vstup jsou situovány do Poděbradovy ulice. K dispozici je kuchyňský kout a sociální zázemí. Podlaha bude vystěrkována a připravena na položení finálního povrchu (v režii zájemce). V případě zájmu možno realizovat prohlídku.

Kontakt



Kontakt na makléře:

Ing. Jan Kantner
+420 739 367 279
kantner@pubec.cz

pubec.cz

web makléře:



Číslo inzerátu: 21300JK



Připravujeme do nabídky!

NOVÉ BYTY V PLZNI!

malometrážní
cca 30 - 60 m²

nízkoenergetické
energetická třída B

Sledujte naše stránky: www.pubec.cz/novostavby



Prodáno již
cca 86 %

REZIDENCE FRANTIŠKOVY LÁZNĚ

Přinášíme Vám nabídku nových apartmánů o dispozicích 2+kk až 4+kk v novostavbě bytových domů v jedinečné lokalitě ve Františkových Lázních. Jedná se o nadstandardní apartmány s výměrami 57,5 až 118 m². Cca polovina apartmánů disponuje prostornou terasou o výměře od 26 m² do 72 m².

Uvažujete o bydlení v exkluzivní lokalitě, jakou jsou Františkovy Lázně?

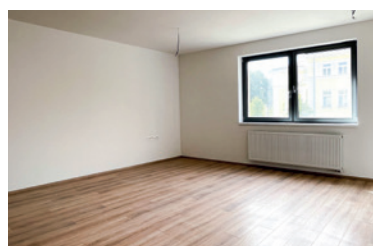
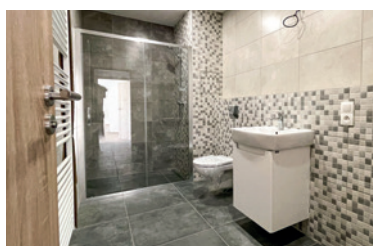
Připravili jsme pro Vás do nabídky prodej 4 nových bytových domů s apartmány o dispozicích 2+kk – 4+kk v nadstandardním provedení. Díky takovému bydlení si můžete naplno užít atmosféru lázeňského města a vychutnat si příležitost k odpočinku, které Františkovy Lázně nabízejí.

V projektu vzniká celkem 48 bytových jednotek o podlahové ploše od 57,5 m² do 118 m², z nichž polovina má k dispozici velkoryse pojaté terasy. K uvedeným bytovým jednotkám bude k dispozici 65 parkovacích míst.

Stádium dokončení projektu

- 1/ **Budova, společné prostory, prodané apartmány a nebytové prostory jsou již zkolaudovány**
- 2/ **Neprodané apartmány budou kolaudovány neprodleně** po jejich dokončení dle přání konkrétních kupujících.

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

Termín dokončení jednotlivých apartmánů:
do 3 měsíců od podpisu rezervační smlouvy a úhrady rezervačního poplatku.

DISPOZICE APARTMÁNŮ

2+kk až 4+kk

Polovina apartmánů **disponuje prostornou terasou** o výměře od 26 m² do 72 m²

K uvedeným bytovým jednotkám bude k dispozici **65 parkovacích míst**

CENA APARTMÁNU
SE POHYBUJE

**od 4 185 000 Kč
do 7 315 000 Kč**

Kontakt



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

Detail projektu:



Číslo inzerátu: 20506MA



REALITNÍ
KANCELÁŘ

www.pubec.cz



ZALOŽENO
35let
V DUBNU 1990

Realitka *s tahem na bránu*

Nemovitosti prodáváme již 35 let!