Magazín nejen o realitách v Plzeňském kraji

PUBEC

Bulletin

číslo 146 | 09 2020

Co prodává nemovitost?

str. 7 až 8

Jak se dnes daří prodeji nemovitostí?

Nevypočitatelná doba koronavirová, čemu věřit a jak se zařídit...

str. 9 až 10

TÉMA

Emoce versus nejvyšší nabídka kupní ceny

PRÁVNÍ NOVINKY

Zrušení předkupního práva a daně z nabytí nemovitosti

Nový Pubec Blog je již spuštěn!

Blog jsme spustili v červnu 2020 a nyní Vám přinášíme stručný přehled nejčtenějších článků. ;-)

4. 5. 2020

#SERIÁL

Pavel Pubec, zakladatel firmy

Příběh prvního realitního makléře

KVĚTEN 1990: V Plzni se po 45 letech poprvé slaví osvobození Plzně americkou armádou. Právě jsem čerstvý „podnikatel - živnostník". V té době nás v Plzni bylo pár a to slovo bylo něco naprosto neobvyklého, spíš skoro sprostého...

Přečtěte si celý příběh.

Načtěte QR kód fotoaparátem nebo čtečkou ve svém mobilu.

27. 7. 2020

#SERIÁL

Plzeň

Jméno Plzeň, uvádíme 1. díl

Depaže se vzal název našeho krásného historického města? Je pohlaví ženského nebo mužského? A pročpa se o nás Plzeňácích říká, že jsme "ze z Plzně", když to nikdo z nás nikdy neřek?

Přečtěte si celý článek.

Načtěte QR kód fotoaparátem nebo čtečkou ve svém mobilu.

NOVÉ ČLÁNKY NA BLOG PUBEC PŘIDÁVÁME 1–2X TÝDNĚ. JEJICH ODBĚR SI MŮŽETE PŘÍMO NA BLOGU OBJEDNAT. K DISPOZICI MÁTE TAKÉ KONTAKTNÍ FORMULÁŘ. JSME PŘIPRAVENI VÁM ODPOVĚDĚT NA JAKÉKOLI OTÁZKY.

Navštivte náš Pubec Blog.

Načtěte QR kód fotoaparátem svého mobilu.

Mgr. Šárka Pubcová
ředitelka společnosti

Vážení čtenáři,

léto je za námi a s ním bohužel i oddych od všudypřítomných statistik o počtu nakažených koronavirem a s ním spojených restriktivních nařízení. Sotva jsme se přes léto trochu nadechli čerstvého vzduchu a pomalu zapomněli, že jsme byli celé jaro vězni ve vlastních domovech, začíná opět přituhovat a nikdo neví, co nás zase čeká. Debatovat o tom, co všechno je špatně, nemá smysl. Ale co má smysl a je v dnešní době velmi důležité, je zamyslet se nad tím, že opravdu funguje staré rčení: „Všechno zlé je pro něco dobré“.

Co dobrého nám tedy přinesla tato nedobrá doba?

Home office
To je věc, která je v cizině běžná a funguje jako bonus pro zaměstnance. V českých firmách ještě není moc obvyklá, přestože po ní zaměstnanci volají. V době koronaviru velká část firem home office zavedla, protože jim nic jiného nezbývalo. A ejhle, zjistilo se, že to jde a funguje, i když to není pro každého.

Komunikace na dálku
Když nebylo možné se potkávat osobně, našly se způsoby, jak komunikovat na dálku, a to jak ve školách, tak ve firmách. I když ve spoustě firem je tato komunikace již běžná, některé firmy preferující za každou cenu osobní kontakt zjistily, že lze komunikovat i jiným způsobem a ušetřit tak hodně času. Navíc se lidé museli naučit pracovat s novými aplikacemi a rozšířili si tak své znalosti.

Videoprohlídky nemovitostí
Přestože videoprohlídky nemovitostí fungovaly již dříve, doba koronavirová tento způsob prezentace více rozšířila a podpořila. Videoprohlídky pomáhají ušetřit čas jak klientům, tak makléřům. Lidé se mohou na nemovitost podívat podrobněji na videu a pak se teprve rozhodnout, zda se vydají na osobní prohlídku.

Zrušení daně z nabytí nemovitostí
Pokud ke zrušení daně opravdu dojde a já doufám, že ano, bude to pro realitní obchod velmi významné pozitivum. O zrušení daně se mluví již velmi dlouho a až koronavirus dokázal tuto věc opravdu dotáhnout tak daleko.

Takže přestože se na nás zase ze všech stran valí negativní informace, neklesejme na mysli a snažme se nacházet pozitiva, i když to jde někdy ztuha.

V tomto Bulletinu se dočtete, jak vypadá současný trh s nemovitostmi, jak se koronavirus promítl do poskytování hypoték, zajímavé právní novinky, ale také to, že ne vždy v našem realitním světě rozhodují peníze.

Vaše Šárka Pubcová

Zaujal Vás náš časopis?
Nechte si jej pravidelně zasílat.

Odběr magazínu Bulletin si lze objednat buď prostřednictvím recepce RK Pubec na telefonu 377 226 767, na emailu info@pubec.cz nebo na úvodní straně webu www.pubec.cz. Magazín lze zasílat v elektronické formě, avšak budete-li si přát, doručíme Vám jej i v tištěné podobě přímo do Vaší poštovní schránky.

Obsah

3 TÉMA
Kdo a proč rozhoduje o prodeji nemovitosti?

4 TÉMA
Emoce versus nejvyšší nabídka kupní ceny

7 TÉMA
Co prodává nemovitost?

11 NOVOSTAVBY
Aktuality projektu Rezidence Pecháčkova

16 PRÁVNÍ PORADNA
Zrušení daně z nabytí a předkupního práva

17 TÉMA
Bezpečné úschovy peněz v RK

Realitní magazín Bulletin, číslo 146
2. vydání půlročníku pro rok 2020
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. 2020 | Příští vydání 31. 3. 2021

© REALITNÍ KANCELÁŘ PUBEC s.r.o.

Kdo rozhoduje o prodeji nemovitosti a proč

Rozhodnutí komu, za kolik a za jakých podmínek náleží vždy pouze vlastníkovi nemovitosti.

Většinou to ale není tak jednoduché, jak to vypadá. Zpravidla se sejde několik nabídek, které se různí co do výše nabízené ceny, způsobu financování a tím i časovému výhledu, kdy se prodávající ve finále dostane ke svým penězům. V neposlední řadě jde také o velmi emotivní záležitost. Prodávající se musí citově odpoutat od nemovitosti, která je jeho domovem, kde vychoval děti a strávil třeba nejkrásnější chvíle života. Potom jakákoliv necitlivá poznámka zájemce při prohlídce, může zdánlivě bezproblémový ochod zhatit. Tady je nezastupitelná role nestranného makléře, který zastřešuje a koordinuje celý obchod. Správně vystihne skutečné potřeby prodávajícího i kupujícího a sladí je. Pomůže majiteli pojmenovat jeho potřeby a termíny, zvlášť pokud řeší návazné bydlení. Musí obrousit případný nesoulad mezi stranami, které z principu sledují opačné zájmy, a dosáhnout dohody. Bez takového mediátora je často dotažení dohody obtížnější nebo se vůbec nepodaří. Někdy mohou neshody vzniknout i na straně prodávajících, pokud jde např. o prodej ve spoluvlastnictví. Motivace k prodeji u spoluvlastníků je různě silná a různé mohou být i názory na to, zda je cena ještě dobrá nebo už nepřijatelná a jestli si raději počkám na maximální výnos, nebo souhlasím s rychlými menšími penězi, které už ale můžu investovat jinde. To vše ovlivňuje rozhodnutí vlastníka a makléř by mu v tom měl být profesionální oporou a rádcem.

Mgr. Alena Kohoutová
realitní makléř

Rozdíl mezi pořízením nemovitosti z vlastních peněz a z hypotéky

Je-li zájemce schopen zaplatit kupní cenu ze svých vlastních prostředků, je pochopitelně celý proces o poznání jednodušší, rychlejší a s minimem rizik. Mnohem častější je ale koupě nemovitosti s pomocí hypotečního úvěru. V tomto případě jde o časové prodlení cca 1,5 měsíce v závislosti na dalších ukazatelích. Při financování nemovitosti prostřednictvím úvěru, vyžaduje banka jako jednu z podmínek zřízení zástavního práva na nemovitosti. V takovém případě se mezi bankou a prodávajícím uzavírá zástavní smlouva. S touto podmínkou musí být vlastník včas seznámen.

Pokud je kupovaná nemovitost současně předmětem zástavy, mají obě strany jistotu, že vše proběhne po právní stránce v pořádku. Banka si nemovitost důkladně prověří a zkontroluje i kupní smlouvu. Nejdůležitější smlouvou v celém procesu je ale kupní smlouva, protože až na jejím základě dojde k převodu vlastnického práva. V době, kdy dochází ke vkladu vlastnického práva, jsou peněžní prostředky stále uloženy v úschově. Jejich výplata z úschovy ve prospěch prodávajícího je vázána právě na převod vlastnického práva ve prospěch kupujícího.

Leckdy o prodeji nemovitosti rozhodnou emoce a ne nejvyšší nabídka!

Poslání realitního makléře je pestré stejně jako život sám. Často píše různé příhody, které by často vydaly na rozsáhlou růžovou knihovnu a někdy zase na vysoce kvalitní drama, ve kterém by našel inspiraci mnohý scénárista.

Stává se, že při prodeji nemovitosti nastane situace, kdy na jednu nemovitost je několik vážných zájemců, a potom padne klíčová otázka: „Podle čeho bude majitel vybírat toho zájemce, který nemovitost nakonec koupí?“ V Realitní kanceláři Pubec kupujícího vybírá vždy majitel nemovitosti ze všech předložených nabídek. Často první reakce zájemců je: „To vyhraje nejvyšší nabídka?“. Ano, někdy nastane i tato situace, že se vybírá právě podle tohoto kritéria. Ale zároveň Vás překvapím. U dost velké části prodejů totiž o kupujícím rozhodnou úplně jiné faktory! Jedním z nich je například sympatie, jindy je to nadšení z místa a někdy třeba další záměr s nemovitostí.

PŘÍBĚH, KTERÝ MLUVÍ ZA VŠE

Nedávno jsem přesně takový příběh zažila při prodeji rodinného domu. Jednalo se o dům v žádané lokalitě, ve výborném stavu s pěknou zahradou. Takže ihned po spuštění zvonil telefon a běžela jedna prohlídka za druhou, až se nám sešlo několik vážných nabídek. Majitelé dům nakonec prodali rodině s malými dětmi, protože tato rodina byla ve stejné životní situaci, jako kdysi oni, když dům kupovali. S láskou majitelé domu vzpomínali na to, jak v domě jejich děti vyrostly, běhaly po zahradě, měly pískoviště mezi stromy… A tak měli radost, že v domě bude opět bydlet spokojená a šťastná rodina, která bude o dům s láskou pečovat. Domem bude znovu znít dupání malých nožiček. Zahradu rozezní nadšený výskot, když postaví za domem svého prvního sněhuláka. A tento pocit, že předávají nemovitost do správných rukou, byl pro majitele mnohem důležitější než vyšší nabídka kupní ceny.

I takové příběhy zažíváme v našem životě realitního makléře a přiznám se Vám, že mě to vždy zahřeje u srdce a často i dojme, pokud se povede takové klienty propojit. A právě přesně to jsou obchody, kdy nejvyšší nabídka není ta vítězná.

Nutno zmínit, že emoce velmi často rozhodují i na straně kupujících. Nevím, zda jste někdy zažili ten pocit, kdy přijdete do domu a najednou se cítíte jako doma. Dýchne na vás klid a pohoda. A vy najednou víte, že jste správně. V mysli vám vyskočí myšlenka…, tohle je prostě ono! Někdy se kupující zamilují do krásné zahrady, místa, blízkého parku či lesa. Představují si, kde by byla pracovna, kde vybudují dětský pokoj, nebo jak sedí v zimě u krbu a za okny sněží… V ten okamžik přestane být rozhodující cena či stav nemovitosti, ale pocit domova, spokojenosti a bezpečí, který je často k nezaplacení. Nemovitost totiž není jen soubor stavebního materiálu…, je to místo, kde prožijete svůj další příběh.

Tak jaký bude ten Váš…

Petra Lehká
realitní makléř

Provázané

Provázané obchody patří mezi složitější typy realitních obchodů, které mohou sice prodávajícímu vyřešit nelehké životní situace, ale patří jednoznačně mezi rizikovější, a proto se rozhodně vyplatí jít s nimi k odborníkům.

Co považujeme za provázané obchody?

Bc. Michal Mašek
realitní makléř

Jedná se o takový druh obchodů, kdy se prodejem jedné nemovitosti bezprostředně řeší nákup nemovitosti jiné. **Provázané obchody** lze rozdělit do následujících variant. Jednotlivé varianty se liší hlavně mírou jistoty či rizika pro prodávající stranu.

1 Koupě nemovitosti financovaná hypotečním úvěrem s následnou předčasnou splátkou hypotečního úvěru z prodeje jiné nemovitosti.

Je nejbezpečnější varianta provázaného obchodu. Tento obchod vyžaduje pouze, aby klient měl dostatek vlastních finančních prostředků i dostatečný příjem a bonitu, a mohl díky tomu získat hypoteční úvěr v dostatečné výši.

Ideálním postupem v tomto případě je nejprve nalezení vhodné nemovitosti ke koupi a realizace jejího nákupu pomocí hypotečního úvěru a až následný prodej původní nemovitosti, která poslouží jako zdroj prostředků pro předčasnou splátku hypotéky na koupenou nemovitost. Věnovat pozornost se musí právě hypotečnímu úvěru na koupi, který musí umožňovat mimořádnou předčasnou splátku za co nejvýhodnějších podmínek. Pak s sebou nese obchod i benefit ve formě úspory peněz, které by jinak klient zaplatil bance na úrocích.

2 Koupě nemovitosti financovaná z prodeje jiné nemovitosti, ve které klient nebydlí.

Tím, že klient prodávanou nemovitost nepotřebuje ke svému běžnému životu a fungování, řeší v klidu její prodej za maximální tržní cenu. Jakmile vznikne jistota realizace takového prodeje (např. podpis kupní smlouvy nebo dostatečně zajištěné rezervační smlouvy), může klient začít hledat nemovitost ke koupi.

Nepříjemné na této variantě provázaného obchodu je, že pokud se prodej původní nemovitosti z nějakého důvodu nedaří a na trhu se v tu chvíli objeví přesně taková nemovitost, kterou by klient zrovna rád zakoupil, pak je obtížné nákup zcela bez rizik realizovat. Obchod vyžaduje praxi a kvalitní právní zázemí.

obchody

3 Koupě nemovitosti financovaná prodejem nemovitosti, ve které klient bydlí.

Této variantě provázaného obchodu je potřeba věnovat největší pozornost a provést zajištění obchodu všemi dostupnými nástroji, neboť je pro prodávajícího nejrizikovější. Je naprosto nezbytné se postarat o dva základní kroky:

1. **Klientovi zabezpečit smluvně při prodeji původní nemovitosti dostatečnou lhůtu** pro nalezení nové nemovitosti ke koupi a k realizaci obchodů tak, aby nedošlo k situaci, že by se z prodávané nemovitosti musel vystěhovat v době, kdy ještě nebude mít zajištěné nové bydlení (přišel by o střechu nad hlavou). Toto se řeší zpravidla takzvanou prodlouženou lhůtou pro předání prodávané nemovitosti. Lhůta se dojednává písemně do kupní smlouvy a její délka dosahuje až 6 měsíců. Lze jí dosáhnout jak bezúplatně, tak za úplatu, případně v kombinaci. Např. za užívání prodané nemovitosti platí klient novým vlastníkům buď částečné nebo tržní nájemné.

2. **Zajistit klientovi při koupi nové nemovitosti jistotu realizace obchodu.** K maximálnímu snížení rizika při nákupu nové nemovitosti, slouží písemné jištění formou rezervačních smluv. Ty klientovi poskytnou písemnou jistotu nákupu nalezené nemovitosti a umožní díky písemným ujednáním také bezrizikové finanční plnění z prodeje svojí vlastní nemovitosti. Smlouvy zahrnují i případná rizika a úhrady škod a závazků pro případ, že kupující klientovy vlastní nemovitosti od obchodu nečekaně odstoupí a nebude možné ani jeden z obchodů realizovat.

I za předpokladu, že tato varianta provázaného obchodu splňuje veškerá kritéria, musí se počítat s tím, že realizace obchodu dostane klienta do určitého časového tlaku. Je potřeba pečlivě zvážit možnosti, zda pod tlakem hledat a jednat o koupi budoucí nemovitosti, anebo snést případné dvojí stěhování a nějaký čas bydlet v nájmu na nezbytně nutnou dobu, než se podaří finální nemovitost nalézt.

Zde je nutné zdůraznit, že vyhledávání budoucí nemovitosti není možné jen vložit na bedra realitní kanceláře či makléře, a předpokládat, že on nemovitost sežene. Standardně taková věc vyžaduje i zapojení samotného klienta a ochotu k případným změnám jeho primárních požadavků, zvláště pokud se ukáží tyto požadavky a očekávání jako nereálné.

Jak je patrno výše, tuto variantu obchodu doprovází značné množství proměnných a nejistot. Proto zásadně nelze doporučit jejich další řetězení. Příklad: Koupě nové nemovitosti je vázána nejen na prodej nemovitosti, ve které klient bydlí, ale i na prodej několika dalších nemovitostí.

Dobrou zprávou pro klienty však je, že i veškeré tyto provázané obchody jsou realizovatelné v rukách zkušeného realitního makléře, kvalitní realitní kanceláře či jiného znalce a odborníka, který má s tímto druhem obchodu zkušenosti.

Vše lze dokonce realizovat i ve spolupráci s několika různými realitními kancelářemi. Vždy to však vyžaduje perfektní znalost problematiky na obou stranách. Pokud jedna ze stran zanedbá některý z výše uvedených aspektů, druhá pak sama o sobě může obchod těžko dostatečně zabezpečit.

> ***Závěrem bych rád zmínil, že přes veškerá popsaná úskalí je v naší realitní kanceláři každoročně realizováno mnoho provázaných obchodů všech uvedených variant, a to v drtivé většině zcela úspěšně a ke spokojenosti všech zúčastněných stran.***
>
> **Bc. Michal Mašek**

Které služby při prodeji rodinného domu nepodcenit

Každý klient, který k nám přichází s prodejem rodinného domu, přichází většinou s nemovitostí, kde on sám nebo jeho blízcí prožili kus svého života.

Většinou se klient nezajímá jen o postup prodeje, ale také o styl, jakým provádíme prohlídky. O klienty, kteří budou jeho dům navštěvovat, o způsob, jak mu budeme předávat informace o zájemcích, i o rozsah informací, jenž jsme schopni o nich zjistit…
Někteří klienti přichází s obavami, jak by to bylo, kdyby zájemci chtěli kupovat jejich nemovitost na hypotéku. Mají strach z úvěrů, protože s nimi například nemají žádnou zkušenost. Někteří zase investovali do své nemovitosti mnoho času a práce, léta ji budovali a nyní mají jasnou představu o tom, komu by chtěli nemovitost prodat.

Na prvním místě je u nás spokojený klient, a to vyžaduje vždy individuální přístup! Každý má své vlastní představy a vize. Hned od počátku spolupráce se proto snažíme poznat a porozumět představám našich klientů. Ať už se však jedná o kohokoliv, zaslouží si, aby se jemu i jeho nemovitosti dostala profesionální péče, aby z prodeje obdržel maximální možný výnos, jaký situace na trhu v danou dobu umožňuje a předal svou nemovitost novým majitelům se spokojeným pocitem.

RK Pubec zajišťuje pro své klienty samozřejmě komplexní servis služeb, které může dnešní moderní realitní kancelář nabídnout. Dnes bych Vám však chtěla přiblížit ty, o kterých se nemluví tak často, a přesto jsou pro úspěšný prodej nemovitosti mnohdy zásadní.

#homestaging

Home Staging je moderní termín pro přípravu prodávané nemovitosti k tvorbě veřejných prezentací, např. pro inzerci, pro focení nemovitosti, točení videoprohlídek, snímání dronem, apod., ale i k prohlídkám potenciálními zájemci. Někteří majitelé vyžadují, abychom jejich nemovitost ukazovali tak, jak vypadá, když se denně používá. To je však velký omyl. Pokud se pohybujeme denně v nějakém prostoru, např. ve svojí domácnosti, jsme na věci v něm tak zvyklí, že přestaneme některé předměty vnímat a těžko na prostor dokážeme pohlédnout očima někoho jiného. Zájemce se však potřebuje podívat na nemovitost svýma očima! Představit si, že v ní bydlí on. A v tu chvíli mu tam množství cizích věcí bude vadit a překážet. Zkuste si představit sami sebe v domově někoho cizího... Rozsah Home Stagingu by měl být takový, aby vytvořil dojem útulného a zabydleného domova a zároveň dal zájemci dostatek prostoru pro jeho fantazii a osobní vkus. Důkladný úklid a odstranění osobních věcí je vždy základ! Zkušený makléř dokáže svému klientovi poradit, pomoci, doporučit i kompletně zajistit Home Staging nemovitosti na míru.

#fotografie

Pro prezentaci každé nemovitosti jsou vždy zapotřebí kvalitní fotografie, jenž dokážou podtrhnout její přednosti. RK Pubec používá pro focení kvalitní fotoaparát, zrcadlovku, a grafický program pro postprodukci, ale spolupracuje také s profesionálem, který se zaměřuje přímo na fotografování nemovitostí. Proč investovat do profesionálních fotografií? Důvod poznáte okamžitě při srovnání dvou fotografií ze stejného místa v domě… Fotograf je vybaven potřebnou technikou, která je pro perfektní fotografie potřebná. Patří do ní nejen fotoaparát, ale i širokoúhlý objektiv, stativ, blesk či různá světla. Také má důležité znalosti, zkušenosti a léta praxe. Ví, jak nastavit přístroj, všímá si světla v místnosti, dokáže vyvážit barvy, poradí si s vícenásobnou expozicí a není mu cizí pojem HDR :-). Navíc věnuje čas postprodukci ve speciálním programu na počítači a bez ní by žádná fotografie nebyla tak krásná!

#videoprohlídka

Proč má smysl točit videoprohlídky nemovitostí? Představte si, že hledáte dům. Objekt v podobě domu nemá jen jedno podlaží s pár pokoji, má většinou patra, suterén, zahradu... Pokud jsou v inzerátu prezentovány jen fotografie, za chvíli při jejich prohlížení zjistíte, že nevíte, zda jste v domě ještě v přízemí, nebo již o patro výš! Videoprohlídka, která je natočena člověkem s praxí, je poskládána tak, aby zájemce nemovitostí "procházel smysluplně", dokáže mnohem lépe nemovitost představit, zachytit její atmosféru, projít zahradu a okolí. Je to něco jiného, nového. Jako zájemce nemáte z časových důvodů možnost navštívit všech 10 rodinných domů, které jste si našli pomocí internetu v požadované lokalitě. Ale všimnete si, že se jeden inzerát už na první pohled odlišuje - obsahuje videoprohlídku. Nejen vy, ale i většina ostatních na něj okamžitě klikne! Matematika mluví jasně, inzeráty s videoprohlídkou mají až několikanásobně větší množství shlédnutí! O prodeji domu rozhoduje samozřejmě mnoho faktorů. Mezi hlavní patří také pocit, který zájemce získá ještě před tím, než přijde osobně na prohlídku. Je důležité, aby se na ni těšil ;-).

#dron

Naše kancelář spolupracuje také s firmou, zabývající se leteckými záběry. Díky “dronu” dokáže pořídit záběry, které z technických i bezpečnostních důvodů nelze běžným focením či leteckou technikou pořídit. Pojem snímání nemovitosti dronem je dnes již poměrně známý. Málokdo však ví, že tato činnost podléhá “povolení k provozování leteckých prací” úřadem pro civilní letectví! Dron dokáže natáčet ve velkém rozlišení, nabízí neomezený výhled pro kameru, záběry bez otřesů a vzletovou výšku až 300 m. Nehodí se pro snímání každé nemovitosti, ale rozhodně se vyplatí si tuto službu objednat pro snímání prostorných a členitých nemovitostí s rozsáhlými zahradami, mezi něž patří i některé rodinné domy, nebo pro pořizování záběrů lesů, rozměrných pozemků, velkých komerčních areálů, apod.. Díky snímkům z dronu, dokážeme budoucím zájemcům ukázat velikost a členitost nabízených nemovitostí!

Dopad koronaviru na realitní trh

Jak zahýbal koronavirus realitním trhem? Kolik aktuálně stojí byty v Plzni? Na složitou otázku, relativně jednoduchá odpověď: Čím dál tím více! Jak je to možné?

Ing. Jan Kantner
realitní makléř

V poslední době se mne klienti i známí nejčastěji ptají, jak se bude vyvíjet do budoucna situace na trhu. Zlevní konečně nemovitosti? Kdybych to věděl s jistotou, stal by se ze mě jistě během pár let multimilionář. Křišťálovou kouli však bohužel nevlastním a faktorů, které ovlivňují realitní trh, je mnoho.

V průběhu března/dubna se na trhu objevil názor jednoho analytika, že nemovitosti v krátké době spadnou o 15%, pokles bude však pouze střednědobý a následně začnou ceny opět růst. Tento názor rychle okopírovali některé kanceláře a začaly přesvědčovat klienty, aby rychle prodali ještě za dobrou cenu. Dnes máme konec srpna a na trhu vládne až nezřízený optimismus. Daň z nabytí má na kahánku, sazby hypoték klesají a zájem o nemovitosti je podobný jako před nástupem koronavirové pandemie. Začínají se dokonce objevovat články, že ceny nemovitostí se během pár let zdvojnásobí.

Čemu věřit a jak se zařídit?

Určitě podle Vaší potřeby. Kdo kupuje nemovitost pro sebe nebo s dlouhodobým horizontem, nemá asi co zkazit a na co čekat. Pokud na trh nepřijde totální apokalypsa, ceny půjdou v dlouhodobém průměru pravděpodobně stále nahoru. Je tedy relativně jedno, jestli koupíte teď a cena následně lehce klesne, protože nemovitost stejně zůstane v této době ve Vašem držení a užívání. Zatím nelze usuzovat, že by v průběhu několika měsíců měl přijít nějaký zásadní propad. Nezaměstnanost roste zatím poměrně zvolna, banky se snaží půjčovat, i když jsou obezřetné a minimalizují svá rizika. Cena práce a cena vstupů se příliš nemění, akcie nadále trhají svá maxima. Úrokové sazby prozatím klesají a lidé nemají do čeho investovat. Cenné papíry nesou buď minimální výnos, nebo je riziko příliš vysoké. Kdo se na trhu neorientuje, může snadno přijít o spoustu peněz. Komodity jsou vysoce volatilní a nejisté, platí výše uvedené. Lidé se tedy doposud uchylují k nemovitostem jako k určité jistotě, byť aktuálně již výnos nemusí být tak zajímavý jako dříve a návratnost investice je logicky delší. Dokud se tedy na výše uvedené situaci něco nezmění, nelze čekat zásadní negativní dopady na trh nemovitostí. Avšak, kdo zažil předchozí krizi a má trochu přehled, je ve střehu!

Ekonomická situace je krajně nejistá, vlády zatím vše drží pumpováním levných peněz do ekonomiky a sliby. I nadále se jim daří situaci udržet. Samozřejmě je otázkou, jak dlouho může tento stav trvat, aniž něco praskne a rozběhne se spirála. Také v roce 2008 trh dlouho ignoroval varovné signály a zhoršující se situaci. Spousta ekonomů pak psala, že se trh choval iracionálně a dříve dané poučky a paradigmata vzaly za své. Rok 2009 byl tvrdý a propad ekonomiky dlouhý. Stejná situace se pochopitelně může opakovat. Obvykle se něco takového stane, když už tomuto scénáři skoro nikdo nevěří.

Ing. Jan Kantner

Jak je na tom hypoteční trh v době koronavirové?

Tereza Košnařová
hypoteční makléř

Mám pro Vás dobrou zprávu: úrokové sazby klesají a zájem o hypotéky roste.

Červen 2020 byl pro banky velmi úspěšným měsícem, kdy oproti červnu roku 2019 došlo k navýšení počtu hypoték o 28%. Dle ČBA (Česká bankovní asociace) bylo v měsíci červnu nově poskytnuto velké množství úvěrů na bydlení v celkovém objemu 18,8 mld. Kč. Důvodem enormního zájmu jsou především klesající úrokové sazby. Index RPSN (roční procentuální sazba nákladů) podle statistiky ČNB klesl o 0,11 procentního bodu na 2,47%. Dalším argumentem pro růst hypoték je zcela jistě zrušení daně z nabytí nemovitosti a zachování možnosti odpočtu úroků z úvěru. Klienti takto ušetří 4% z kupní ceny, což je pro představu u domu za 4 miliony 160.000 Kč. Zrušení daně platí i pro nemovitosti nabyté v prosinci 2019 a dále. ČBA nevylučuje možnost, že úroky budou nadále klesat, nicméně se přiklání spíše k názoru, že se to již nestane, díky tomu, že již nyní některé banky poskytují hypotéky s úrokem pod 2%.

V době, kdy byly zavřené restaurace i obchody, aj., došlo ke zpřísnění podmínek v posuzování příjmů, především z důvodu propouštění řady zaměstnanců. Banky se obávaly a velmi důkladně posuzovaly, komu půjčí. V současné době jsou již příjmy posuzovány standardně, ba naopak během doby karantény došlo ke zmírnění podmínek ze strany ČNB (Česká národní banka). Parametry DTI a DSTI byly zcela zrušeny. Jednalo se o posuzování příjmů vůči Vašemu ročnímu výdělku a určování možné splátky vůči měsíčnímu čistému příjmu.

Pokud máte zájem o koupi nemovitosti a chystáte se jí financovat pomocí hypotečního úvěru, rádi Vám poskytneme všechny potřebné informace. Zajistíme tedy financování za nejlepších podmínek i v době „koronavirové“.

Blahopřejeme!

Dne 28. 5. 2020 se narodila naší hypoteční makléřce krásná holčička Sofinka.

Mamince a tatínkovi srdečně blahopřejeme! **Tým RK Pubec**

Sofinka
2 790 g / 48 cm

Rezidence Pecháčkova

Zahájení výstavby:
jaro 2020

Předpokládané dokončení výstavby: **léto/podzim 2022**

Nabídka bytů

Byt 2+kk
podlahová plocha 48,8 m²

2.801.003 Kč

Byt 3+kk
podlahová plocha 67,1 m²

3.473.324 Kč

Investor:
INVIZIO s.r.o.

Generální zhotovitel:
Stavitelství ŠMÍD s.r.o.

Kontakt

Kontakt na makléře:
Bc. Zdeněk Helma
(+420) 734 754 067

Detail projektu na:
www.rezidence-pechackova.cz

Číslo inzerátu: *PL11300ZH*

REZIDENCE PECHÁČKOVA

Nové byty v Plzni, Pecháčkově ulici

Výstavba je již v plném proudu!

Projekt Rezidence Pecháčkova se nachází v klidné bytové zástavbě v západní části Plzně, v ulici Pecháčkova. Tvoří jej dvojice bytových domů A a B z nichž každý má 2 "věže" (východní a západní), propojené suterénem. V Pecháčkově ulici roste aktuálně 108 nových bytových jednotek. Ke každému bytu náleží zděný sklep, většina bytů bude mít balkón nebo terasu.

Prodáno
60 %

Staňte se investorem s minimem kapitálu

Pro koupi investičního bytu v našem projektu Vám nyní stačí pouze 226.000 Kč. Podívejte se na vzorový příklad koupě konkrétního bytu 1+kk v projektu Rezidence Pecháčkova. Náš hypoteční specialista Vám kompletně vyřídí 90% úvěr včetně předhypotečního financování a Vy si jen vyberete standardní provedení bytu.

Příklad koupě investičního bytu 1+kk

Cena bytu 1+kk	**2.055.000 Kč**
Venkovní parkovací stání	**205.000 Kč**
Cena za nemovitosti celkem	**2.260.000 Kč**
Vaše hotovost 10% z ceny	**226.000 Kč**
Měsíční splátka hypotéky	**cca 7.600 Kč**
Výše nájemného, které budete měsíčně inkasovat se pohybuje v rozmezí	**8.000 až 8.500 Kč /měsíčně**
- nájemné pokrývá splátku hypotéky	
- Vy jste majiteli bytu	
- hypotéku za Vás splácí nájemce	

A kdyby se cokoliv změnilo, můžete byt kdykoliv prodat…

Pubec Hypotéka zvýhodněně

Pro klienty, kteří mají zájem realizovat koupi bytu prostřednictvím hypotečního úvěru, jsme ve spolupráci s investorem, naší finanční poradkyní a bankami, připravili zvýhodněnou Pubec Hypotéku.

- **úroková sazba od 2,09%**
  vyjednáme pro Vás nejvýhodnější podmínky s úrokovou sazbou již od 2,09%
- **pro všechny**
  produkt mohou využít jak investoři, tak klienti, kteří pořizují nemovitost pro své bydlení
- **vše na jednom místě**
  hypotéku Vám vyřídí náš hypoteční specialista přímo v sídle realitní kanceláře
- **s minimem hotovosti**
  nemusíte mít vysokou hotovost, můžete využít předhypoteční financování - banka financuje koupi bytu od začátku výstavby
- **vyřízení zdarma**
  za vyřízení hypotéky nic neplatíte
- **garance rezervačního poplatku**
  v případě, že využijete pomoc při financování naším prostřednictvím a banka úvěr neschválí, vracíme plnou výši rezervačního poplatku

Tereza Košnařová
hypoteční makléř

(+420) **773 638 180 | finance@pubec.cz**

Unicity Plzeň

Zahájení stavby:
Květen 2019

Předpokládané dokončení:
Jaro 2021

První a druhá etapa:
Zkoulaudováno a prodáno

Třetí etapa:
Ve výstavbě

Počet bytů v nabídce:
celkem 102 jednotek

Nabízené dispozice:
1+kk, 2+kk, 3+kk, 4+kk

Investor: **DARAMIS**
Generální dodavatel: **Metrostav**

Kontakt

Kontakt na makléře:
Petra Lehká
(+420) 731 150 344
lehka@pubec.cz

Více na webu:
www.pubec-novostavby.cz

Číslo inzerátu: *PL9600PL*

Unicity Plzeň

Dokončujeme 3. etapu

Unicity Plzeň

Projekt Unicity Plzeň tvoří 8 samostatných budov: A1, A2, B1, B2, B3, C1, C2 a D. Celkem zahrnuje 542 bytových a několik nebytových jednotek. Unicity 3. etapa nabízí celkem 102 bytových jednotek ve třech budovách B1, B2 a B3. Byty o velikostech 1+kk, 2+kk, 3+kk, 4+kk disponují buď balkónem, terasou nebo předzahrádkou. Ke každému bytu je nutné přikoupit garážové parkovací stání (230.000 Kč vč. DPH) a sklepní kóji (17.250 Kč/m^2 vč. DPH).

Zeleň, dětské hřiště a vlastní pekařství

Budovy mají moderní design a praktické dispozice bytů, jsou vhodné jak pro rodiny s dětmi, tak jako startovací byty pro páry, či ke koupi na investici za účelem dalšího pronájmu.

Projekt byl koncipován jako soubor obytných budov včetně vnitrobloku se zelení, relaxačními zónami, grily a hřištěm. Myšlenkou investora bylo vytvořit jakési univerzitní městečko v těsné blízkosti ZČU v Plzni na Borech. Koncem roku 2019 město dokončilo vedle projektu tramvajovou trať a vybudovalo zastávku. Díky ní trvá spojení do centra maximálně 10 minut.

Zajeďte se na projekt podívat. Jistě Vás překvapí příjemné a moderní prostředí, které zde za poslední rok novou výstavbou vzniklo.

Bytové domy Na vyhlídce

V Plzni na Doubravce

Doubravka (městský obvod Plzeň 4) je jednou z nejžádanějších lokalit Plzně pro nákup nemovitostí. Jedná se o poměrně rozsáhlou klidnou oblast ve východní části města. Ta přináší výhody bydlení v místě s veškerou občanskou vybaveností, s MHD, dálničním přivaděčem D5, vzdáleným cca 1 km a s dobrou dostupností jak do centra města Plzně, tak k veškeré infrastruktuře potřebné pro spokojený život. Místo výstavby bytových domů se nachází na vrcholu místní části Plzně zvané Švabiny a stejně jako nedaleká přírodní vyhlídka Švábiny, poskytuje výjimečný výhled na město. V bezprostřední blízkosti se nachází klidná rezidenční zástavba a zahrádkářská kolonie.

Klidná lokalita, příroda kolem a Praha na dosah

V projektu vznikne celkem 49 bytů. Bydlení „Na vyhlídce“ bude zajímavé hlavně pro páry či rodiny s dětmi hledající cenově dostupné a klidné nadstandardní bydlení, nebo pro rodiny, jejichž členové dojíždějí za prací do Prahy a dalších lokalit v dosahu dálnice D5.

Bytové domy Na vyhlídce

Předpokládáný termín začátku výstavby:
podzim 2020

Nabídka bytů

Celkem 49 bytů

2 bytové domy

dům A / 37 bytů
dům B / 12 bytů

Byty 2+kk, 3+kk

55 m² – 94 m²

K mnoha bytům je počítáno s terasou, zahradou nebo lodžií, někdy dokonce i s kombinací.

Investor:
Terasy Švabiny s.r.o.

Kontakt

Kontakt na makléře:
Bc. Michal Mašek
(+420) 733 108 284

Číslo inzerátu: *PL14000MA*

Mgr. Šárka Pubcová
ředitelka společnosti

poznámka redakce:

Těsně před tiskem Bulletinu dne 16.9. 2020 potvrdili poslanci zrušení daně z nabytí nemovitosti a následně zákon podepsal prezident!

Daň z nabytí nemovitostí již zrušena! Ano nebo ne?

O zrušení daně z nabytí nemovitostí se diskutuje již dlouhá léta. Pro mnoho odborníků je tato daň naprosto nesmyslná a v Evropě v podstatě nemá obdoby. Ačkoli snaha tuto daň zrušit již tady několikrát byla, nikdy návrh neprošel. Ale tentokrát to vypadá opravdu nadějně!

První zmínka o opětovné možnosti zrušení daně z nabytí nemovitostí padla na počátku koronavirové pandemie v březnu letošního roku. Cílem myšlenky byla podpora realitního obchodu a větší dostupnost bydlení. Kupující by díky zrušení ušetřili 4% z kupní ceny, což v případě několika milionové kupní ceny činí i sta tisíce korun.

Informace byla sice velmi pozitivní, ale v praxi paradoxně došlo k tomu, že když ministryně tuto možnost zmínila v televizi, aniž by uvedla větší podrobnosti, někteří zájemci o nemovitost odložili své rozhodnutí koupit až na dobu, kdy budou jasná pravidla. Tím došlo v mnoha případech k zastavení prodeje nemovitostí. Poté, co vláda zveřejnila podrobnější informace a odložila platbu daně do doby, kdy bude schválen příslušný zákon, začali lidé zrušení daně pokládat za hotovou věc. Někteří dokonce žijí v domnění, že daň je již zrušena. Ale zatím tomu tak nebylo.

V současné době byl návrh Ministerstva financí vrácen Senátem do Poslanecké sněmovny k dopracování části týkající se odpočtů úroků z hypotečních úvěrů. Sněmovna by o návrhu měla hlasovat v září.

Díky zpětné účinnosti návrhu zákona k 31. 3. 2020, by se zrušení daně z nabytí mělo týkat všech lidí, jejichž vlastnictví nemovitosti bylo převedeno na katastru nemovitostí v průběhu prosince 2019 a později.
Jak jsem již zmínila výše, hlavní myšlenkou zrušení daně z nabytí byla podpora realitního trhu a zvýšení dostupnosti bydlení, tj. snížení nákladů na pořízení bydlení. Budou ale teď nemovitosti opravdu pro lidi dostupnější, resp. levnější? To je otázka.
Zrušení daně je sice pro kupující velmi příjemnou změnou, protože za ušetřené peníze na dani si mohou pořídit např. vybavení anebo i o něco dražší nemovitost. Na ceny nemovitostí jako takové však zrušení daně nebude mít zřejmě velký dopad. Ceny nemovitostí se stále drží na stejné úrovni jako před koronavirovou pandemií a zatím nic nenasvědčuje tomu, že by měly klesat i v blízké budoucnosti.
Navíc pořízení novostavby bylo od daně z nabytí osvobozeno již před zrušením daně z nabytí, proto v tomto případě určitě zrušení daně na ceny mít vliv nebude. Trh s novostavbami je stále živý, o jejich koupi je velký zájem, takže developeři důvod ke zlevňování nemají.

Vzhledem k tomu, že zrušení daně z nabytí je opravdu pokládáno za zcela jasnou věc, budeme jen doufat, že v legislativním procesu nenastane žádný problém a návrh zákona bude co nejdříve schválen. A do budoucna budeme pevně doufat, že nám tuto daň znovu nezavedou...

Mgr. Šárka Pubcová

Zrušení předkupního práva

Od 1. 7. 2020 došlo k zásadní změně zákona a to takové, že předkupní právo k podílům na nemovitostech se téměř kompletně ruší.

Mgr. Eva Berková
právník RK Pubec

Od 1. 1. 2018 až do letošního července bylo předkupní právo často problémem nejen pro investory, ale i pro mnoho vlastníků nemovitostí. Kdo v tomto období prodával například byt, ke kterému patřilo garážové stání (a které majitel vlastnil jako podíl na nebytovém prostoru), ten ví, jaké s prodejem byly problémy.

PŘÍBĚH Z PRAXE

Majitel takového podílu musel nabídnout svůj podíl (v tomto případě garážové stání) ostatním spoluvlastníkům, kterých mnohdy bylo i několik desítek a pak byl povinen čekat, až se všichni tito spoluvlastníci k předkupnímu právu vyjádří. Jelikož lhůta pro vyjádření byla dle zákona 3 měsíce, obchody se tím často velmi protahovaly a poškozovaly prodávajícího. V případě, že měl o garážové stání kdokoliv ze spoluvlastníků zájem, prodávající již nemohl prodat byt společně s místem pro zaparkování. Kromě extrémní administrativní zátěže docházelo i k situacím, že o spoluvlastnický podíl mělo zájem více vlastníků najednou. Snadno se pak stalo, že dle zákona vlastnilo jedno parkovací stání třeba deset osob.

Tato povinnost pro kupní smlouvy uzavřené po 1. 7. letošního roku již naštěstí odpadla. **Spoluvlastníci nemovitých věcí v současné době nemusí svůj podíl nabízet ostatním spoluvlastníkům** a předkupní právo se v podstatě vrací do stavu, který platil v letech 2014 až 2017.

Ale jako všude, i zde existuje pár výjimek:

1) Jednou z nich je předkupní právo u zděděné nemovitosti. V případě, že spoluvlastnictví k nemovitosti vzniklo pořízením pro případ smrti* nebo jinou právní skutečností tak, že spoluvlastníci nemohli svá práva a povinnosti od počátku ovlivnit, má pak spoluvlastník povinnost nabídnout svůj podíl ostatním spoluvlastníkům, kteří mají k podílu předkupní právo. Toto předkupní právo však platí pouze 6 měsíců ode dne vzniku spoluvlastnictví. A pokud by spoluvlastník zděděné nemovitosti chtěl svůj podíl převést na svého manžela, sourozence nebo příbuzného v řadě přímé, neuplatní se zde předkupní právo vůbec.

2) Další výjimkou je předkupní právo k zemědělskému závodu, kde spoluvlastnictví taktéž vzniklo pořízením pro případ smrti*. Toto předkupní právo však platí neomezeně (na rozdíl od předchozí výjimky).

3) Poslední výjimka, která v zákoně zůstala nedotčena, se vztahuje na vlastníka pozemku, na kterém stojí stavba ve vlastnictví jiné osoby. Vlastník takového pozemku má předkupní právo k této stavbě a naopak vlastník stavby má předkupní právo k pozemku. Tato výjimka má sloužit ke scelování nemovitých věcí tak, aby se stavba vždy stala součástí pozemku dle nové zákonné zásady (k čemuž by v případě, kdy stavbu a pozemek pod stavbou budou vlastnit dvě odlišné osoby, nedošlo).

Pořízení pro případ smrti je takový úkon, kterým zůstavitel ještě za svého života rozhoduje o tom, jak má být naloženo s jeho majetkem po jeho smrti, tedy, které osoby se stanou jeho dědici. Jak již bylo uvedeno výše, současná právní úprava zná pouze jeden typ takového **pořízení, a to závěť.*

Dle mého názoru je plošné zrušení předkupního práva krok správným směrem, jelikož jeho znovuzavedení v roce 2018 přineslo pravděpodobně víc škod než užitku, jak jsem již popisovala na začátku článku. Na druhou stranu se mohli zákonodárci zamyslet lépe nad tím, že u „klasických" podílů na nemovitostech (např. sourozenci vlastnící napůl rodinný dům), mohlo být předkupní právo zachováno. Situace, kdy se jeden ze sourozenců rozhodne prodat svůj podíl na rodinném domě, aniž by ho nejdříve nabídnul druhému sourozenci (nebo aniž by se o prodeji tento spoluvlastník vůbec dozvěděl), mi totiž přijde poněkud zvláštní.

Mgr. Eva Berková

Úschovy kupní ceny poskytované RK Pubec

01

RK Pubec má otevřené zvláštní samostatné účty úschov u ČSOB Plzeň.

02

Pro každou zakázku (nemovitost) je určen jeden samostatný účet.

03

Účet je veden na jméno RK, ale peníze na tomto účtu jsou ve vlastnictví toho, kdo je na účet složil, tj. složitele.

04

V případě insolvence RK se peníze vrací zpět složiteli, protože peníze nejsou majetkem RK, ale majetkem složitele.

05

Poskytování úschov finančních prostředků realitními zprostředkovateli upravuje realitní zákon č. 39/2020 Sb. účinný od 3.3.2020.

06

Pravidla pro poskytování úschov RK jsou postavena na stejném principu jako notářské či advokátní úschovy.

07

V případě problémů banky se pojištění vkladů a jejich případné výplaty řídí zákonem o bankách č. 21/1992 Sb. mimo vůli RK.

08

O každé úschově finančních prostředků musí být sepsána písemná smlouva o úschově (ta je sepsána buď na samostatné listině nebo je součástí rezervační či kupní smlouvy).

09

RK není oprávněna s penězi nakládat jinak, než na základě smlouvy o úschově, tj. dle podmínek sjednaných mezi prodávajícím a kupujícím.

10

Peníze do úschovy je možné přijímat i vydávat výhradně bezhotovostně.

11

RK je povinna vést speciální evidenci úschov – realitní zákon požaduje specifické informace, které musí RK evidovat (vše sepsáno ve smlouvě o úschově).

12

Poskytování úschov a dodržování realitního zákona kontroluje příslušný živnostenský úřad.

13

RK Pubec poskytuje úschovy v rámci své provize bez dalších poplatků.

14

Potřebujete konzultaci či podrobnější informace? Kontaktujte nás na telefonu 377 226 767 nebo nás navštivte v Šafaříkových sadech 5, v Plzni.

Reference
našich klientů

Ze skromných, ale o to zřetelněji vnímaných poznámek realitního makléře, z rozsahu kompetence, které mu byly svěřeny, usuzuji, že RK Pubec je tak trochu "jiná" RK... A tak je pro mě svět zase o trošku jednodušší. Když budu potřebovat vyřešit nemovitost, vím kam jít.

— S úctou a přáním všeho nejlepšího, Antonín N.

Vřele doporučuji vaši realitní kancelář, oceňuji především příjemné profesionální jednání všech zaměstnanců, se kterými jsem při prodeji nemovitosti přišla do styku.

— Zuzana P.

Vysoká odbornost, naprostá korektnost a spolehlivost, okamžitá reakce a přiměřená cena. To je naše zkušenost s firmou RK Pubec.

— Jan B.

Provedl jsem u Realitní kanceláře Pubec nákup a následně prodej nemovitosti a z obou obchodů mám ty nejlepší pocity.

— Michal P.

Od roku 2010 mi vaše kancelář zprostředkovávala několik prodejů nemovitostí a 3x pronájem bytu. Považuji vás za profesionály.

— paní H.

S osobním přístupem makléře k prodeji nemovitosti jsem byl velice spokojen, zastupování mne jako klienta bylo profesionální a jakékoliv připomínky do uzavíraných smluv jsou samozřejmostí.

— Adam B.

Pro více referencí načtěte QR kód

Bezpečně prodat dům

PUBEC®

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

pubec.cz