



Známe letošního vítěze  
prestižní soutěže  
„best of realty“

více na straně 4 a 5

## Rychlý přehled



ŘÍJEN-LISTOPAD  
2013

## ÚROKOVÉ SAZBY

## HYPOTÉK

70% LTV: ↘ 3,11%

85% LTV: → 3,29%

100% LTV: ↗ 4,47%

## INDEX NÁVRATNOSTI

BYDLENÍ: 4,51 ROKU

## VÝVOJ CEN BYTŮ

Byty 1+1: -1,07%

Byty 2+1: 0,24%

Byty 3+1: 0,56%

zdroj: realitycechy.cz, golemfinance.cz

### ■ Švýcarsko: Hypotéky s fixní sazbou začínají zdražovat

Podobně jako v České republice, tak i ve Švýcarsku pravděpodobně skončilo období rekordně levných hypoték. Zejména hypotéky s fixní úrokovou sazbou začaly v letošním červnu relativně rychle zdražovat. Navzdory tomu však podobně levné hypotéky jinde v Evropě nejspíš nenajdete. *Více čtěte na str. 6*

### ■ Olomouc: developerským projektům se daří

Šesté největší město České republiky, malebná Olomouc, skýtá spoustu možností. Kromě historického centra nebo druhé nejstarší tuzemské univerzity se v souvislosti s touto hanáckou metropolí hovoří čím dál častěji o developerských projektech. *Více čtěte na str. 8*

### ■ Kdo zaplatí od nového roku daň z převodu nemovitosti?

Horní komora parlamentu řešila 9. října letošního roku dlouho očekávanou změnu úhrady daně z převodu nemovitosti, na kterou netrpělivě čekali nejen kupující a prodávající, ale také realitní profesionálové. Podle stávající legislativy hradí daň z převodu nemovitosti prodávající, kupující je však jejím ručitelem. Nový občanský zákoník počítal s přenesením této povinnosti na kupujícího. *Více čtěte na str. 12*



## Hledáte správný směr?

Než se rozhodnete, poradte se s námi.

Za kvalitu práce v roce 2012  
nás Hypoteční banka, a.s., ocenila 1. místem



# GOLEMFINANCE

Služby hypotečního makléře

názor...

## Nákup bytu, domu či pozemku bývá jednou z největších životních investic

Každý někdy v životě potřebuje prodat, pronajmout nebo koupit byt. Jak se ale v realitní branži rychle vyznat? Některé realitní kanceláře nabízí řešení v podobě seminářů, které jsou zaměřené nejen na praktické informace, jak si výhodně pořídit bydlení a přitom nenaletět, ale také na to, jak funguje práce realitních makléřů.

Je běžné, že realitní kanceláře a jiná profesní sdružení nabízejí pro realitní makléře odborná školení. Stále častěji je ale možné najít také vzdělávací akce, které organizují realitní kanceláře pro laickou veřejnost. Většinou zcela zdarma. Je to zcela jistě dobrý krok, který pomůže rozšířit realitní vzdělanost, ale rozhodně je to pro realitní kanceláře i skvělý marketingový tah, kterým si mohou přitáhnout nové klienty.

Lepší znalost problematiky spojené s prodejem



či pronájmem nemovitostí může dopomoci klientům realitních kanceláří k lepší orientaci při řešení bytové otázky. Nákup bytu, domu či pozemku bývá jednou z největších životních investic a asi nikdo nechce naletět nekvalitním praktikám. Mnoho realitních kanceláří bezplatně poradenství nabízí. Stačí jen usednout k internetu a vybrat si tu nejbližší.

» Lucie Mazáčová

Zaregistrujte se ještě dnes  
a dostávejte náš měsíčník dřív než ostatní



[www.realitycechy.cz/magazin](http://www.realitycechy.cz/magazin)

realityčechy

REALITNÍ POSTŘEH **Tomáš Matras** (Matras & Matras reality s.r.o.)

„Všechno má svou cenu. Pokud chci opravdu něčeho dosáhnout, musím i něco obětovat.“

napsali o nás...

### Velké byty letos zdražují kvůli rostoucí poptávce

HOSPODÁŘSKÉ NOVINY / KRÁCENO  
7. 11. 2013

V České republice začaly od září 2008 klesat ceny bytů. Ekonomickou recesí byla zasažena

zejména kategorie 3+1. Statistiky portálu realitycechy.cz a realitymorava.cz demonstrují, že za první rok (září 2008 – září 2009) zlevnily byty 3+1 o 12,24 %.



## obsah

STRANA 4 - 5

Známe letošního vítěze prestižní soutěže „best of realty“

STRANA 6

Švýcarsko: Hypotéky s fixní sazbou začínají zdražovat

STRANA 7

Pražský rezidenční trh na vzestupu

STRANA 8

Olomouc: developerským projektům se daří

STRANA 9

Velké byty letos zdražují

STRANA 10

Jan Řežáb: Stavím takové byty, ve kterých bych sám bydlel

STRANA 11

Jaká byla letní sezóna na trhu rekreačního bydlení

STRANA 12

Prodávající vs. kupující. Kdo zaplatí od nového roku daň z převodu nemovitosti?

STRANA 14

Dánům na pořízení bytu stačí 2 roční platy. A nám?

STRANA 15

Hypotéky dál lámou rekordy. Refinancování je motorem růstu

# Známe letošního vítěze prestižní soutěže „BEST OF REALTY“

V úterý 5. 11. 2013 se v Praze, pod záštitou Asociace pro rozvoj trhu nemovitostí (ARTN), uskutečnilo slavnostní vyhlášení nejlepších projektů českého realitního trhu za rok 2012. O výsledcích soutěže „Nejlepší z realit – Best of Realty“, která letos oslavila své patnácté výročí, rozhodla osmičlenná odborná porota. Pro koho je tato prestižní záležitost určena, jaké jsou kategorie, který projekt se umístil na předních příčkách a kdo rozhodl o vítězi? To vše jsme pro vás zjistili.

**O** nominaci se mohly ucházet tuzemské stavby dokončené po 1. 1. 2012. Přihlásilo se 42 nemovitostí rozřazených do šesti základních skupin - Rezidenční projekty, Obchodní centra, Nová administrativní centra, Hotely, Průmyslové a skladové areály, Rekonstruované kanceláře. Poslední kategorie se nenaplnila. Předána byla i Zvláštní cena poroty, kterou získal projekt s největším přínosem v rozvoji českého realitního trhu za rok 2012. Po vzoru minulého vyhlášení se i letos pyšní některý z nominovaných komplexů Cenou čtenářů mediálních partnerů nebo Cenou ARTN - „Award for Excellence“.

„Soutěž zažila vzestup trhu s realitami, ale rovněž období, kdy počet přihlášených objektů nedosáhl v důsledku ekonomické recese ani k třicítce. Letos se nominovalo 42 komplexů, což signalizuje oživení trhu.“

## Pravidla a složení poroty

Výběr lokality, urbanistické a architektonické řešení, kvalita realizace a úspěšnost na realitním trhu – to vše prezentovalo rozhodující kritéria při posuzování jednotlivých soutěžních nemovitostí.

V čele komise zasedl Tomáš Drtina, jednatel společnosti INCOMA GfK, který se k letošnímu ročníku vyjádřil slovy: „Soutěž zažila vzestup trhu s realitami, ale rovněž období, kdy počet přihlášených objektů nedosáhl v důsledku ekonomické recese ani k třicítce. Letos se nominovalo 42 komplexů, což signalizuje oživení trhu.“

Dalšími členy jury byli zástupci ARTN, architekti, představitelé bank, developéři, realitní makléři a uživatelé nemovitostí.

» Hana Muchová



téma měsíce



## SEZNAMTE SE S OCENĚNÝMI V RÁMCI 15. ROČNÍKU SOUTĚŽE „BEST OF REALTY“

### Rezidenční projekty

1. místo - komplex Rivergate (Praha 5)
2. místo - Vila Augustus (Praha 10)
3. místo - 2Barevné Letňany (Praha 9)

### Obchodní centra

1. místo - Centrum Černý Most (Praha 9)
2. místo - Galerie Šantovka (Olomouc)
3. místo - SC BREDA & WEINSTEIN (Opava)

### Nová administrativní centra

1. místo - Florentinum (Praha 1)
2. místo - CTZone Brno – Office (Brno)
3. místo - City West – nová centrála Komerční banky (Praha 5)

### Hotely

1. místo - The Emblem Prague (Praha 1)
2. místo - Hotel Monínek (Monínek u města Sedlec-Prčice)
3. místo - Rekonstrukce a dostavba hotelu Port (Doksy u Máchova jezera)

### Průmyslové a skladové areály

1. místo - CTPark Mladá Boleslav I – Faurecia (Mladá Boleslav)
2. místo - DCD, PointPark Prague D1 (areál Kunice-Strančice)
3. místo - Faurecia (Nýřany u Plzně)

### Zvláštní cena poroty

Multifunkční aula Gong – rekonverze plynojemu v národní kulturní památce (Ostrava, Dolní Vítkovice)

### Cena Asociace pro rozvoj trhu nemovitostí – „Award for Excellence“

Rodinný park Mirakulum v Milovicích

### Cena čtenářů mediálních partnerů

Rezidenční Park Baarova z kategorie Rezidenční projekty (Praha 4)  
Po prezentaci výsledků byl vyhlášen 16. ročník „Nejlepší z realit – Best of Realty“. V průběhu roku 2014 se do něj mohou hlásit zájemci s projekty, které byly dokončeny v období od 1. 1. 2013 do léta 2014.



# Švýcarsko: Hypotéky s fixní sazbou začínají zdražovat

EVROPA

Podobně jako v České republice, tak i ve Švýcarsku pravděpodobně skončilo období rekordně levných hypoték. Zejména hypotéky s fixní úrokovou sazbou začaly v letošním červnu relativně rychle zdražovat. Navzdory tomu však podobně levné hypotéky jinde v Evropě nejspíš nenajdete.

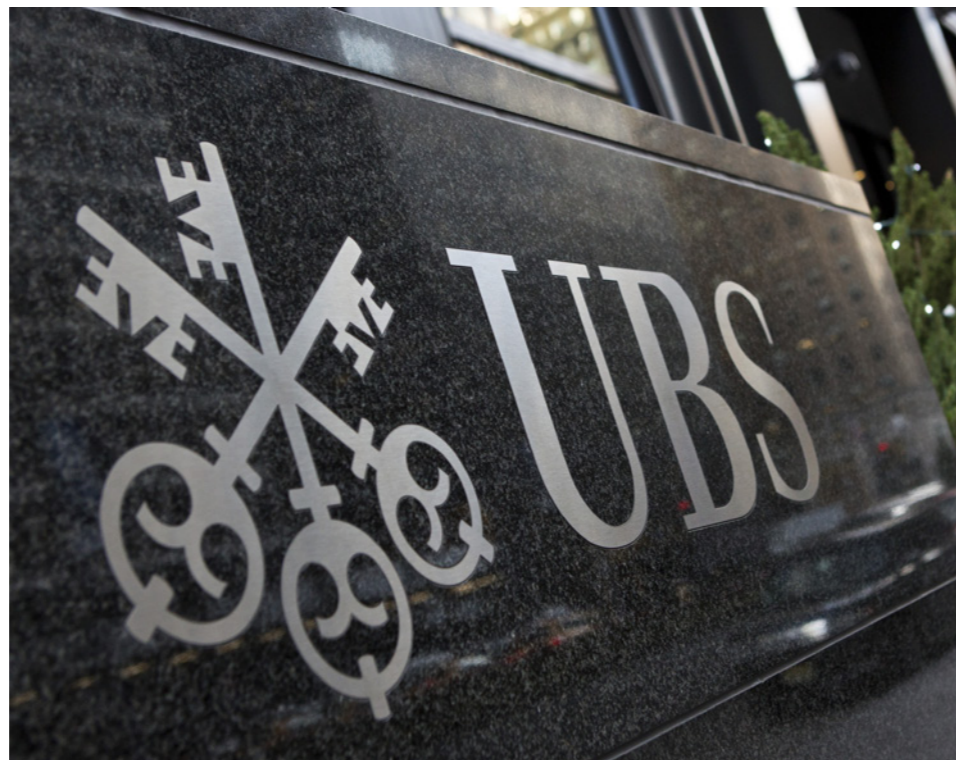
Švýcarská centrální banka (SNB) se snaží udržet kurz švýcarského franku na uzdě a nadále pokračuje v expanzivní monetární politice, jejímž výsledkem jsou nízké úrokové sazby a přenesené také rekordně levné hypotéky. Efekt ultra-expanzivní monetární politiky se však postupem času začíná částečně vytrácet a spolu se zrychlujícím tempem růstu reálné ekonomiky rostou také středně a dlouhodobé úrokové sazby. A tento fakt se samozřejmě odráží také v cenách hypoték. Zejména hypotéky s fixní úrokovou sazbou začaly v letošním červnu relativně rychle zdražovat, nicméně i nadále zůstávají blízko svých minim a jejich výše stále nemá v Evropě srovnání.

Průměrná úroková sazba u hypoték s pětiletou fixací aktuálně podle serveru MoneyPark.ch činí 1,77 %, na přelomu května a června to bylo 1,55 %. Historických minim sazby ve Švýcarsku dosáhly v loňském prosinci, kdy index dosáhl hodnoty 1,38 %. Podobný vývoj ostatně vykazují také grafy švýcarské banky UBS.

Diametrálně odlišná situace však panuje v oblasti hypoték s variabilní úrokovou sazbou, která zpravidla bývá navázána na mezibankovní sazbu LIBOR (London InterBank Offered Rate). Index variabilních sazeb prakticky od října 2011 setrvává na úrovni 1 %.

## Fixní sazby v roce 2014 nejspíše porostou

Centrální banka i nadále plánuje pokračovat v monetární expanzi spočívající v zachování základní úrokové sazby na úrovních blízko nule a pokračujících měnových intervencích. Nicméně spolu s očekávaným oživením švýcarské, ale i globální ekonomiky v příštím roce a snížení zpětných odkupů dluhopisů ze strany amerického FEDu v březnu 2014, očekávají



Švýcarská banka UBS již několik desetiletí sestavuje tzv. UBS Swiss Real Estate Bubble Index, který v letošním třetím čtvrtletí vzrostl z hodnoty 1,17 na 1,20. Foto redakce

tamní experti v příštím roce výraznější nárůst fixních úrokových sazeb.

Podle predikce Credit Suisse by hypotéky s fixní úrokovou sazbou mohly v závislosti na typu úvěru zdražit v následujících 12 měsících o 0,25 – 0,70 procentního bodu. Co se týče hypoték s variabilní úrokovou sazbou, tak bankéři žádnou výraznější změnu neočekávají a jejich ceny by tak měly zůstat na stávajících úrovních.

## Švýcarsku hrozí vznik realitní bubliny

Vedlejším efektem nízkých úrokových sazeb, který mimo jiné vyplývá také z nejistého vývoje v okolních evropských zemích, je vysoký zájem o švýcarský frank a švýcarské nemovitosti, obojí investoři využívají jako relativně bezpečného přístavu pro uložení

volných peněžních prostředků. Nicméně nárůst poptávky po nemovitostech, zejména v turisticky oblíbených regionech, hrozí přerůst v realitní bublinu.

Švýcarská banka UBS již několik desetiletí sestavuje tzv. UBS Swiss Real Estate Bubble Index, který v letošním třetím čtvrtletí vzrostl z hodnoty 1,17 na 1,20. Nárůst sice nebyl tak razantní jako v předchozích kvartálech, nicméně i tak se index pohybuje v rizikovém pásmu a do jisté míry kopíruje vývoj indexu z druhé poloviny 80tých let, který následně vyústil v prasknutí realitní bubliny a prudký pokles cen, který se prakticky zastavil až v roce 2001. V tuto chvíli mezi regiony nejvíce ohrožené realitní bublinou patří Lausanne a Curych, nicméně ve 3. čtvrtletí se nově mezi monitorované lokality dostal také region Locarno, Mutschellen, Winterthur a širší okolí Curychu (Zurich Oberland and Unterland).

» Ing. Libor Ostatek, Golem finance s.r.o.

# Vláda potvrdila pokračování Nová zelená úsporám

LEGISLATIVA

Vláda ve středu 6. 11. 2013 potvrdila pokračování programu Nová zelená úsporám. Do roku 2020 přinese odhadem 27 miliard korun dotací. Aliance Šance pro budovy douhá, že předpokládané prostředky povedou k zajištění stabilně fungujícího programu.

Sektor energeticky úsporného stavebnictví je však schopen efektivně vyčerpat až 12 miliard korun podpor ročně. Další, několikanásobně vyšší prostředky, které je možno využít na renovace veřej-

ných budov a bytových domů, čekají v rámci fondů Evropské unie. Na programy podporující úspory energie v budovách lze v příštím programovém období 2014 – 2020 získat celých 75 miliard korun. Zajistit jejich čerpání a zároveň řešit současnou zřídkovost programu mezi Ministerstvem životního prostředí a Ministerstvem pro místní rozvoj bude úkolem vlády, ať již této prozatímní, nebo nové, vzešlé z říjnových voleb.

Petr Holub, ředitel Šance pro budovy, aliance oborových asociací podporující energeticky úsporné stavebnictví, říká: „Schválení programu Nová zelená

úsporám vládou je dobrou zprávou. Jak pro domácnosti, které v rámci první výzvy nestihly své projekty připravit, tak pro malé a střední stavební firmy, které tak mohou lépe zajistit stabilní pracovní místa i se spolehnout na určitou předvídatelnost podnikatelského prostředí garantovanou státem. Dalším krokem bude zajistit efektivní čerpání evropských fondů. Tam lze v následujícím programovém období získat na programy podporující úspory energie v bytových domech a ve veřejných budovách, jako jsou například školy nebo nemocnice, až 75 miliard korun.“

» Lucie Mazáčová

# Pražský rezidenční trh na vzestupu

DEVELOPMENT

Po uzavření třetího kvartálu přinesla společnost Trigema výsledky týkající se developerských projektů v Praze. I když počet developerů klesl o více než polovinu, statistiky ukazují vzestupnou tendenci při prodeji nových bytů. V roce 2012 se jich za stejné období prodalo 2 691, letos toto číslo narostlo o 873, tzn. uskutečnilo se 3 564 transakcí.

## Co čeká trh v posledním čtvrtletí roku 2013?

K tomu, aby se prodej bytů za celý rok 2013 srovnal s loňskými výsledky, kdy se jich prodalo 4 578, chybí ještě 1 014 bytů.

K současné situaci se vyjádřil Marcel Soural, předseda představenstva a generální ředitel společnosti Trigema, slovy: „V roce 2013 se očekávaný prodej pohybuje mezi 4 600 a 4 800 byty. Pokud by se, stejně jako v posledních letech, opakoval zvýšený zájem o koupi bytů ke konci roku, lze předpokládat i překročení hranice 5 000 bytů. Nelze však opomenout, že za čtenějšími prodeji v roce 2011 a v roce 2012 stál plánovaný nárůst DPH v následujících letech.“

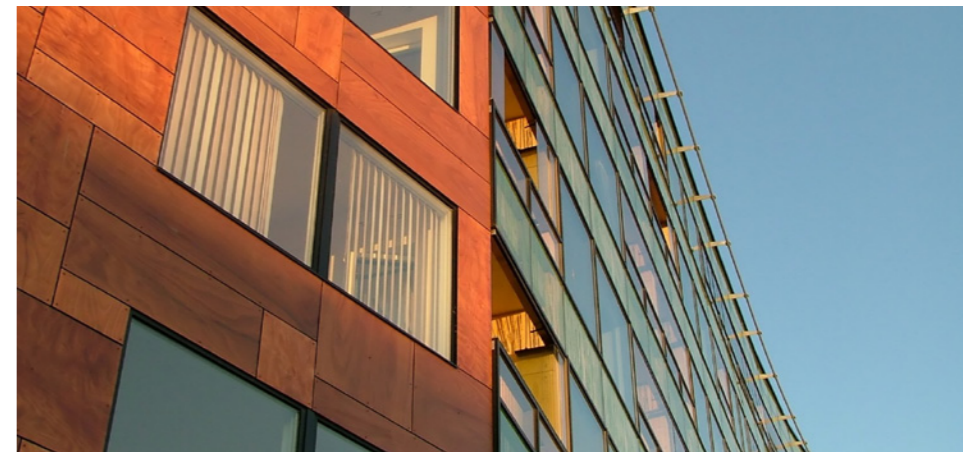
## Jak se vyvíjela průměrná cena v období 2012 – 2013?

Prodej lowcostových (tzn. levných) bytů zapříčinil v posledním kvartálu roku 2012 výkyv střední ceny, která se snížila o cca 3 000 Kč/m<sup>2</sup>. Z dlouhodobé perspektivy se průměrná hodnota pohybovala kolem 60 000 Kč/m<sup>2</sup>. Letošní rok nabízí vyvážený poměr levných, středně drahých a luxusních bytů. Nedochází tedy k výraznému zkreslení průměrné ceny.

Při sledování a výpočtu je nezbytné zvážit způsob, podle kterého konkrétní developer postupuje. To znamená, jestli tvoří výpočet cena s (nebo bez) DPH, zda daná suma zahrnuje i garáž a sklep, popř. terasu atd.

Statistiky prezentují trendy rezidenčního trhu s novými byty v Praze. Vyplývá z nich, že se trh stabilizuje. Do prodeje jsou zařazeny velké projekty situované většinou na okraji Prahy. Důvodem je nabídka poptávaných bytů za nižší ceny. Díky tomu a díky nízkým úrokovým sazbám hypoték zájem klientů stále roste.

» Hana Muchová



Prodej lowcostových (tzn. levných) bytů zapříčinil v posledním kvartálu roku 2012 výkyv střední ceny, která se snížila o cca 3 000 Kč/m<sup>2</sup>. Foto redakce

INZERCE

## Pozvánka na odbornou konferenci

# KONFERENCE BRNO

### > OČEKÁVANÝ VÝVOJ REALITNÍHO TRHU A DEVELOPERSKÝCH PROJEKTŮ – 11. ročník / 4. 12. 2013 Brno, Holiday Inn

### > TÉMATICKÉ UKRUHY:

- > Očekávaný vývoj realitního trhu v ČR a na Slovensku
- > Trendy na trhu s kancelářskými, obchodními a logistickými centry
- > Vývoj rezidenčního trhu a bytové výstavby
- > Nové možnosti financování nemovitostních projektů
- > Presentace developerských projektů a příležitosti investic do nemovitosti
- > Investiční fórum Realitní konference Brno 2013

Partneři:

KOMFORT  
stavební firma a.s.

monitordražeb.cz

Konference se koná s podporou:

ARDIS a.s.

iSTUDIO

redbaenk

NARKS

ARK

EUROPEAN UNION

ČSOB

ADQL  
MONITORING  
REALIT

CTP I

RE/MAX  
COMMERCIAL

KPMG

Mediální partner:

realityčechy.cz™  
realitní a zpravodajský server

Bližší informace naleznete na [www.konference.org](http://www.konference.org)

# Olomouc: developerským projektům se daří



Výstavbě městské části Šantovka se věnuje developerská společnost SMC Development, která plánuje kromě obchodního centra vybudovat ještě kancelářský komplex a obytnou čtvrť. Foto: santovka.cz

## DEVELOPMENT

Šesté největší město České republiky, malebná Olomouc, skýtá spoustu možností. Kromě historického centra nebo druhé nejstarší tuzemské univerzity se v souvislosti s touto hanáckou metropolí hovoří čím dál častěji o developerských projektech a jejich investorech.

**N**epřehlédnutelnou součástí Olomouce se stalo nové obchodní centrum Šantovka. Tuto stavbu se projektanti snažili přizpůsobit okolí, což potvrdil hlavní architekt, Robert Bishop, v fiskové zprávě Šantovky z roku 2009: „Naším hlavním cílem je, aby do našich center lidé přicházeli

rádi a objekty se přirozeně začlenily do stávající architektury. V Olomouci chceme oživit střed města.“

Výstavbě městské části Šantovka se věnuje developerská společnost SMC Development, která plánuje kromě obchodního centra vybudovat ještě kancelářský komplex a obytnou čtvrť. Hodnota celého projektu se má pohybovat kolem deseti miliard korun.

Developerské činnosti zaměřené na bydlení se v hanácké metropoli věnuje řada firem. Vzhledem k rostoucím nárokům klientů mají projektanti stále dost práce a každá zakázka se pro ně stává novou výzvou. Ředitel realitní kanceláře DACHI, Marek Novotný, nám prozradil, že oni sami v Olomouci disponují 16 otevřenými projekty, přičemž otevřeným projektem myslí takový, který nabízí ještě alespoň jeden byt k prodeji.

„Na první pohled to vypadá, že si člověk může vybírat z bohaté nabídky, po podrobnějším přezkoumání se záhy zjistí, že až 50 % bytů trpí určitou anomálií. Nejčastějšími problémy nových bytů jsou nevhodné dispozice, neatraktivní vzhled na parkoviště atd.“, dodává Marek Novotný.

Z těchto důvodů se rozhodl nabízet byty holandského investora CERE Invest. Ten na okraji města vybudoval komplex pod názvem Holandská čtvrť, který má uspokojit potřeby širokého spektra zájemců. CERE Invest se v developerské činnosti pohybuje od roku 1999.

I když se zdá, že je současný realitní trh v krizi, podle analýzy, kterou provedla realitní kancelář DACHI, trh s novými byty v Olomouci stále funguje. Letos se měsíčně prodá v průměru o tři až čtyři byty víc, než tomu bylo v roce 2012.

» Hana Muchová

# Velké byty letos zdražují

## CENY BYTŮ

V České republice začaly od září 2008 klesat ceny bytů. Ekonomickou recesí byla zasažena zejména kategorie 3+1. Statistiky portálu realitycechy.cz a realitymorava.cz demonstrují, že za první rok (září 2008 – září 2009) zlevnily byty 3+1 o 12,24 %. Meziroční pokles byl v těchto statistikách evidován i u bytů kategorie 2+1, u nichž se cena snížila o 10,2 %. Hodnota bytů 1+1 byla nižší o 5,25 %. Proč ale ceny velkých bytů nyní rostou a malých stále klesají?

## První změna v lednu 2013

Začátkem letošního roku začaly byty všech kategorií postupně zdražovat. Meziroční rozdíl cen vykazovaly postupně umazávání svých ztrát z minulých let. Nejrychlejší růst byl u bytů 3+1, nejpomalejší potom u bytů 1+1. Zlom nastal letos v červnu, kdy byl poprvé od roku 2008 zaznamenán menší meziroční pokles cen velkých bytů na úkor těch malých. V období červen 2012 – červen 2013 ztratily byty 3+1 (-3,06 %) méně než kategorie 1+1 (-4,58 %) a 2+1 (-8,58 %). Od toho okamžiku se začaly rozdíly mezi malými a velkými byty prohlubovat. Podíváme-li se na data za poslední rok (listopad 2012 – listopad 2013), zjistíme, že malé byty zlevňují meziročně stále. Byty



Byty malých výměr hrály prim na začátku recese. Lidé se nechtěli zadlužovat, měli obavy o ztrátu zaměstnání. Foto redakce

1+1 snížily meziročně svoji hodnotu o 6,68 % a byty 2+1 jsou nyní levnější o 4,3 %. Kategorie 3+1 naopak vykazují meziroční nárůst ceny o 3,93 %.

## Je za tím snaha ušetřit

Byty malých výměr hrály prim na začátku recese. Lidé se nechtěli zadlužovat, měli obavy o ztrátu zaměstnání. Během posledních pěti let si ovšem mnoho potenciálních kupujících spočítalo, že pořízení malého bytu, jeho následný prodej a zajištění většího

bytu vyjde výrazně draž než při přímé koupi bytu 3+1, ve kterém mohou strávit celý život. Zvýšená poptávka po větších, pro některé osoby také praktičtějších, bytech začala stoupat. Prodávající si tak mohli dovolit držet ceny na vyšších hodnotách. Na zvýšené poptávce po velkých bytech se značnou měrou podílí také banky. Úrokové sazby hypotečních úvěrů jsou stále nízké, což motivuje mnoho zájemců k pořízení vlastní nemovitosti. Velmi dobrá dostupnost bydlení by měla vydržet i v příštím roce.

» Lucie Mazáčová

## Stále něco nového

## ORNÁ PŮDA ADOL GROUP „pole neorané, plné zralých zisků“



### Oslovíme za Vás nový trh

#### 1. dodáme data dle Vašich požadavků

- oblast, velikost pozemku, věk majitele, vzdálenost bydliště od pole atd.

#### 2. dopisem oslovíme majitele VAŠÍM JMÉNEM

- dodáme data, šablony oslovovacích dopisů, zajistíme rozeslání

#### 3. majitelé volají Vám a realizujete obchody a provize

#### 4. možnosti školení v ceně objednávky

NECHTE PRACOVAT NÁS A VYUŽÍVEJTE JEN SVÉ OBCHODNÍ DOVEDNOSTI TOTO NEJSOU POUZE VIZE NEBO SLIBY - OVĚŘENO V TERÉNU

**POZOR doposud tento trh není přesycen. Bud'te mezi prvními kdo do něj vstoupí**

• Možnosti proškolení a ukázky kompletního procesu

Pro bližší informace  
volejte ADOL Group  
734 404 362  
www.adol.cz

Jan Řežáb:

# Stavím takové byty, ve kterých bych sám bydlel

Jan Řežáb  
JRD s.r.o.

„Stavím takové byty, ve kterých bych sám bydlel.“ Tak popisuje své podnikání Jan Řežáb, zakladatel a ředitel společnosti JRD s.r.o. Jeho firma dnes patří mezi významné developery, která se už téměř deset let zabývá výstavbou nízkoenergetických bytových domů. Že se ale nejedná o prázdná marketingová slova, dokazuje fakt, že Jan Řežáb v jednom ze svých projektů skutečně žije.

**?** Společnost JRD jste založil v roce 2003 a to proto, že jste sám chtěl bydlít v nízkoenergetickém domě, ale nikdo to v Česku pořádně neuměl. S jakou představou jste se do podnikání pustil? Od koho jste se učil?

Už na škole mě zajímalo nízkoenergetické stavění, ale v té době u nás takto vůbec nikdo nestavěl, tak jsem musel čerpat ze zahraničních zdrojů. Když jsem si ale začal hledat vlastní bydlení, bylo rozhodnuto. V té záplavě bytů, které byly jeden jako druhý, se nedalo vybrat, všichni stavěli na kvantitu. Nechtěl jsem jen schránku na bydlení,

ale kvalitní místo pro život. Začal jsem tedy stavět nízkoenergetické byty nejen pro sebe, ale především z přesvědčení, že přesně tímto způsobem se má stavět. Ekologické byty, které nabízejí zdravé vnitřní prostředí a šetří peněženku.

**”** Nechtěl jsem jen schránku na bydlení, ale kvalitní místo pro život. Začal jsem tedy stavět nízkoenergetické byty nejen pro sebe, ale především z přesvědčení, že přesně tímto způsobem se má stavět.

**?** Jaké největší nástrahy jste musel překonávat a jaká je situace dneska?

Počátky byly těžké, protože jsme s tím v Česku začínali úplně jako první. Stavební firmy takto stavět neuměly a nebyly k tomu potřebné materiály. Začali jsme s výrobcí spolupracovat na vývoji technických řešení a zkoumali jsme, jak to vlastně udělat efektivně a správně. Například zde dříve nebyla trojskla, nebo jsme vyvíjeli správnou šíři zateplení. S výrobcí spolupracujeme dodnes a s každým projektem přinášíme další zlepšení pro kvalitnější bydlení. Daří se nám od samého začátku stavět bez dotací s tím, že jsme na trhu cenově velmi konkurenceschopní.

**?** Ekologické bydlení má v Česku zřejmě růžovou budoucnost. Lidé tyto stavby chtějí a ke změnám určitě přispěje i diskutovaný zákon o hospodaření energií. Přesto - nezdá se vám, že je tu stále málo firem, které staví nízkoenergetické či pasivní stavby? Čím to je?

Vidím problém českého trhu především v tom, že nízkoenergetické stavění je výrazně náročnější a vyžaduje větší odbornost a hlavně zkušenost. Mnoho developerů si vybírá jednodušší a pro ně levnější cestu. Rozhodně není problém v nedostatečné poptávce, protože my máme výbornou prodejnost 30 – 40 % projektů před začátkem stavby a 97 % prodáme ještě před samotným dokončením stavby.

**?** Vaše firma připomíná spíš „rodinnou firmu“ než velkého developera. Neplánujete stavět více, zvětšit firmu, profilovat ze své zkušenosti více?

Počet nabízených bytů postupně navyšujeme s rostoucí poptávkou trhu. V současné chvíli máme v prodeji okolo 300 bytů. Nestavíme ale nízkoenergetické a energeticky pasivní projekty pro dobrá čísla, ale naším cílem je neustálé zvyšování kvality bydlení. To znamená, že stavíme na kvalitě ne na kvantitu. Já osobně si zakládám na dobrém pracovním kolektivu profesionálů, který je podle mě základem úspěšné firmy. Zajímavostí je, že někteří naši zaměstnanci byli nejprve našimi klienty. Věřím tedy tomu, co děláme, stejně jako já.

**?** Jste si vědomý toho, že figurujete vlastně jako průkopník, že děláte jakousi osvětu novým trendům v českém stavebnictví?

Naší snahou je celková osvěta nejen na profesionální úrovni stavebnictví, ale především směrem k veřejnosti. Hledáme nová řešení a snažíme se posouvat nízkoenergetické stavění kupředu. Vzhledem k začátkům, kterými jsem musel projít, si uvědomuji velkou pozitivní změnu ve stavebnictví i společnosti. Není to jen úspora, která klienty zajímá, ale především zdravotní a ekologický podtext této výstavby. Od vzniku JRD spolupracujeme s odborníky a profesionály, a to nejen na komerční, ale i akademické půdě. Například jsme zakládajícími členy České rady pro šetrné budovy a členem Centra pasivního domu.

**?** Prý se na vaše stavby jezdí dívat i odborníci ze zahraničí, je to pravda?

Ano, jezdí k nám odborníci ze zahraničí v rámci konferencí a studenti vysokých škol se svými profesory. Těší nás jejich zájem o celkový koncept i jednotlivá technická řešení a vycházíme jim vstříc.

**?** V jakých okamžicích svého podnikání si říkáte: „Tohle se mi povedlo, na tohle jsem pyšný“?

Nejvíce mě samozřejmě těší spokojenost našich klientů. Nejen, že máme skoro 97 % prodejnost před dokončením projektů, ale přicházejí k nám lidé především kvůli pozitivním referencím.

Neslibujeme, co nemáme a neklameme reklamou, lidé nám věří a to je pro mě největší úspěch.

**?** Kam budete směřovat svoji firmu nyní - jsou to pasivní domy, které už stavíte, výstavby mimo Prahu, nebo něco jiného?

Budeme nadále rozšiřovat nabídku energeticky pasivních bytů různých cenových úrovní v oblasti Prahy. V současné době jsme zahájili prodej energeticky pasivního Parku Hloubětín

na Praze 9, který bude specifický díky vytvoření vnitřního parku o rozloze více jak 3 000 m<sup>2</sup>. Dále nabízíme krásný projekt mezi lesem a parkem Ecocity Malešice na Praze 10. Ve vilové čtvrti starých Strašnic zahajujeme výstavbu energeticky pasivních bytů ve vile Na Výsluní a v úchvatné lokalitě pražského Prokopského údolí připravujeme vily Diamantica a byty v projektu Byty Semmering. Budeme zde realizovat i Rezidenci Trilobit, která bude unikátní svým architektonickým ztvárněním.

**?** Žijete s rodinou v jednom z domů, které vaše společnost postavila. Z jakého důvodu?

Stavím takové byty, ve kterých bych sám chtěl bydlít. Tomuto typu výstavby věřím a znám benefity, které jsou pro nízkoenergetické a energeticky pasivní byty příznačné. Nemluvíme pouze o značné úspoře na energiích, ale především o zdravém vnitřním prostředí. V bytě díky automatickému systému řízeného větrání neustále dýcháme čerstvý vzduch, nemnoží se u nás plísně, bakterie ani roztoči a není zde průvan. Má rodina se celkově snaží žít ekologicky. Máme vlastní zahradu, kde si pěstujeme ovoce a zeleninu, v JRD jsme založili vlastní lesní školku, na které vyrůstají stromy a květiny, které ve vhodný čas přesazujeme do našich projektů.

» Jitka Vrbová

## Jaká byla letní sezóna na trhu rekreačního bydlení

VOLNÝ ČAS

Konec letošní letní sezóny na českých chatách a chalupách je časem pro její bilancování. Realitní společnost České spořitelny, která má rekreační bydlení jako jednu ze svých specializací a svou nabídkou pokrývá celou republiku, hodnotí zájem Čechů o rekreační bydlení jako trvalý, a to i přes pokračující ekonomickou stagnaci.

„Obyvatelé velkých měst mají o chaty a chalupy stále zájem. Největší poptávku zaznamenáváme o nemovitosti střední cenové kategorie do 2 milionů korun v malé dojezdové vzdálenosti. Ukazuje se, že lidé za svou rekreaci nechtějí dojíždět daleko. Novým trendem, který jsme letos vnímali velmi silně, je to, že zájemci o koupi chaty a chalupy již dopředu zvažují nejen jako o alternativě ke svému městskému trvalému bydlení, ale přemýšlejí i o možnostech případné rekonstrukce podle vlastních představ na bydlení celoroční. Zajímá je proto mimo jiné zateplení nemovitosti a její celková energetická náročnost, tekoucí voda, snadná dostupnost autem a podobně,“ říká předseda představenstva RSČS Martin Němeček. „Aktuální ekonomická situace má také vliv na vykrytí nabídky s poptávkou. Zatímco jsou rekreační nemovitosti jako první na řadě k prodeji, když se jejich majitelé ocitnou ve finanční tísní, na druhé straně stojí zájemci o koupi v žádaných lokalitách, kteří tento typ bydlení pro sebe považují za velmi dobrou investici,“ dodává Martin Němeček.

Mezi nejatraktivnější rekreační lokality mezi Pražany se nyní řadí Český kras, Říčansko či okolí vodní nádrže Slapy. U obyvatel Brna se totiž dá říci o Brněnské přehradě nebo o Moravském krasu. Roli při rozhodování o koupi chaty či chalupy hraje i velikost jejího pozemku. Zatímco dříve byla dostatečná velikost zahrady zásadním faktorem při výběru, v dnešní době už počet zahrádkářů a kutilů není tak velký. Naopak stále roste počet lidí, kterým stačí malý pozemek – předzahradka, s jejíž údržbou budou mít co nejméně práce.

Ze všech typů nemovitostí považuje RSČS rekreační nemovitosti za ty, na jejichž cenu má sezónnost největší vliv. Martin Němeček proto radí: „Jestliže jste se rozhodli pořídit si chatu či chalupu, udělejte to již teď, v právě končící sezóně. Cena stejné nemovitosti totiž může být v jarním období až o několik desítek procent vyšší než nyní. Důvody jsou přitom pouze subjektivní, pocitové: nemovitost totiž na první pohled vypadá mnohem lépe, když na ni svítí slunce a všechno kolem kvete. Cena na jaře navíc může vystoupat i díky vyšší poptávce, kdy se lidé koupí rekreační nemovitosti chtějí věnovat mnohem více než na podzim.“

» Lucie Mazáčová



# Prodávající vs. kupující. Kdo zaplatí od nového roku daň z převodu nemovitosti?



Podle stávající legislativy hradí daň z převodu nemovitosti prodávající, kupující je však jejím ručitelem. Foto redakce

## LEGISLATIVA

Horní komora parlamentu řešila 9. října tohoto roku dlouho očekávanou změnu úhrady daně z převodu nemovitosti, na kterou netrpělivě čekali nejen kupující a prodávající, ale také realitní profesionálové. Podle stávající legislativy hradí daň z převodu nemovitosti prodávající, kupující je však jejím ručitelem. Nový občanský zákoník počítal s přenesením této povinnosti na kupujícího. Ten ovšem daň z nabytí nemovitosti s největší pravděpodobností od začátku nového roku platit nebude. A nebude ji možná hradit ani prodávající. Jak je to možné?

Senát se usnesl, že bude záležet na obou smluvních stranách, jak se mezi sebou domluví. Tuto možnost totiž nově nabízí dnes projednávaný návrh zákona. Buď bude daň hrazena jako nyní, tzn. prodávajícím, nebo ji může nově zaplatit kupující. Ten tak získá jistotu, že nebude mít vůči finančnímu úřadu pohledávky spojené s převodem nemovitosti v případě, že by prodávající svoji povinnost nesplnil. Pokud by se ovšem prodávající s kupujícím nedohodli, tak daň má, jako je tomu doposud, hradit prodávající. Po říjnových volbách musí ještě změnu schválit nová Poslanecká sněmovna.

» Lucie Mazáčová

# Klienti si stále častěji nechají s hypotékou poradit

## HYPOTÉKY

Porovnat si nabídky bank a správně rozhodnout, která z nich je aktuálně nejlepší je pro většinu klientů stále složitější. Výsledkem je rostoucí zájem o služby specialistů, kteří dokážou s výběrem vhodné banky a způsobu financování poradit.

Vyznat se v nabídkách jednotlivých produktů a udělat si objektivní srovnání výhod a nákladovosti možných variant řešení je pro většinu potenciálních klientů bank stále složitější. Podle dat společnosti GOLEM FINANCE banky v tuto chvíli nabízí zhruba 500 hypotečních produktů a další desítky produktových variant nabízí stavební spořitelny. Navíc celou situaci ještě komplikují nejruznější dočasné slevy na úrokových sazbách a poplatcích. Podle statistik společnosti GOLEM FINANCE jich banky jen během letošního prvního pololetí realizovaly 131.

## Proč klienti využívají služeb hypotečního makléře?

Není proto divu, že stále více klientů využívá služeb finančních poradců a hypotečních makléřů, kteří dokážou klientovi pomoci najít nejen cenově, ale i procesně nejvýhodnější řešení. Makléř dokáže v případě potřeby vhodně zkombinovat hypotéku s úvěrem ze stavebního spoření a v navrženém řešení dokáže využít také běžících, nebo chystaných akcí.

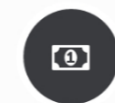
Spolu s tím díky zkušenostem a obchodním dovednostem dokáže klientovi vyjednat slevu na úrokové sazbě, nebo poplatcích souvisejících s vyřízením nebo správou úvěru, na kterou by klient sám nedosáhnul. Kromě návrhu vhodného řešení odpovídající finanční situaci klienta, hypoteční makléř klientovi navíc pomůže s vyřízením úvěru a obstaráním souvisejících dokumentů nutných ke schválení a vyčerpání úvěru.

Výsledkem je výrazný nárůst podílu hypotečních úvěrů zprostředkovaných prostřednictvím třetích stran. Zařímco v roce 2001 podíl mezi objemem hypoték sjednaných prostřednictvím poboček a externisty byl zhruba 20:80 ve prospěch interní distribuce,

» Luboš Svačina

nyní je tento poměr téměř obrácený. Podle našich odhadů v letošním roce 70 % hypoték bude sjednána skrze zprostředkovatele a pouze 30 % na pobočkách bank. Průlom v tomto směru znamenal především rok 2008, kdy banky pod hrozbou přelití hypoteční krize na český trh začaly zpříšňovat podmínky poskytování hypoték a poradci dokázali mezi bankami najít vhodnou banku, která klientům záměr dokázala profinancovat.

Na trhu aktuálně působí celá řada subjektů nabízejících úvěry na bydlení. Od realitních kanceláří, které mají oprávnění ke zprostředkování hypoték, přes univerzální finančně poradenské společnosti až po vysoce specializované makléřské společnosti. Nicméně skutečný poradenský trh se dělí na dvě hlavní skupiny. Jednak jsou to finanční poradci nabízející klientům kompletní finanční poradenství od pojištění přes investice až po financování bydlení a hypoteční makléři, kteří se specializují na úvěry na bydlení, dokáží si poradit se složitějšími případy a mají komplexní přehled o nabídkách všech bank a je jen na volbě klienta, zda se rozhodne při řešení vlastního bydlení vybrat specialistu.



Nebankovní  
úvěry



Výkup  
nemovitostí



Realitní divize  
Housing Real



Informační  
technologie



Developerské  
projekty



Investice do  
nemovitostí

[www.housing-invest.cz](http://www.housing-invest.cz)



Hlídejte si Vaše nemovitosti zdarma!

[www.hlidamsikatastr.cz](http://www.hlidamsikatastr.cz)

# Dánům na pořízení bytu stačí 2 roční platy. A nám?

## DOSTUPNOST BYDLENÍ

Průměrné ceny bytů stagnují a podobně jsou na tom také úrokové sazby hypoték. Podmínky pro pořízení vlastního bydlení díky tomu zůstávají na velice příznivých úrovních, což také potvrzují aktuální výsledky indexů dostupnosti bydlení. A jak je na tom Česká republika v mezinárodním srovnání?

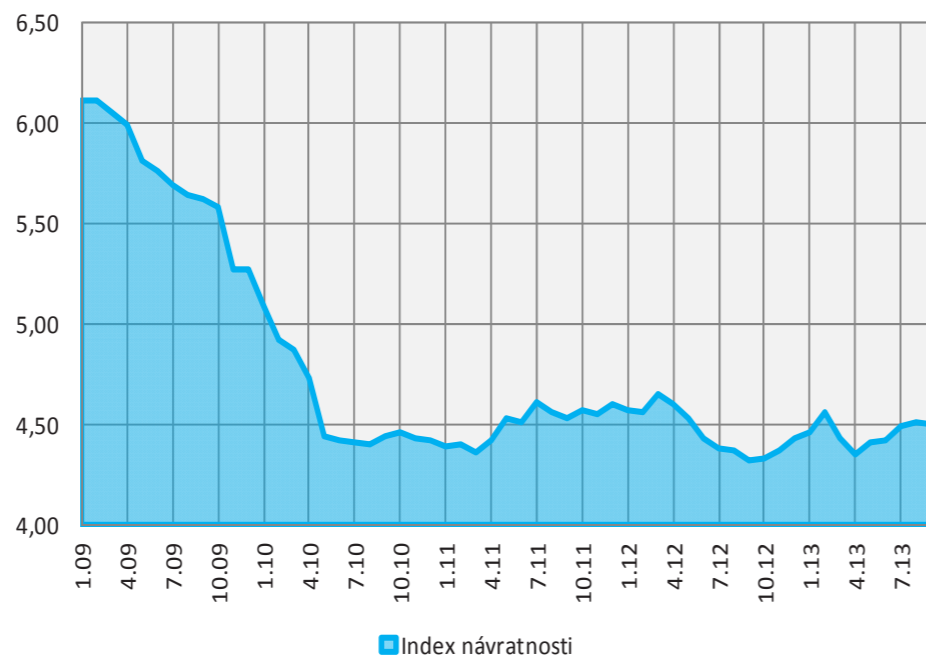
Ceny nemovitostí v ČR nerostou, ani neklesají. Průměrná cena bytu podle statistik portálů realityčechy.cz a realitymorava.cz v září činila 1,74 milionu korun a podobným způsobem se vyvíjejí i úrokové sazby hypoték. Index úrokových sazeb 70% hypoték v září meziměsíčně vzrostl z 3,09 % na 3,12 %. Výsledkem je stagnace jak indexu dostupnosti, tak návratnosti bydlení.

## Index dostupnosti bydlení

Celorepublikový index dostupnosti bydlení, který vyjadřuje, jak velkou část příjmu vynaloží průměrná česká domácnost na splátku hypotéky, v září stagnoval na úrovni 30,3%. Tedy o pouhý procentní bod výše než činí dosavadní minimum, kterého bylo dosaženo v letošním dubnu. Historicky se tedy stále pohybujeme v období s rekordně dobrou dostupností bydlení.

Z pohledu regionů nejlepší dostupnost bydlení je na Vysočině (20,2%), v Moravskoslezském kraji (18,8%) a především v Ústeckém kraji, kde tamním domácnostem statisticky stačí na splátku hypotéky 12,2% průměrného měsíčního příjmu. Na opačném konci, tedy s nejhůřší dostupností je Praha, kde

## Index návratnosti bydlení

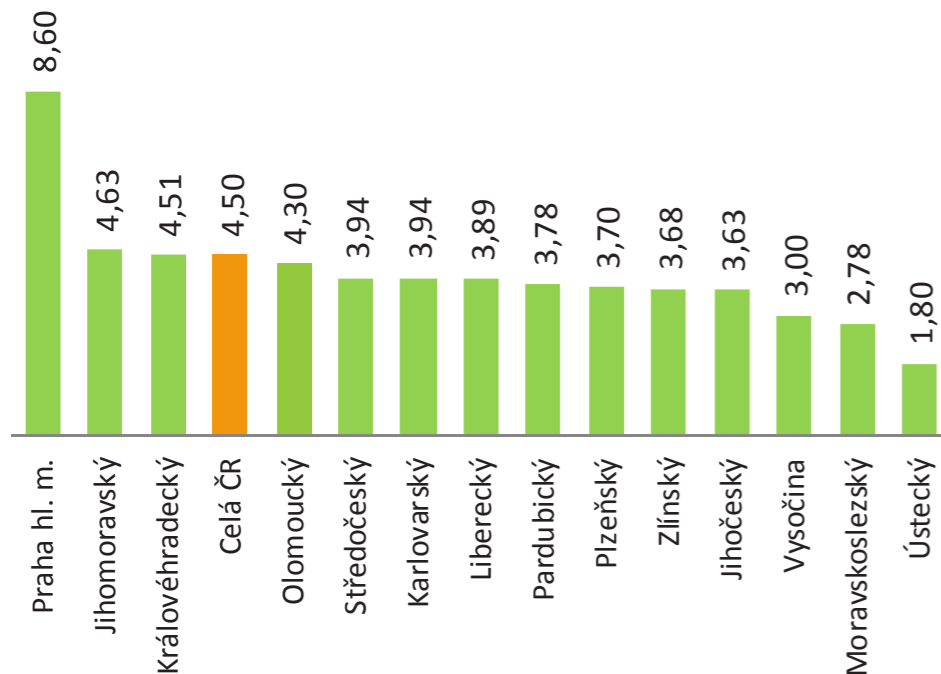


hypotéky ukrajují tamním domácnostem bezmála 58 procent příjmu.

## Index návratnosti bydlení

Druhým indexem, který vyjadřuje, kolik násobek čistého ročního příjmu musí průměrná česká domácnost vynaložit na pořízení bytu v předem definovaném standardu, je index návratnosti bydlení. Tento index (všechny byty, celá ČR) v září klesl ze srpnových 4,51 na 4,50 roku. Mezi regiony s nejlepší návratností bydlení dlouhodobě patří Ústecký kraj, Moravskoslezský kraj a Vysočina. Na opačném konci je potom podobně jako v případě indexu dostupnosti bydlení Jihomoravský kraj, Královhradecký kraj a Praha.

## Index návratnosti bydlení (kraje ČR)



Ústecký kraj, Moravskoslezský kraj a Vysočina. Na opačném konci je potom podobně jako v případě indexu dostupnosti bydlení Jihomoravský kraj, Královhradecký kraj a Praha.

## Návratnost bydlení v mezinárodním srovnání

Mírou návratnosti bydlení, respektive poměrem mezi průměrnou cenou nemovitosti a příjmu obyvatel, se v mezinárodním kontextu zabývala také studie poradenské společnosti Deloitte. Podle nedávno zveřejněných dat jsme na tom srovnatelně, jako obyvatelé okolních zemí. V poměru hrubých příjmů a cen nemovitostí se Česká republika nachází zhruba uprostřed spektra zkoumaných zemí. O jeden stupeň lépe jsou na tom Rakušané, dvě pozice za ČR zaujímá Polsko a Maďarsko.

Na rozdíl o našich indexů, které měří poměr mezi čistými příjmy domácností, autoři studie poměřovali průměrnou cenu bytu o rozloze 70 m<sup>2</sup> s průměrným hrubým ročním příjmem obyvatel konkrétních zemí. Podle Deloitte Češi aktuálně vynaloží na pořízení 70metrového bytu zhruba 7 ročních příjmů. Statisticky nejlépe jsou na tom podle studie Dánové, kde jim na pořízení modelového bytu stačí dva roční příjmy.

» Luboš Svačina

# Hypotéky dál lámou rekordy. Refinancování je motorem růstu

## HYPOTÉKY

Banky v září poskytnuly hypotéky za 14,2 miliardy korun, což v meziročním srovnání znamená nárůst o 63%. Celková hodnota sjednaných hypotečních úvěrů ve třetím čtvrtletí dosáhla částky 40,7 mld. Kč, což je o 7 miliard více než v roce 2007.

Uzemské banky během září půjčily svým klientům prostřednictvím hypoték 14,2 miliardy korun. V meziměsíčním srovnání tento výsledek znamená nárůst o 14,5% a vzhledem k tomu, že loňské září bylo obchodně výrazně podprůměrné, tak v meziročním srovnání tentokrát trh roste v objemu o 63%. Nikdy v minulosti nedosahovala částka poskytnutých hypoték v září tak vysokých hodnot, jako letos. A rekordní jsou díky tomu i výsledky na úrovni kvartálu. Hodnota sjednaných hypoték ve třetím čtvrtletí dosáhla částky 40,7 mld. Kč, což je o 7 miliard více než v roce 2007.

Hypotéky pokračují v kurzu, který nabraly v předchozích měsících. Počty i objemy sjednaných úvěrů rostou meziročně o desítky procent. Alespoň co se týče oficiálně zveřejňovaných čísel. Ty však nerozlišují, zda se v reportovaných výsledcích jedná o nové hypotéky, nebo refinancování úvěrů z jedné banky do druhé. Podle našich odhadů míra refinancování

v tuto chvíli dosahuje zhruba 35%, takže reálná hodnota nově sjednaných hypoték činí za září nikoliv 14,2 mld. Kč ale 9,7 miliardy korun.

## Úrokové sazby stagnují na 3 procentech

Úrokové sazby hypoték se i nadále drží blízko historických minim. Ukazatel HYPOINDEX, který dlouhodobě koreluje s naším indexem nabídkových úrokových sazeb GOFI70, a vyjadřuje průměrnou úrokovou sazbu reálně sjednaných hypoték tentokrát klesl o setinu procentního bodu zpět na 3%. Pokles hodnoty indexu jde výjimečně proti trendu, který vykazuje index nabídkových sazeb (GOFI70).

Vysvětlení spočívá v tom, že většina bank v tuto chvíli nemění své nabídkové sazby (uváděné v sazebnících), ale v rámci nejružnějších akcí a při individuálních jednání s klientem jsou ochotny jít s cenou níž, což se následně promítá v průměrné úrokové sazbě reálně sjednaných hypoték a otvírá mezeru mezi indexem nabídkových a reálných sazeb. Pro následující období očekáváme spíše stagnaci úrokových sazeb hypoték.

## Stavební spořitelny

Stavební spořitelny v září poskytly svým klientům úvěry v celkové hodnotě 3,5 mld. Kč, což je téměř na chlup stejně jako v loňském roce. Jako obvykle

největší část z celkové částky si připsala Českomoravská stavební spořitelna – 1,86 mld. Kč následovaná Raiffeisen stavební spořitelnou (0,73 mld. Kč), dále Stavební spořitelnou České spořitelny (0,55 mld. Kč), Modrou pyramidou (0,25 mld. Kč) a Wüstenrot stavební spořitelnou (0,09 mld. Kč).

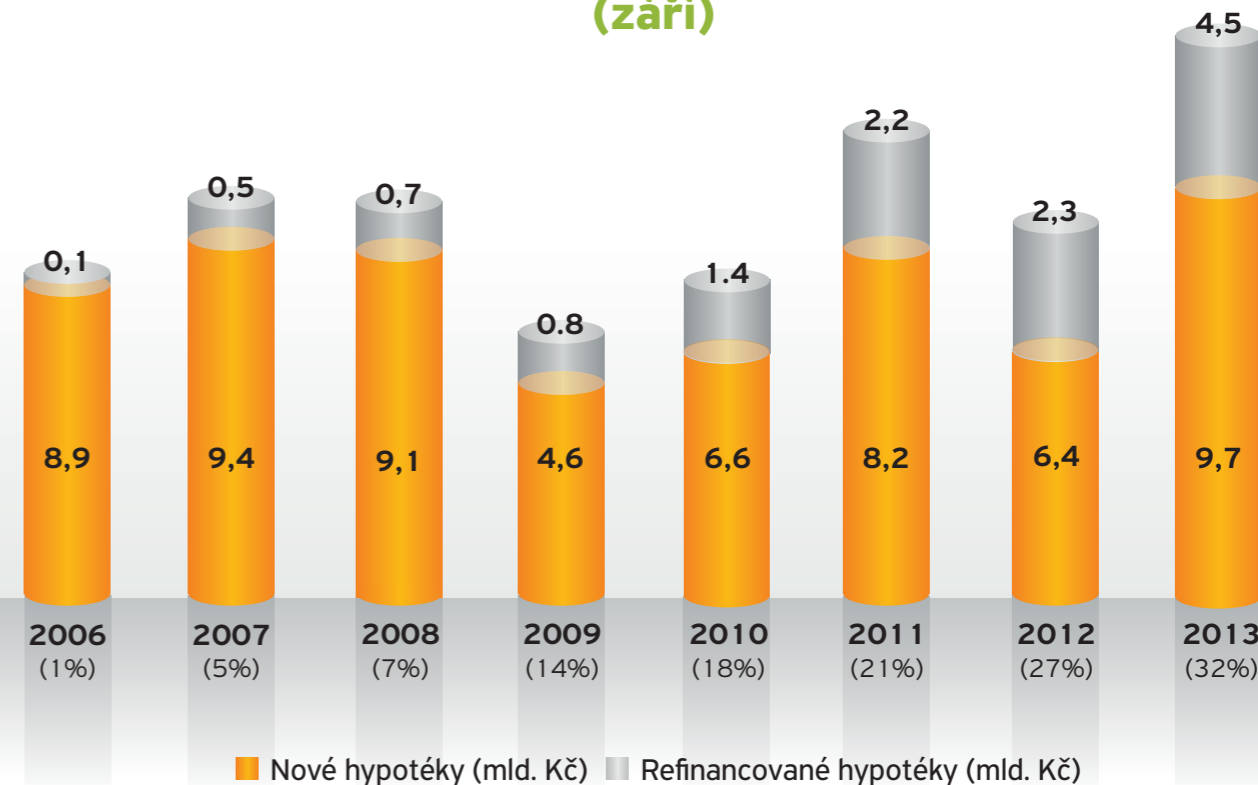
## Trh financování bydlení

Celkově banky od začátku letošního roku půjčily svým klientům prostřednictvím hypoték 115,1 miliard korun a stavební spořitelny přidaly 33,8 mld. Kč. V meziročním srovnání tedy rozdíl v produkci činí bezmála 30 miliard korun, což vyjádřeno v procentech znamená nárůst o více než 23%.

V souvislosti s dynamikou vývoje na trhu s úvěry na bydlení jsme byli v srpnu nuceni navýšit náš odhad pro letošní rok, kdy jsme odhadli, že banky v součtu poskytnou hypotéky v celkové hodnotě téměř 146 miliard korun. Do konce roku zbývají 2 měsíce a část října a už dnes je jasné, že náš odhad bude minimálně naplněn a spíše překonán. Objem poskytnutých hypoték se bude za poslední 3 měsíce roku pohybovat v rozmezí 10-15 mld. Kč měsíčně. Celkový objem poskytnutých hypoték bude v posledním čtvrtletí, dle našeho aktuálního odhadu, v rozmezí 30 až 45 mld. Kč, což by mohlo přinést celkový roční výsledek poskytnutých hypoték v rozmezí 145 až 160 mld. Kč.

» Ing. Libor Ostatek, Golem finance s.r.o.

## Objemy poskytnutých hypoték očištěné o refinancování (září)





# REALITNÍ SERVERY *pro každého*

realityčechy  
realitní a zpravodajský server

Aktuálně na portálu:

realityčechy  cz

realitymorava  cz

realityslovensko  sk

PREMYSLEJTE O SVÉ INVESTICI...  
Statistiky cen bytů Vám pomohou.



#### Všechny zprávy

Realitní zpravodaj

Ekonomické noviny

Dostupnost bydlení

Cesty úspěšných

Statistiky cen bytů

Poradíme Vám,  
jak při pořízení nemovitosti  
ušetřit spoustu peněz a starostí.



realityčechy

Realitní magazín pro náročné | Česká republika: zdarma, neprodejné | Měsíčník  
EuroNet Media s.r.o. | Samota 197, Olomouc, 783 01 | tel.: +420 777 775 899  
www.realitycechy.cz | Redakce: redakce@realitycechy.cz | Inzerce: inzerce@realitycechy.cz

Společnost EuroNet Media s.r.o. neodpovídá za obsah inzerce. Žádná část z obsahu tohoto magazínu nesmí být kopírována ani jakýmkoli způsobem rozmnožována bez písemného souhlasu.