



Nový občanský zákoník: reality se otřesou v základech

více na straně 4 a 5

Rychlý přehled



ŘÍJEN - LISTOPAD
2012

ÚROKOVÉ SAZBY HYPOTÉK

70% LTV: ↘ 3,31%

85% LTV: ↘ 3,41%

100% LTV: ↘ 4,72%

INDEX NÁVRATNOSTI BYDLENÍ:

3,91 ROKU

VÝVOJ CEN BYTŮ

Byty 1+1: - 2,10%

Byty 2+1: - 2,73%

Byty 3+1: + 1,28%

zdroj: realitycechy.cz, golemfinance.cz

■ Hypotéky se řítí k zemi

DOSTUPNOST BYDLENÍ / V říjnu padly k zemi nejen zežloutlé listy ze stromů, ale také nabídkové úrokové sazby. Instituce, které poskytují hypoteční úvěry, zlevnily hlavně ty s pětiletou fixací a hypotéky s variabilní úrokovou sazbou. Nižší sazby a stagnace cen nemovitostí znamenají další zlepšení dostupnosti bydlení. Nejvíce si v tomto směru polepšili obyvatelé Olomouckého a Libereckého kraje.

Čtěte více na str. 6

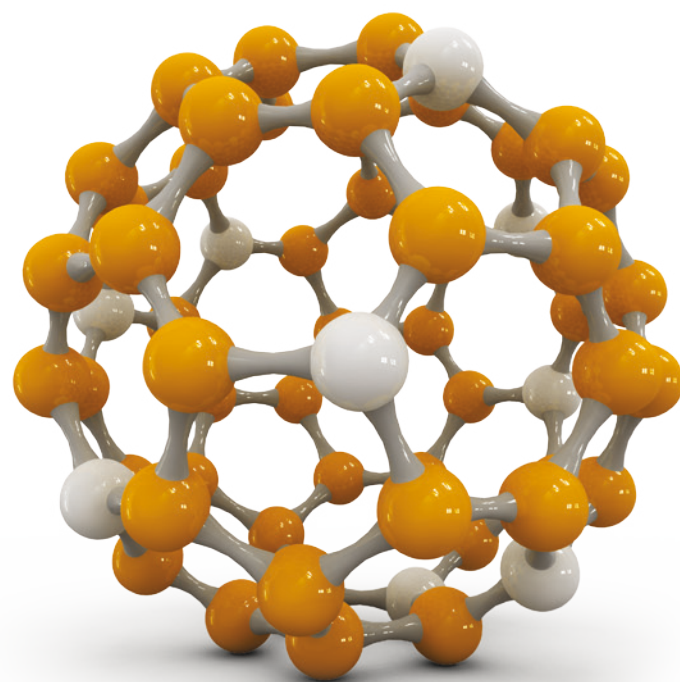
■ Realitní kanceláře vzdělávají veřejnost

REALITNÍ KANCELÁŘE / Jak nenaletět při koupi bydlení, jak bydlení správně vybírat, nebo v čem spočívá práce realitního makléře. To jsou základní témata, která realitní kanceláře přednáší na seminářích, které jsou zaměřené na veřejnost. Vzdělávací akce mají za úkol veřejnost poučit v otázkách bydlení, ale také jí přiblížit práci odborníků v realitách. V neposlední řadě fungují semináře jako dobrý marketingový tah.

Čtěte více na str. 9

■ Není to úklid ani dekorace!

TREND / Služba Home staging působí v České republice už třetím rokem. Jak se tu zabydlela a jaké jsou její vyhlídky do budoucna? Profesionálové, kteří se živí poskytováním Home stagingu, tedy přípravou nemovitosti k prodeji či pronájmu, chválí nárůst zájmu o tuto službu. A to také ze strany realitních kanceláří. Jenže stále existují překážky, které dobrou pověst a také rozšíření brání. Čtěte více na str. 13



Nemusíte rozumět všemu...

Komplikované věci přenechte odborníkům.

Máme neustálý přehled o aktuálních nabídkách všech bank. S výběrem optimálního řešení vám rádi pomůžeme a věříme, že s podmínkami úvěru se budete moci mezi přáteli pochlubit.

GOLEMFİNANCE

Služby hypotečního makléře

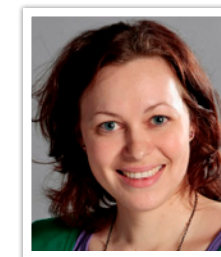
názor...

O dani, reklamě a záři lustrů

Den se stále častěji halí do mlhy a rostoucí výskyt vánoční výzdoby prozrazuje, že konec roku je na dohled. Realitní kanceláře, developeři a jiné společnosti se snaží vehementně využít poslední týdny v roce, aby zlepšily své podnikatelské výsledky a mohly pak argumentovat čísly, jak úspěšný realitní rok to byl.

Předběžné prognózy hovoří o letošním roce jako o poměrně vydařeném období. Přestože realitní trh ještě není v dokonalé kondici, vysílá jasné signály - poptávka po vlastním bydlení roste a dostupnost bydlení je nejlepší za pět let. Ideální podmínky se trochu pokazí od nového roku, kdy dojde k opětovnému zvýšení DPH. Schválení daňového balíčku přišlo ale poměrně pozdě a nejen v realitních kruzích už panovala nervozita. Po schválení zvýšení daně z přidané hodnoty se všem ulevilo. Ne proto, že by všichni fandili vyšší dani, ale proto, že je konečně jasno. Nejistota o výši dani brzdila nejen investiční plány, ale třeba i podpisy smluv.

Vyšší daň se odrazí hlavně v cenách nového bydlení. Developeři už tak kňourají, že níže s cenami nových projektů jít nemohou a že už prodávají téměř bez marží. Filozofie nejnižší ceny se pak často odráží na tom nejdůležitějším - na kvalitě. Stavbaři jsou si toho vědomi a někteří z nich se proto rozhodli zanechat přetahování o klienty skrze slevy a jiné bonusy. A je to dobře, protože přesně takový styl obchodování dělá z Čechů ještě více národ „slevařů“ a „výprodejářů“. Dražší bude od nového roku i daň z převodu



nemovitosti, která se zvedne ze 3 na 4 procent. A protože se daň počítá z kupní ceny, jedno procento hraje v statisícových částkách docela velkou roli.

Realitní odborníci si dali dostaveníčko na druhém ročníku Realitním kongresu, který sliboval velmi pestrý program. Jenže pod lákavým názvem přednášky se často skrývala reklama na produkt nebo společnost, která potřebuje lapit další realitní ovečky a něco jim prodat. Reklama a marketing zkrátka vystrkují růžky úplně všude.

Tradičně se v tomto období pořádají i soutěže o nejlepší stavby, realitní projekty roku, banky roku a podobně. Na gala večerech se pánové v oblecích a dámy v róbách plácají po zádech a třesou rukama. Alespoň záře lustrů na chvíli vsugeruje lepší náladu v realitním sektoru. Ovšem takový obyčejný úsměv při jednání se zákazníkem občas dělá zázraky...

» Jitka Vrbová

napsali o nás...

Blíží se úplná deregulace, nájmy velkých bytů i klesají

HN.IHNED/KRÁCENO / Od začátku příštího roku bude výše nájemného ve všech bytech, tedy i těch doposud regulovaných státem, na dohodě mezi vlastníkem domu a nájemníkem. Majitelé bytů přistupují k uvolnění trhu s nájemním bydlením rozdílně, podle regionů. V místech, kde je rozdíl mezi tržním a aktuálně regulovaným nájmem výraznější, je chytřejší zvyšovat. V řadě případů však nájmy zůstanou na současné úrovni, a jsou i byty, kde činže dokonce zlevní. A to i přesto, že města a obce v předchozích letech ne vždy využívaly zákonné možnosti zvednout nájmy na maximální úroveň.

Regulace nájemného skončila ke konci roku 2010 ve větší části republiky - mimo jiné v krajských městech Ostrava a Ústí nad Labem. Letos přichází na řadu ostatní krajská města včetně Prahy a menší města Středočeského kraje.

Zvedat nájem v obecních bytech nebude příští rok například městská část Praha 3, kde je průměrná cena bytu 85 korun za metr čtvereční a měsíc.

Zdražovat činží ve svých bytech nehodlá ani radnice v Hradci Králové, kde se výše měsíčního nájmu v obecním bytě pohybuje téměř 91 Kč za metr čtvereční, tržní nájemné je 92 Kč. Královéhradecká radnice dokonce uvažuje o snížení nájmu u velkých bytů. Třípokojové byty a větší je totiž dnes těžké obsadit, což si jejich majitelé uvědomují.

Slabší zájem o pronájem velkých bytů koresponduje také s vývojem jejich cen, které ztrácejí nejvíce ze všech kategorií. Cena bytu 3+1 se od roku 2008 propadla v průměru o zhruba třetinu na 1,38 milionu korun. Uvádějí to statistiky realitních portálů Realitycechy.cz a Reallitymorava.cz, jejichž údaje vycházejí z inzerátů na téměř 36 tisíc starších bytů.

Za větší poptávkou po menších bytech stojí i rozvodovost, smrt partnera apod. Řada starších a někdy také osaměle žijících lidí se však z velkých bytů nechce stěhovat i proto, že tam dlouho žijí a jsou na místo zvyklí.

Celý článek najdete na ihned.cz z 10. 10. 2012

REALITNÍ POSTŘEH

Petra Němečka (Hypoteční banka)

Ceny pozemků i nadále vykazují mírný setrvalý růst. Celkově se jedná o nejstabilnější segment v oblasti rezidenčních nemovitostí. I díky tomu jsou pozemky stále vnímány jako vhodná investice s malým rizikem a nízkými udržovacími náklady. Největší zájem byl v uplynulém čtvrtletí o pozemky s výměrou do 950 m² a ve větších městech do 650 m².



obsah

STRANA 4 - 5

Nový občanský zákoník: 10 radikálních změn v oblasti nemovitostí

STRANA 6

Hypotéky se řítí k zemi

STRANA 7

Jaký byl Realitní kongres 2012?

STRANA 8

Stavební spoření: jediná jistota v turbulenci

STRANA 9

Realitní kanceláře vzdělávají veřejnost pomocí seminářů

STRANA 11

Lubomír Milek: Frančizing dokáže lépe vzdorovat krizi

STRANA 12

Končíme s akcemi a slevami, hlásí developeři

STRANA 13

Není to úklid ani dekorace! Musí stále vysvětlovat Home staging

STRANA 14

Bydlení v Česku? Není se za co stydět

STRANA 15

Jak postupovat při výběru bytu. Část druhá

Nový občanský zákoník: 10 radikálních změn v oblasti nemovitostí

Nový občanský zákoník sice nabude účinnosti až od ledna 2014, ale už teď je jasné, že zákon obsahuje zásadní novinky, s kterými by se měl seznámit každý, kdo pracuje v realitní branži. Dojde ke změnám, které posílí pozici katastru nemovitostí, věřitele a novinky se dotýkají i vzniku předkupního i nabytí vlastnického práva. Přinášíme vám přehled důležitých změn, které se dotknou oblasti s nemovitostmi.

1 Stavby součástí pozemku

Pokud bude k lednu 2014 identický vlastník stavby s vlastníkem pozemku, na kterém stavba stojí, dojde podle pravidla „Povrch ustupuje půdě“ automaticky ke sloučení a stavba se stane součástí pozemku přímo ze zákona. Jedná se o zásadní změnu, jejíž výhodou však bude, že veškeré transakce může vlastník provádět už jen s pozemkem, aniž by se muselo specifikovat, co všechno na něm stojí.

V případě, že budou vlastníci pozemku a budovy na něm stojící odlišní, nic se ani od ledna 2014 nezmění a stavba i pozemek budou evidovány nadále samostatně.

2 Právo stavby

Toto právo umožní, aby na cizím pozemku (pod nebo nad ním) mohla mít jiná osoba stavbu. Jedná se však o právo dočasné, jehož maximální délka trvání je 99 let a může být zřízeno jako úplatné, ale i jako bezplatné. Toto právo bude děditelné a převoditelné. Při zřízení smlouvou bude vznikat vkladem do veřejné evidence nemovitostí. Nebude vyloučeno ani nabytí práva stavby vydržením.

3 Stavba na cizím pozemku

Stavba na cizím pozemku se bude nově považovat za součást pozemku, tudíž za vlastnictví toho, komu patří pozemek. Tento vlastník bude muset nahradit osobě, která stavbu zřídila v dobré víře (jednání v přesvědčení o oprávněnosti činu) veškeré náhrady spojené se stavbou, nebo může soud navrhnout odstranění stavby na náklady toho, kdo stavbu na cizím pozemku zřídil.

Pokud se prokáže, že ten, kdo postavil stavbu na cizím pozemku, jednal v dobré víře, má tento vlastník stavby právo požadovat po vlastníku pozemku, který o zřízení stavby věděl a bez zbytečného odkladu ji nezakázal, aby mu pozemek převedl za obvyklou cenu. Stejně tak se může svého práva domáhat i vlastník a po zřizovateli stavby požadovat, aby pozemek koupil za obvyklou cenu. V případě sporu však soud přikáže pozemek do vlastnictví zřizovatele stavby a rozhodne o povinnosti zaplatit vlastníku pozemku náhradu.

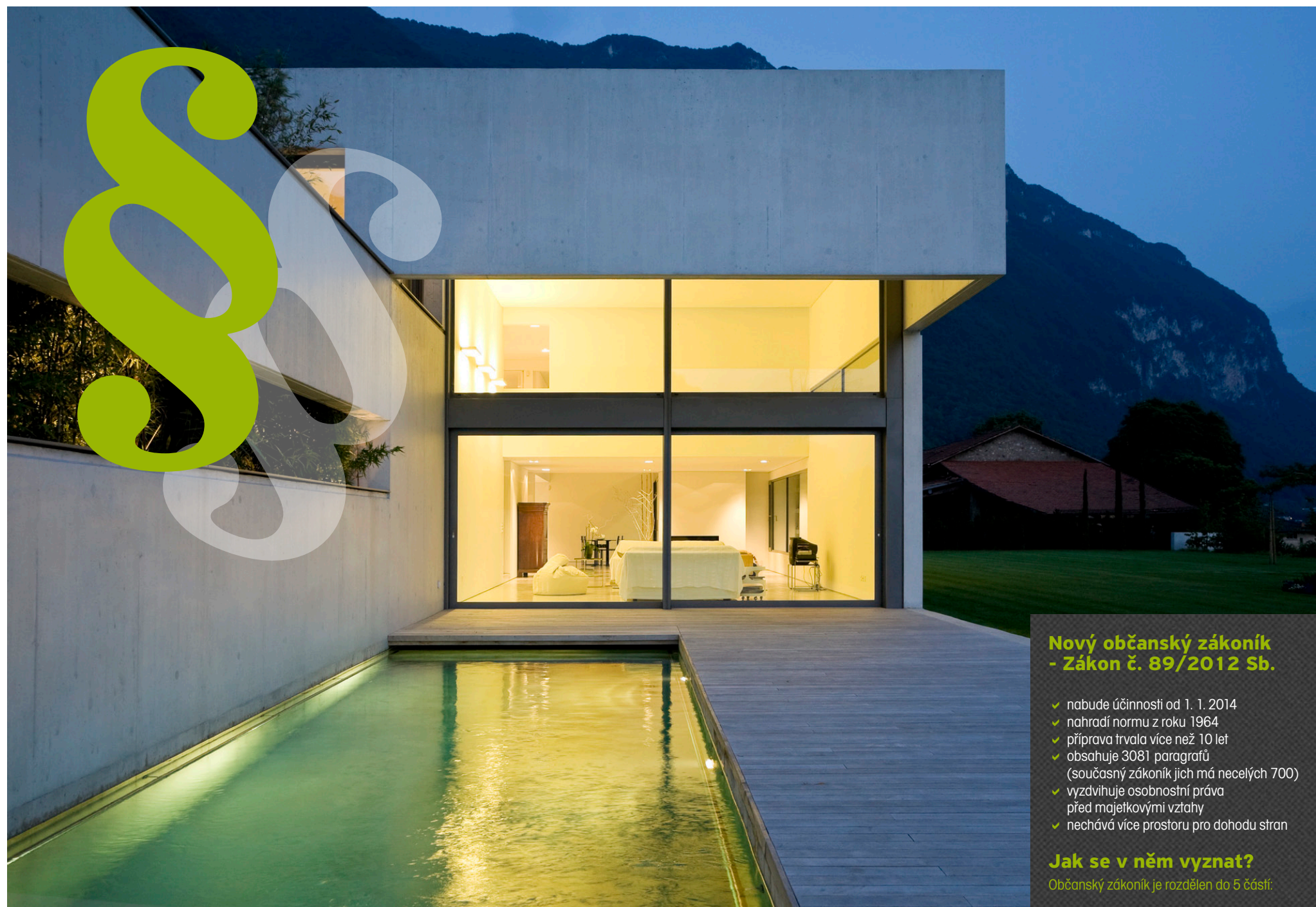
4 Předkupní právo

Tam, kde neexistuje jednota vlastnictví pozemku a na něm stojící stavby, bude dle zákona platit předkupní právo pro vlastníka pozemku ke stavbě a rovněž i předkupní právo vlastníka stavby k pozemku (popřípadě k příslušné části pozemku). Bude-li chtít jeden z vlastníků disponovat stavbou či pozemkem, bude mít povinnost nabídnout ji k odkoupení nejprve druhému vlastníku. Nebude-li předkupní právo využito, zůstane zachováno a bude zatěžovat věc i nadále. V případě, že však toto právo bude využito (vlastník pozemku koupí stavbu na něm umístěnou, či vlastník stavby koupí pozemek, na němž stavba stojí), dojde k právnímu spojení obou věcí a stavba se stane součástí pozemku a předkupní právo zanikne.

Pokud bude stavba na cizím pozemku, nebo pozemek, na kterém cizí stavba, prodán bez ohledu na předkupní právo, nabyvatel nemovitosti může o nemovitost přijít.

5 Opuštěná nemovitost případně státu

Pokud se vlastník o svoji nemovitost nestará, má se za to, že ji opustil. Zatímco dosud v praxi platí, že opuštěné nemovitosti připadají obci, od ledna



2014 připadnou státu. Za opuštěnou nemovitost se považuje tehdy, pokud se o ni vlastník nestaral po dobu 10 let.

6 Část stavby zasahuje na cizí pozemek

Pokud se zjistí (např. kvůli špatnému zaměření hranic pozemku), že malá část stavby zřízená na vlastním pozemku zasahuje na pozemek cizí (tzv. přestavek), stane se tato část vlastnictvím zřizovatele stavby. Vlastníkovi pozemku však musí být vyplacena obvyklá cena za nabytí pozemek. To neplatí, pokud zřizovatel stavby nejednal v dobré víře.

7 Zástavní právo

Zástavní právo upravuje nový občanský zákoník velmi podrobně a zlepšuje hlavně pozici věřitele.

Doposud bylo například obvyklé, že zástavní právo k nemovitosti zůstávalo i po jeho zániku, zapsáno v katastru nemovitostí. Nově však bude možné požádat o výmaz starého zástavního práva z katastru nemovitostí. Pak se bude mít za to, že toto právo neexistuje.

8 Předkupní právo spoluvlastníků

Zatím platí, že spoluvlastníci mají vůči sobě navzájem zákonné předkupní právo. Nově však bude toto zákonné předkupní právo ohraničeno a zanikne uplynutím 1 roku ode dne nabytí účinnosti nové normy, tedy v lednu 2015.

9 Smlouva o nájmu

Nájemní vztahy budou upraveny spíše ve pro-

spěch nájemce. Nově nebude možno s nájemcem například dohodnout ve smlouvě ujednání o povinnosti zaplatit smluvní pokutu při porušení podmínek nájmu. Nový občanský zákoník vychází z předpokladu, že nájemce má dostatečnou oporu v jiných ustanoveních zákona.

10 Převod majetku od nevlastníka

Neshoduje se skutečný vlastník nemovitosti s tím, kdo je zapsán v katastru nemovitostí? Skutečnost nově nahrává osobě, která je ve veřejném seznamu zapsána. Pokud se skutečný vlastník nedomáhá svých vlastnických práv, po 3 letech uplyne promlčecí lhůta, a vlastník zapsaný v katastru, jež nabytí majetek v dobré víře, je právoplatným vlastníkem majetku. Odborníci proto radí: kontrolovat každé tři roky katastr nemovitostí.
» Jitka Vrbová

Nový občanský zákoník - Zákon č. 89/2012 Sb.

- ✓ nabude účinnosti od 1. 1. 2014
- ✓ nahradí normu z roku 1964
- ✓ příprava trvala více než 10 let
- ✓ obsahuje 3081 paragrafů (současný zákoník jich má necelých 700)
- ✓ vyzdvihuje osobnostní práva před majetkovými vztahy
- ✓ nechává více prostoru pro dohodu stran

Jak se v něm vyznat?

Občanský zákoník je rozdělen do 5 částí:

- 1 Obecná část: vymezuje jednotlivé pojmy, s kterými zákoník pracuje
- 2 Rodinné právo: zahrnuje dnešní zákon o rodině, dotýká se institutu manželství, vztahů mezi příbuznými, nebo mezi rodiči a dětmi.
- 3 Absolutní majetková práva: zabývá se definicí vlastnictví, právy k cizím věcem a řeší problematiku dědění.
- 4 Relativní majetková práva: nejrozsáhlejší část, zahrnuje různé druhy smluv, závazky z deliktního jednání např. odpovědnost za škodu.
- 5 Ustanovení společná, přechodná a závěrečná: popisuje zejména legislativně technickou problematiku, kromě jiného např. to, které dosavadní zákony budou novým zákonem zrušeny.

Banky půjčily na bydlení 121 miliard

STATISTIKA

Od začátku roku banky a stavební spořitelny půjčily svým klientům na bydlení 120,7 miliard korun, což je o 2,4 miliardy více než ve stejném období loňského roku. Meziroční růst poskytnutých úvěrů na bydlení stojí výhradně na hypotékách, jejichž podíl nyní tvoří bezmála tři čtvrtiny celkového objemu sjednaných úvěrů. Za měsíc září banky vykázaly 5302 sjednaných hypoték v hodnotě 8,7 miliardy korun, vyplývá to ze statistik serveru hypindex.cz. V meziročním srovnání objem sjednaných hypoték klesl o 16 %. Na první pohled překvapivě výrazný propad hypoteční produkce má však jednoduché vysvětlení. Banky v loňském září svým klientům na hypotékách rozpuštěly rekordních 10,4 miliard korun, což se jim do té doby v tomto měsíci ještě nikdy nepodařilo, a to ani v období hypotečního boomu (2007, 2008). Z dlouhodobého pohledu tedy letošní výsledek nijak nevybočuje a je spíše potvrzením dosavadního 6letého průměru, který za září činí 8,74 mld. Kč. Obchodně nadprůměrně úspěšně září 2011 se promítá také v kvartálních výsledcích, kde banky za loňskými čísly zaostávají o necelých 600 milionů korun.

Banka roku 2012

OCENĚNÍ

Soutěž Fincentrum Banka roku, která se letos konala už po jedenácté, zná své vítěze. Absolutní vítězství přisoudila odborná porota stejně jako v loňském roce Komerční bance, na druhém místě se umístila Česká spořitelna následovaná Československou obchodní bankou. Kategorii Nejdůvěryhodnější banka roku, kde hlasuje formou výzkumu veřejného mínění reprezentativní vzorek české populace, dominuje nadále Česká spořitelna, která v této kategorii vítězí nepřetržitě od roku 2004.

Nejdynamičtější bankou roku byla zvolena Fio banka. Druhé místo patří UniCredit Bank Czech Republic, na třetím místě se umístila Equa bank. „Rok 2012 nepřinesl do českého bankovníctví žádnou revoluci. Významným signálem je potvrzení stability bankovního sektoru a obnovená ochota bank úvěrovat domácí podniky i obyvatelstvo v době, kdy se úrokové sazby pohybují na rekordně nízkých úrovních. Přes relativně klidný rok se objevily i zajímavé inovace, jako je například spuštění bezkontaktních plateb mobilními telefony,“ uvedl Petr Stuchlík, předseda organizačního výboru ocenění. Cílem soutěže je ocenění služeb a produktů bank působících v České republice. (red)

Hypotéky se řítí k zemi

DOSTUPNOST BYDLENÍ

Celkem 12 z 15 tuzemských poskytovatelů hypoték se v říjnu rozhodlo pro snížení nabídkových úrokových sazeb. Hypotéky s variabilní úrokovou sazbou podle aktuálních statistik společnosti Golem finance zlevnily v průměru mezi měsíčně o 0,14 %. Nižší sazby a stagnace cen nemovitostí znamenají další zlepšení dostupnosti bydlení. Nejvíce si v tomto směru polepšili obyvatelé Olomouckého a Libereckého kraje.

Pokles sazeb hypoték se nezastavil ani v říjnu, přičemž k nejčastějšímu posunu sazeb směrem dolů docházelo u pětiletých fixací a u hypoték s variabilní úrokovou sazbou. Ze všech čtyř indexů GOFI největší meziměsíční pokles zaznamenaly hypotéky do 100 procent zástavní hodnoty nemovitosti (LTV). Hodnota indexu GOFI 100 během uplynulého měsíce klesla ze 4,87 % na 4,72 % (-0,15 p.b.) a oproti stejnému období loňského roku jsou nyní tyto hypotéky o 0,30 procentního bodu levnější.

Fixní sazby vydrží

O 14 setin procentního bodu klesla také průměrná úroková sazba hypoték s variabilní úrokovou sazbou. Podle statistik společnosti Golem finance a indexu GOFI VAR 70 nabízejí v říjnu banky hypotéky s plovcí sazbou v průměru za 2,74 %.

V případě indexů GOFI 70 a GOFI 85 byl pokles sazeb o něco pomalejší. Hypotéky do 70 % LTV meziměsíčně zlevnily o 8 setin procentního bodu a o 9 setin níže se nachází i hodnota indexu mapujícího vývoj nabídkových sazeb hypoték do 85 % LTV. Hypotéky do 70 % LTV banky v říjnu nabízejí v průměru za 3,31 % a 85 % hypotéky s průměrnou sazbou 3,41 %.

Česká národní banka snížila své sazby na rekordní minimum a toto opatření zřejmě ovlivní i vývoj úrokových sazeb. Především variabilním úrokovým sazbám tento krok otevírá další prostor k poklesu. 1měsíční sazba PRIBOR, od které většina bank odvozuje úročení svých floatových hypoték, záhy po oznámení o změně sazeb ČNB klesla z 0,50 na 0,37 procenta.

V případě fixních sazeb do konce lze očekávat spíše udržení sazeb na stávajících, rekordně nízkých, úrovních. Dramatický nárůst sazeb by neměl přijít ani v první polovině roku 2013. Dle guvernéra ČNB by základní sazby měly zůstat na aktuálních úrovních zachovány minimálně po dobu 1 roku.

Nejdostupnější bydlení je v Ústeckém a Moravskoslezském kraji

Plošný pokles úrokových sazeb hypoték spolu se stagnací cen nemovitostí způsobí další zlepšení dostupnosti bydlení v České republice. Hodnota indexu dostupnosti bydlení (70 % LTV), který vyjadřuje, jak velkou část čistého příjmu domácnosti spolkne splátka 70 % hypotéky, meziměsíčně klesla z 27,1 % na 26,8 %.

Z regionálního pohledu k nejvýraznějšímu mezi měsíčnímu zlepšení dostupnosti bydlení došlo v Olomouckém kraji (m/m -0,67 p.b.), kraji Libereckém (m/m -0,56 p.b.) a Praze, kde domácnost nyní vydá na modelovou splátku hypotéky 48,3 % (m/m -0,50 p.b.) svého průměrného čistého příjmu. K nepatrnému zlepšení došlo také v případě návratnosti bydlení. Hodnota indexu v říjnu klesla z 3,92 na 3,91 let. V praxi tato čísla znamenají, že k uhrazení průměrné ceny bytu nyní stačí české domácnosti méně než 4násobek čistého ročního příjmu. Toto je však průměr. Například v Ústeckém kraji to nejsou ani 2 roční příjmy, naopak v Praze musí průměrná domácnost na pořízení bytu vynaložit zhruba 7 ročních čistých příjmů. Průměrná cena bytu v Praze činila v říjnu 3,4 milionu Kč. » Luboš Svachna



Nižší sazby a stagnace cen nemovitostí znamenají další zlepšení dostupnosti bydlení. Nejvíce si v tomto směru polepšili obyvatelé Olomouckého a Libereckého kraje.

Jaký byl Realitní kongres 2012?



Foto: Clarion Congress Hotel Prague

Nejvíce realitních odborníků na jednom místě bylo možné najít první listopadový den v kongresovém hotelu Clarion v Praze. Konal se tu třetí ročník Realitního kongresu. Atmosféra prozradila, že realitní trh stále ještě není v dobré kondici a společnosti si svoji pozici na něm musí skutečně zasloužit.

UDÁLOST

Švarcystém, nový občanský zákoník, vzdělávání makléřů i důvody nefungující spolupráce mezi realitními společnostmi, taková byla některá témata Realitního kongresu 2012. Letošní realitní trh je dle hodnocení srovnatelný s loňským – kupci jsou stále dost váhaví, což zdržuje celý obchodní proces. Dokazuje to také údaj Katastrálního úřadu hl. města Prahy, který eviduje o 20% méně návrhů na vklad do katastru než vloni. Jan Borůvka z Asociace realitních kanceláří zase upozornil, že z jeho pohledu dělají realitní společnosti velký pokrok ve vzdělávání svých makléřů. „Nemá již smysl regulovat realitní činnost, ale je mnohem důležitější, aby platilo právní prostředí a zákony byly účinné,“ podotkl Tomáš Jicha, místopředseda představenstva, Real-Treuhand Realty.

Diskuse se točila také kolem nového občanského zákoníku, jenž přinese revoluční změny, posílí pozici katastru nemovitostí (dnes se na něj nelze spolehnout) a bude kladena mnohem větší zodpovědnost na bedra vlastníků nemovitostí. Ti se totiž budou muset zajímat více než předtím o to, co vlastní.

Štrašák švarcystém

Velké téma, které trápí mnoho českých firem, nejen v realitní branži, je švarcystém, tedy práce mimo zaměstnanecký poměr. Kritiku zákona a negativní zkušenosti přímo od samotných firem přiblížila Eva Svobodová, generální ředitelka Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR. Podle ní je na vině nepřesná metodika, z níž není patrné, co je a není legální zaměstnávání a výše sankcí je dle ní neadekvátní a pro malé firmy často likvidační. „Švarcystém není negativní jev, vždyť dokazuje jasný zájem o práci,“ uvedla Svobodová. Jako obranu navrhuje při neohlášené kontrole inspekce práce okamžitě přizvat právníka, nebo mít ve firmě vyškoleného odborníka a pomáhat také uvádět co nejméně informací. O zlegalizování švarcystému v připravované novele se snaží docílit Hospodářská komora ČR.

Vášnivě emoce vyvolala diskuse s názvem Francízy: veřelci nebo obchodní partneři? Za „nefrancízantů“ vystupoval Pavel Velebil, jednatel Tide Reality. Jeho společnost disponuje jen 6 makléři a hájí proto malé kompaktní prostředí, ve kterém není dle něho potřeba existence psaných pravidel. Francízové společnosti si však zakládají na tom, že mají psaná pravidla, více své makléře školí a také kontrolují. Obě strany se na závěr shodly, že kvalita realitního podnikání nespočívá ve velikosti ani formě a ve svém celku jde vždy o pověst všech realitních společností.

Pozemek a cena je nejlepší marketing

Diskuse, která se týkala spolupráce mezi jednotlivými realitními kancelářemi, poukázala na to, že trh stále trápí nedostatečná kultivace a nedůvěra mezi makléři, což má kromě jiného za následek i negativní vnímání realitních společností v očích veřejnosti. Jak z toho ven? „Řešíme tu krizi důvěry v sebe sama. Každý musíme začít sám u sebe a cesty spolupráce si musíme pomalu osahat,“ radil Jan Ledvína, obchodní ředitel IMMOINVEST Group. Podle Jiřího Fajkyse z Real Spektrum ale makléři navzájem spolupracovat nechtějí a naučit je tomu dopomůže právě krize.

Nově byl letos kongres rozdělen do dvou sálů. Za firmo jeden byl určen realitním kancelářím, druhý pro developery. Prodejci nových bytů ve svém hodnocení situace poukázaly na trend zmenšování výměry bytů. Velký tlak na ceny projektů mají za následek menší kvalitu projektů. Ceny nových bytů však podle představitelů developerských firem padat v příštím roce nebudou a měly by zůstat stabilní.

Jedna z debat se týkala třeba tématu marketingu developerských projektů a poukázala na vliv nových médií. Peter Višňovský, ředitel společnosti Lexus, upozornil na to, že dobře zpracovaná reklamní kampaň je nezbytná, ale velký vliv hraje již nastavení správné ceny a také nákup samotného pozemku. Právě lokalita podle Višňovského definuje celý projekt. » Jitka Vrbová

KRÁTCE

Falešný makléř

PODVOD

Na internetových realitních serverech se nedávno objevila nabídka pronájmu bytu v Italské ulici na Vinohradech v Praze za velmi výhodnou cenu. Zájemci, který na takový inzerát odpověděl, se poté ozvala osoba, která se vydávala za makléře ze sítě RE/MAX podnikající ve Velké Británii. Společně s emailem byla okamžitě zaslána i faktura jakožto záloha, po jejímž zaplacení budou zaslány klíče od bytu a veškeré další údaje. Společnost RE/MAX se od tohoto pokusu distancuje. Zaznamenány byly zatím 3 případy a ve všech se lidé obrátili přímo na české zastoupení společnosti. K žádné škodě proto zatím nedošlo. „Na faktuře byla uvedena částka 15.000 CHZ. Myslím, že je to další ukáзка, že je to podvod. CHZ nic není. To ale nevylučuje, že nepozorný čtenář půjde poslat CZK,“ dodal Tomáš Hejda, mluvčí společnosti. Inzerát byl okamžitě po zjištění z internetu stažen. RE/MAX přiznává, že se stejný scénář objevuje i v dalších státech nejen v Evropě, a proto se vyšetřováním zabývá centrála společnosti v USA.

Také společnost M&M realty holding oznámila zneužití značky své firmy. Za jejího makléře se vydává podvodník, který se pohybuje na Frýdeckomístecku a od lidí se pokouší vylákat peníze. (red)

Neprodané byty budou k pronájmu

NÁJEMNÍ BYDLENÍ

Developerská společnost Central Group přichází na trh s novou strategií - ohlásila vstup na trh nájemního bydlení. Byty z většiny jejích lokalit, které budou neprodané a dokončené, chce nabízet k pronájmu. Postupně má v plánu vytvořit v Praze zhruba 1000 nových nájemních bytů. Největším projektem má být Rezidence Central Plaza v Praze 3 na Žitkově. „Ekonomicky nám to vychází výrazně lépe než případné další snižování cen, kdy bychom se už někde dostávali pod náklady. A zároveň jsou nájemní byty výhodné a bezpečné uložení našich volných finančních prostředků,“ uvedl Dušan Kunovský.

Nové byty 1+kk plánuje developer pronajímat v průměru kolem 8 tisíc korun měsíčně a 2+kk zhruba za 11 tisíc. Již od ledna nebo února příštího roku začne firma v rámci testování nabízet 100 - 200 nových nájemních bytů. (red)

Realitní projekt roku

SOUTĚŽ

O titul Projekt roku se letos ucházelo 101 developer-ských staveb z celé ČR. Výhru

Aura Praha – Státnice od developerské společnosti Manghi Czech Republic. Shodli se na tom jak odborníci složení ze zástupců realitních kanceláří, tak i architektů a získala hned dvě ocenění absolutního vítěze. Veřejnost svým hlasováním zvolila projekt Čakovický park, který realizuje společnost M&K Development. (red)

Stavební spoření: jediná jistota v turbulenci

Ministerstvo financí zvažuje několik změn v oblasti stavebního spoření.

FINANCE

Nízké úrokové sazby hypoték v tomto roce zatlačily stavební spořitelny do defenzivy. Objem poskytnutých úvěrů ze stavebního spoření se v letošním roce přiblíží maximálně 50 mld. Kč. Pozici stavebních spořitelien oslabuje také nejistota ohledně dalších připravovaných zákonných změn fungování systému stavebního spoření. Role stavebních spořitelien je přitom v oblasti financování bydlení nezastupitelná.

Stavební spoření na trhu financování bydlení plní roli zásobníku likvidity, který se osvědčil především v letech hypoteční krize, kdy banky výrazně zpřísnily parametry poskytování hypotečních úvěrů a některé segmenty klientů prakticky přestaly financovat. Na rozdíl od hypotečních bank stavební spořitelny dál pokračovaly v poskytování úvěrů a parametry úvěrů nijak zásadně neupravovaly. Jejich tržní podíl na celkovém objemu sjednaných úvěrů dosáhl v roce 2009 více než 46 procent. V tuto chvíli úvěry ze stavebního spoření tvoří zhruba jednu čtvrtinu sjednaných úvěrů na bydlení.

Za kolik půjčují stavební spořitelny?

Klienti stavebních spořitelien mají zákonem garantováno, že rozdíl mezi úrokem z vkladů a úvěrů nesmí přesáhnout 3 procentní body.

Navíc v každé smlouvě musí být uvedena úroková sazba pro úročení vkladů, ale je zde uvedena i úroková sazba za jakou si bude moci klient v budoucnu (po splnění podmínek poskytnutí úvěru) půjčit. Jedná se tedy o dlouhodobý produkt, financovaný z vlastních zdrojů s jasně danými pravidly stanovování ceny, díky kterému stavební spoření vykazuje mnohem menší volatilitu úrokových sazeb než oblast hypoték.

Stavební spoření na křižovatce

Ministerstvo financí zvažuje několik změn v oblasti stavebního spoření. Mezi pozitivní změny patří rozšíření využitelnosti stavebního spoření pro účely financování vzdělání či zajištění na penzi. Zásadní vliv na systém stavebního spoření by nemělo mít ani další případné snížení maximální výše státního příspěvku, který je při současné výši 2000 Kč/rok i nadále jedním z nejvyšších v našem regionu (Rakousko, Německo, Slovensko). Riziko však může ležet v návrhu na otevření sektoru stavebního spoření univerzálním bankám.

Dosavadní koexistence odděleně působících hypotečních bank a licencovaných stavebních vykazuje mnohem větší odolnost proti turbulencím a vnějším negativním vlivům. Otevření stavebního spoření univerzálním bankám by tak mohlo znamenat prolnutí kontur obou systémů a oslabení pozice stavebního spoření jako stabilizátoru trhu, nebo dokonce jeho zánik. » Libor Ostatek

Jak získat nižší sazbu i v průběhu fixace

FINANCE

Klienti, kterým v těchto měsících končí fixace úrokové sazby, nebo noví klienti zvažující žádost o hypotéku, mohou nyní díky nízkým úrokovým sazbám ušetřit na splátce úvěru tisíce korun. Komu pokles sazeb velkou radost nepřináší, jsou klienti, kteří se nyní nacházejí uprostřed fixace a jejich splátka se odvíjí od sazeb o více než 1 procentní bod vyšší. I tyto klienti však mohou z poklesu sazeb profitovat. Poradíme, jak.

Příznivé podmínky na mezibankovním trhu a vzájemný konkurenční boj hypotečních bank stlačil úrokové sazby hypoték na rekordní minimum. Průměrné úrokové sazby hypoték během tří let klesly o více než 2 procenta. Zatímco v září roku 2009 index GOFI70 činil 5,52 %, v letošním září průměrná úroková sazba hypoték do 70 % LTV klesla na 3,39 %. V korunovém vyjádření tento posun v případě 2 milionové hypotéky s 20letou splatností znamená rozdíl v měsíční splátce ve výši 2294 Kč (2009: 13780 Kč; 2012: 11486 Kč). V praxi to znamená, že klient, který si před třemi lety



sjednal hypotéku s tříletou fixací, nyní může v rámci refixace na měsíční splátce ušetřit více než 2000 Kč. O poznání hůře je na tom v tuto chvíli klient s pětiletou fixací, který si na uplynulí doby fixace musí ještě dva roky počkat a (nejspíš marně) doufat, že sazby ve zbývajícím období neporostou. Předčasné splacení a refinancování úvěru v průběhu fixace totiž vzhledem k vysokým sankčním poplatkům ve většině případů postrádá ekonomický smysl.

Nečekat na návrh od banky

Řešení i pro klienty nacházející se uprostřed fixačního období existuje. Jen je potřeba převzít iniciativu a nečekat, že s návrhem, jak na splátce hypotéky ušetřit, přijde sama banka. Řešení se v takových případech nabízejí dvě – buď se z fixace odemknout formou interního refinancování v rámci téže banky, nebo si úrokovou sazbu pro další fixační období zarezervovat. Obě varianty však mají svá úskalí a z velké míry také záleží na přístupu samotné banky. Ne všechny banky totiž tento typ služeb poskytují, ne vždy je možné interní refinancování realizovat a v neposlední řadě je i důležité spočítat si finanční přínos zvažovaného řešení.

Nejlepší rada tedy zní: zeptat se v bance na možnosti řešení, nebo spojit síly s hypotečními makléři, kteří se díky své specializaci v nabídkách bank dokonale orientují a svým klientům kdykoliv bezplatně zjistí, zda je možné podmínky úvěru zlepšit a na měsíční splátce ušetřit. » Libor Ostatek

Realitní kanceláře vzdělávají veřejnost pomocí seminářů

REALITNÍ KANCELÁŘE

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 lidé mají poučit o tom, jak si výhodně pořídit bydlení a přitom nenaletět, nebo třeba ukázat, 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.

Kultivace trhu i lepší image

Semináře pro veřejnost nabízí už čtvrtým rokem brněnská realitní společnost Matras & Matras. „Zájem o semináře je většinou značný. Protože se lidem věnujeme individuálně, nedokážeme přijmout všechny zájemce najednou. Ty, na které se nedostane, řešíme později dle jejich možností,“ popisuje Tomáš Matras, jednatel společnosti. Zájemci si mohou vybrat z pěti témat – jak výhodně pronajmout byt, prodat nemovitost, jak nenaletět při prodeji či koupi, nebo jak výhodně získat hypotéku. Semináře trvají asi hodinu a společnost je na podzim pořádala v rámci Dne otevřených dveří. „Chceme předat zkušenosti, lidem přinášet informace a kultivovat realitní trh,“ zdůvodňuje Tomáš Matras. Zároveň ale dodává, že chce také zlepšit image realitních kanceláří, ke kterým má stále hodně Čechů velkou nedůvěru.

Větší znalosti, ovšem nejistota trvá

Jak vypadá ve skutečnosti práce realitního makléře, to se snaží lidem přiblížit seminář, který opakovaně druhým rokem pořádá pražská kancelář RE/MAX Harmony. „Některé

zájemce to zajímá jen teoreticky, někoho proto, že někdy uvažoval o profesi makléře, ale neumí si pod tím nic konkrétního představit. Lidé nejvíce zajímá, co je potřeba k tomu stát se makléřem, jestli je někdo vzdělán, jak se hledají zákazníci,“ popisuje Lucie Svobodová. Příznává však, že tyto semináře mnoho zájemců neláká.

Kromě toho RE/MAX Harmony pořádá i bezplatnou poradnu, kterou mohou využít všichni, kdo váhají, zda mají využít služeb realitní kanceláře. „Vysvětlíme výhody, objasníme postup naší práce. Necháme nahlédnout do cenových map, popíšeme stanovení tržní ceny, můžeme nechat nahlédnout do listu vlastnictví. Nabízíme vytvoření odhadu tržní ceny bytu pro účely dědického řízení,“ doplňuje Svobodová.

Velký úspěch zaznamenaly v loňském roce letní semináře Jak koupit byt a Financování koupě bytu, které pro veřejnost připravila realitní kancelář LEXXUS a developerská společnost

BCD Group. Semináře navštívila asi stovka zájemců. Podle společnosti LEXXUS semináře prokázaly, že Češi mají větší přehled o realitním trhu než před několika lety, ale na druhé straně se ukázalo, že panuje stále nejistota v otázkách, jako je třeba podpis kupní smlouvy nebo správa nemovitosti.

„Češi moc vzdělání na poli realit nejsou. Neradi za tuto službu platí, myslí si, že tuto práci zvládnou sami svépomocí. Proto je tolik nepřijemných zkušeností, soudů. Vina však leží i na straně neseřízných realitních kanceláří, které svoji špatnou práci kazí jméno realitních kanceláří na úrovni,“ kritizuje Lucie Svobodová. „Češi nejsou málo vzdělání, ale je to obor natolik složitý, že vyžaduje specializaci a skutečně kvalitních zdrojů je málo,“ poznamenává Tomáš Matras.

» Jitka Vrbová

- ✓ jak výhodně pronajmout byt
- ✓ jak prodat nemovitost
- ✓ jak nenaletět při prodeji či koupi
- ✓ jak výhodně získat hypotéku.

INZERCE

mojereality

REALITNÍ SOFTWARE

PLNÁ VERZE
BEZ OMEZENÍ POČTU
UŽIVATELŮ
K VYZKOUŠENÍ
NA 30 DNŮ

ZDARMA

JEDNO KLIKNUTÍ
A DO 3 MINUT
MŮŽETE ZAČÍT
PRACOVAT!

REALITNÍ SOFTWARE
PRO KOMPLETNÍ SPRÁVU
AGENDY REALITNÍ KANCELÁŘE

- ✓ Jednoduché ovládání
- ✓ Exporty na realitní portály
- ✓ Fakturace
- ✓ Export na Váš firemní Facebook
- ✓ a další...



MOJEREALITY.cz



Home Staging + Fotografie + Virtuální prohlídka

Co získáte využíváním HOME3D:

- Efektivní nástroj pro získání zákazníka s exkluzivitou
- Možnost jednoduše získat zahraniční klienty díky realistické prezentaci nemovitosti
- Snadnou prezentaci nemovitostí vašim klientům přímo z kanceláře před konáním místních prohlídek
- Uspoříte čas a peníze

HOME3D je nejefektivnější nástroj pro nábor a prezentaci nemovitostí.

www.HOME3D.cz

Lubomír Milek: Frančizing dokáže lépe vzdorovat krizi



řů. Mám rád dobrý servis. Zbylé dvě třetiny realitních makléřů, a to je ohromné číslo, nemají dostatečnou touhu se školit, zdokonalovat, profesně růst a dělat pro své klienty maximum. V realitách můžete vydělávat miliony korun ročně, ale některým makléřům stačí stovky tisíc. Jejich cílem bohužel často není nabízet ty nejlepší služby. Jsem rád, že v naší síti je takových makléřů minimum.

? Můžete jmenovat někoho, kdo je podle Vás v Česku skutečným realitním odborníkem? Obdivuji lidi, kteří jsou aktivní nejen u nás, ale také v zahraničí, nebo zahraniční developery působící v ČR. Z velkých developerů se mi líbí, jak dělá svůj byznys například Radim Passer. Z realitních makléřů - profesionálů

na komerci to je Petr Vomastek a z realitních makléřů profesionálů na rezidenci Karel Hubáček. Oba nejlepší makléři naší sítě.

ROZHOVOR

Lubomír Milek, finanční ředitel realitní sítě Century 21 pluje na realitní lodi už 13 let. Nastoupil na ní už jako student vysoké školy, kdy pracoval pro zahraniční developerské a investiční společnosti. Světovou značku Century 21 přivedl do Česka s kolegy v roce 2008.

? Jaké vlastnosti jsou podle Vás při práci v realitní oblasti nejdůležitější? Na prvním místě to jsou určitě zkušenosti. Představte si, že potřebujete prodat nemovitost a můžete si vybrat mezi makléřem, který prodal 600 nemovitostí, nebo makléřem, který pro Vás sice chce udělat maximum, ale je to jeho první prodej. Na druhé místo řadím profesionalitu a na třetí systematickosti.

? Vaše společnost funguje na základně frančizy. Vyhovuje vám tento systém, jaké má nevýhody? Většina velkých mezinárodních řetězců v různých odvětvích působí na bázi frančizingu. Tyto sítě dokáží rychle expandovat, ale i lépe vzdorovat krizím. A protože jsem pochopil, že frančizing je jedna z nejstabilnějších a nejvýnosnějších forem podnikání, rozhodnutí bylo jednoduché. Získat master licenci bylo naopak nesmírně složité. Půvab frančizingu tkví v tom, že neinvestuje pouze majitel řetězce, ale také jednotliví franšizanti, jejichž motivem je to, že podnikají na svůj účet a mimo frančizingových poplatků jsou celé tržby jejich. K hlavním nevýhodám frančizingu patří to, že je velmi zranitelný z hlediska poškození značky, a proto musíme na prvním místě dbát na úroveň našich služeb v každé pobočce, u každého realitního makléře.

? Je v Česku zájem o licenci na získání frančizy, podle čeho rozhodujete, kdo ji dostane? Zájem o naši značku je významný, každý měsíc máme 2-3 nové franšizanty. Těší nás to především proto, že si můžeme mezi franšizanty vybírat. Hledáme hlavně podnikavé osobnosti. Kdo chce získat licenci Century 21 nás musí přesvědčit, že ji dokáže provozovat dlouhodobě a poskytovat svým zákazníkům námi předepsanou úroveň kvality služeb. Není jednoduché takové podnikatele najít.

” Půvab frančizingu tkví v tom, že neinvestuje pouze majitel řetězce, ale také jednotliví franšizanti, kteří podnikají tak na svůj účet.

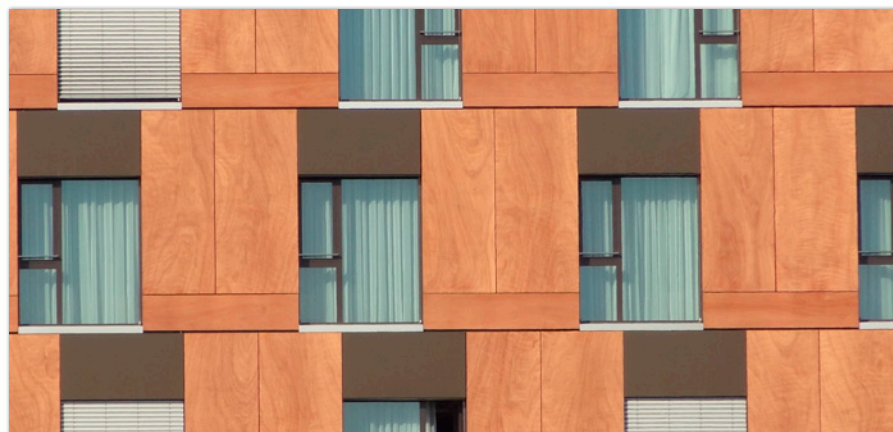
? Jací jsou čeští makléři, jak byste zhodnotil obecně jejich způsob práce? Myslím, že na českém trhu je asi 5% makléřů, kteří jsou skuteční profesionálové. Když máte smysluplný požadavek, můžete si být jisti, že Vám jej vždy vyřeší a splní. Pak je přibližně 15 až 20% makléřů, kteří svou práci dělají s láskou, pečlivostí, ale chybí jim know-how na řešení větších transakcí. Ale protože na vše nepotřebujete profesionály, i já rád využívám těchto realitních makléřů.

? Podle jakých kritérií Vaše společnost makléře vybírá? Jak často děláte náboje a jak moc je o tuto pozici zájem?

Náboje makléřů v naší síti probíhají každý den. Máme již 65 otevřených kanceláří a řada z nich významným způsobem expanduje ve svém regionu. I když máme téměř 600 realitních makléřů po 3,5 letech působení na českém trhu, jsme teprve na počátku naší expanze. » Jitka Vrbová



Končíme s akcemi a slevami, hlásí developeři



BYDLENÍ

Novému bydlení v Praze se daří a zájem o něj trvá i po rekordně úspěšném létu. Poptávku vyvolaly slevové akce, velká nabídka levných projektů a výhodné hypoteční prostředí. To všechno způsobilo i snížení průměrných cen nových bytů v Praze až o 3%. Jenže propad cen nových bytů končí, stejně jako slevové kampaně.

Rezidenčnímu bydlení se, jak se zdá, daří. Zvýšené prodeje nám potvrdily všechny námi oslovené developerské firmy. Ovšem týká se to jen hlavního města, protože ve zbytku republiky jsou objemy prodeje nového bydlení stále v útlumu. Podle statistiky společnosti Ekospol se za letošní první tři čtvrtletí prodalo v Praze v projektech s 50 a více byty celkem 2581 nových bytů. Oproti loňsku jde jen o nepatrný nárůst, ale v porovnání s rokem 2010 je to o 32% více. „Samozřejmě i my zaznamenáváme zvýšenou poptávku oproti loňskému roku,“ potvrdil nárůst zájmu o nové bydlení za společnost Bemetf Jan Koubík.

Padne rekord?

Naladění dobrými statistikami, předpovídají developeři dokonce rekordní prodejnost. „Letos očekáváme nejvyšší prodeje od předkrizového roku 2007 a předpokládám, že prodáme zhruba 1250 – 1300 nemovitostí. Samozřejmě, trh se změnil a zisková marže je dnes někde úplně jinde než tenkrát, ale přesto je to velmi dobrý signál,“ říká Dušan Kunovský, šéf společnosti Central Group. „Osobně si myslím, že loňský výsledek v letošním roce padne a pražský trh stanoví novodobé maximum v rozmezí 3500 – 3800 prodaných bytů,“ predikuje Evžen Korec, generální ředitel Ekospolu. Střízlivá však zůstává Skanska Realty. „Z hlediska pražských prodeje tento rok považujeme za velmi dobrý, nicméně nepředpokládáme, že bude lepší než rok loňský. Podle našich průzkumů se v loňském roce prodalo celkem 4 562 nových bytů, ke konci 3. kvartálu letošního roku je jich prodaných asi 3 100,“ sdělil Ondřej Svatoň, vedoucí oddělení Marketingu a komunikace divize Skanska Realty. Společnost přitom do své statistiky zahrnuje všechny projekty, tedy i ty s méně než 50 byty.

Zásoba nových bytů je přitom aktuálně dostatečná. Podle údajů Skanska Realty je v hlavním městě k dispozici přes 8 300 nových bytů a průměrná cena se pohybuje na částce 55 350 Kč/m². Ještě nedávno to přitom bylo kolem 57 tisíc Kč.

Slevy, slevy, slevy

To, co zákazníci zajímá ze všeho nejvíce je to, zda ještě nové byty zlevní. Většina developerů se však shoduje, že ceny nemají kam padat. Ceny nového bydlení klesají už od roku 2008 a od té doby se snížily v průměru o 20 až 30%. Developeři i stavební firmy avizují, že dnes pracují téměř bez marží nebo s minimálním ziskem. S tím souhlasí také společnost Bemetf. „Dnes máme ceny našich novostaveb někde na úrovni roku 2006 a nedokážu si dost dobře představit, kde by bylo možné ještě cenu dále snižovat, tak aby to nebylo na úkor kvality výstavby,“ uvádí Koubík.

Zákazníci jsou však v posledních letech zmlsaní slevami a akcemi, které opticky ceny bytů snižovaly. Situace se však začíná pomalu obracet. Přestat bojovat o zákazníky prostřednictvím slevových kampaní ohlásila Skanska. Místo nich chce nabízet ceny odpovídající aktuální tržní situaci a kvalitě produktu. Brzo se přidá i Central Group. „U našich pěti nových lokalit bytů a domů mohou kupující nyní využít zvýhodněné zaváděcí ceny. A pro dokončené byty a domy ve všech našich lokalitách zase platí nyní až do Vánoc cenová akce se slevou 10%. Od prosince však s těmito akcemi definitivně končíme, protože by nám to už ekonomicky nevycházelo,“ informuje Kunovský. Nově jeho společnost plánuje neprodané byty pronajímat.

Nejvíce nových bytů se dle Ekospolu prodává v Praze 9 a dlouhodobě stabilní prodeje hlásí také Praha 4. Doslova renesanci zažívá Praha 10, kde existuje velký výběr nového bydlení za slušné ceny, jež se pohybují kolem 35 – 40 tisíc Kč za metr čtvereční. Naopak úpadek zájmu o nové byty si připisuje Praha 5. Mezi lokalitami s největším počtem nově zahájených bytů patří Horní Měcholupy, Stodůlky, Háje, Braník, Hloubětín a Letňany. Tyto lokality tvoří dohromady dvě třetiny celkového objemu nově zahájených projektů ve třetím kvartále. » Jitka Vrbová

Zákon o realitních kancelářích zná svou podobu

LEGISLATIVA

Konečně se rýsuje konkrétní řešení pro regulaci podnikání v realitní oblasti. Nový zákon o realitních kancelářích počítá třeba se vznikem registru realitních podnikatelů, kde bude podmínkou vzdělání nebo odborná kvalifikace. Změnit se má také způsob nakládání peněz klientů realitních kanceláří a počítá se i zákonným pojištěním profesní odpovědnosti za škodu.

Realitní kanceláře i makléře čekají zásadní změny. Hospodářský výbor Poslanecké sněmovny ČR konečně rozhodl, jak bude vypadat legislativní úprava podnikání v realitní oblasti - vznikne speciální zákon o realitním podnikání, který pro něj stanoví závazná pravidla. Z volné živnosti se nakonec vázaná nestane, proto ani nedojde k úpravě živnostenského zákona. Z několika předložených návrhů výbor zvolil druhou variantu, která v praxi funguje ve Švýcarsku, Rakousku, Norsku, Francii nebo Belgii.

Nejzásadnější úprava realitního podnikání bude spočívat v tom, že vnikne registr realitních zprostředkovatelů. Zápis do tohoto registru však bude podmíněn prokázáním odborné způsobilosti, kterou bude možné prokázat dokladem o nejvyšším dosaženém vzdělání. Mezi uznané vzdělání patří vysokoškolské vzdělání v ekonomickém, právnickém, nebo stavebním oboru. Mezi nižší tolerované vzdělání se řadí střední s maturitou, kde se vyžaduje 1 rok praxe v realitní činnosti. Podle nového zákona bude uznány i doklad o získání dílčí kvalifikace pro činnost samostatného obchodníka s realitami podle zvláštního právního předpisu.

Počáteční kroky pro realitní podnikání, které zahrnují ohlášení živnosti a zápis v živnostenském rejstříku, zůstanou jako doposud neměnné. V novém zákoně se počítá také s úpravou způsobu nakládání s finanč-



ními prostředky klientů realitních kanceláří a měl by být ošetřen přesný způsob postupu při manipulaci s těmito prostředky. Dále by měl zákon obsahovat povinnost uzavřít pojištění profesní odpovědnosti za případné škody vzniklé v souvislosti s výkonem realitní činnosti a odstranit nerovnosti ohledně daní a inzertních médií. Další důležitou součástí nově připravovaného zákona bude přesné vymezení základních pojmů jako: realitní makléř, realitní kancelář, nebo zprostředkování.

» Jitka Vrbová

Bydlení v Česku? Není se za co stydět

BYDLENÍ

Nové bydlení si mohou nejnázet pořídit lidé ve Finsku, ale ani Česko si nestojí špatně. Naopak nejhůře dostupné je v Rusku. Jaký mají obyvatelé severní, střední a východní Evropy přístup k vlastnímu bydlení, podle čeho své bydlení vybírají nebo jak vybavují jeho interiéry – na tyto otázky se snažila odpovědět analýza, která porovnávala 7 evropských zemí.

Srovnávací analýzu provedla developerská skupina YIT v zemích jakými je Finsko, Česko, Slovensko, Rusko, Litva, Lotyšsko a Estonsko. Společnost se zaměřila na dostupnost bydlení, přičemž brala v úvahu příjem obyvatel a ceny bytů. Výsledky ukázaly, že průměrná výše ceny za m² bytu je nejvyšší ve Finsku (platí kolem 77 tisíc Kč), jenže v porovnání s příjmy tamních obyvatel vyšlo najevo, že právě pro Finy je pořízení bydlení nejdostupnější. Dobrou zprávou je, že za Finskem se na žebříčku dostupnosti umístilo Česko a Slovensko. Za skvělou dostupností bydlení, tedy možností pořídit si vlastní bydlení, mohou v Česku pozitivně se ovlivňující faktory, jakými jsou ceny nemovitostí, výše úrokových sazeb a příjem domácností. Nejméně dostupné je nové bydlení naopak pro obyvatele Ruska, ač oproti Finům dají za m² nového bytu v průměru o téměř 40 tisíc korun méně.

V Česku a na Slovensku je vůbec největší procento lidí, kteří si nové byty kupují s pomocí hypotečního úvěru. Za nimi následuje Lotyšsko a Finsko. Průzkum ukázal, že v Česku je jednoznačný trend bydlet ve vlastním – téměř 80% českých obyvatel žije ve vlastním, jen pětina lidí v pronájmu. Lepší než my jsou Litva, kde si byt pronajímá jen 7% obyvatel. Naopak opačný trend je v Rusku, kde vzhledem trendu stěhování za prací využívá nájemní bydlení 37%.

Český konzervativní interiér z řetězců

Při koupi bytu jsou pro většinu klientů rozhodujícími faktory lokalita a cena, další preference se ale liší. „V Rusku, Estonsku, Litvě a Finsku je velký důraz kladen na spolehlivost a důvěryhodnost firmy. Na-

pak dispoziční řešení hraje velkou roli při rozhodování o koupi na Slovensku, v Rusku a ve Finsku. Když srovnáme například parametr ceny, tak podle našeho průzkumu je nejméně důležitý pro Litevce. Ve všech ostatních zemích se podle ceny rozhoduje více než 50% klientů, nejvíce v Rusku a Finsku, popisuje Zuzana Marfínková, manažerka rozvoje marketingu a prodeje pro region střední a východní Evropy skupiny YIT.

A také styl zařizování interiérů se v jednotlivých zemích liší. Analýza charakterizovala styl českých a slovenských domácností jako spíše konzervativní, komfortní a funkční s nábytkem z řetězců. Severské státy preferují jednoduchou domácnost, převažuje v nich bílá barva, kterou doplňují kontrastní barvy a samozřejmě odstíny dřeva. „V Rusku můžeme, a speciálně to platí o Moskvě, najít všechny styly vybavení včetně známé zdobnosti, o níž se dá říci, že v interiérech převažuje. V oblasti Kazaně je ale například velmi oblíbený nábytek skandinávských řetězců,“ dodává Marfínková.

Ať žije česká byrokracie

To, čím se ale Česko rozhodně pochlubit nemůže, je komplikovaná byrokracie, která stavbařům a developerům komplikuje podnikání. „V Česku je celý proces zdoluhavý a nepředvídatelný. Je zde poměrně snadné dlouho bránit začátku realizace projektu, aniž by proti byly vzneseny objektivní argumenty. Důležitější než stavební řízení je ale zisk územního rozhodnutí, které by mělo podchytil všechny návaznosti na umístění objektu na pozemku, jeho výšku a také vztah k okolí - to znamená i názor veřejnosti. Získat ji na svou stranu bývá někdy velice problémové. Obecně platí, že pokud developer v České republice získá územní rozhodnutí do jednoho roku od zahájení řízení, následuje obdobný proces se stavebním řízením, který trvá šest až dvanáct měsíců,“ popisuje českou situaci prezident a výkonný ředitel YIT Corporation Juhani Pitkääkoski. Oproti tomu například ve Finsku trvá proces stavebního povolení asi půl roku.

» Jitka Vrbová



V Česku je jednoznačný trend bydlet ve vlastním – téměř 80% českých obyvatel žije ve vlastním, jen pětina lidí v pronájmu. Foto redakce

KRÁTCE

Prodej garsonek roste

BYDLENÍ

Přesně dvě pětiny všech nových bytů v Praze, které jsou aktuálně nabízeny developery jako volné k prodeji, tvoří byty dispozice 2+kk. Tato dispozice patří dlouhodobě k nejvíce prodávaným. V nabídce následují byty třípokojové a až teprve poté garsonky, v prodeji ale podíl garsonek znovu narůstá. Vyplyvá to z průzkumu developerské společnosti Ekospol.

Ke konci třetího čtvrtletí letošního roku bylo v Praze v developerských projektech s 50 a více byty nabízeno celkem 6999 volných bytů. Zdaleka největší podíl z nich zaujímají dvoupokojové jednotky – celkem 2801 což představuje relativní podíl 40%. Na druhém místě jsou byty o dispozici 3+kk, kterých je v nabídkách developerů téměř 29%. S odstupem devíti procentních bodů pak následují jednopokojové byty. Velkých bytů o dispozicích 4+kk a větších pak v nabídkách registrujeme jen lehce přes 11%. (red)

Sting bude frančíza

FRANČÍZA

Realitní kancelář Sting letos slaví 15 let na českém realitním trhu. Při této příležitosti oznámila, že se z ní v příštím roce stane frančíza. „Za 15 let působení máme zkušenosti a osvědčený systém. Při tak velkém počtu poboček je čím dál těžší je na dálku řídit z jednoho místa. Bude pro nás tedy snadnější poskytnout know-how, zkušenosti a silnou značku,“ uvedl její zakladatel Martin Zaremba. Jako jediná realitní kancelář na trhu v ČR má Realitní skupina STING svůj uzavřený investiční fond pod dohledem České národní banky, který zajišťuje výkupy nemovitostí a spravuje výnosové nemovitosti. Společnost dnes funguje na základě propojení několika sesterských firem. (red)

Dotace na úsporné stavby pokračuje

ZELENÁ ÚSPORÁM

Dotiční program Zelená úsporám se vrací. Tentokrát ale peníze na ekologické bydlení, o které byl v minulosti obrovský zájem, nikdo nedostane - stát bude chtít totiž peníze vrátit. Dotiční program bude mít nová pravidla úvěru. Ministerstvo životního prostředí si od novinky slibuje to, že díky rychlé vráceným penězům bude moci uspokojit více zájemců. Nově budou mít v žádostech přednost veřejné budovy a celý proces administrativy by se měl zjednodušit. Program se spustí za rok. Žádosti na zateplení budov, výměnu kotlové, pořízení solárních panelů a možná i stavbu pasivních domů mohou Češi podávat už v roce 2013.

Program Zelená úsporám bylo možné spustit díky zákonu o podmínkách obchodování s emisními povolenkami, který upravuje i rozdělení výnosů získaných jejich prodejem. Na pokračování programu bude určena jedna třetina peněz, dle očekávaného vývoje asi 26 miliard korun z celkové částky, kterou by ČR mohla do roku 2020 prodejem emisních povolenek získat. (red)

Není to úklid ani dekorace! Musí stále vysvětlovat Home staging

Zájem o profesionální přípravu nemovitosti před prodejem nebo pronájmem, tedy Home staging, se v Česku začíná zabydlovat. Přitom ještě před třemi lety si pod tímto cizím názvem dokázal málokdo něco představit. Jenže stále ho obklopuje plno mýtů, které musí vyvracet.

TREND

„Naše firma začíná v tomto oboru stále větší zájem klientů a to jak z řad jednotlivců, tak od realitních kanceláří, investorů či developerů. Když jsem před lety stála u zrodu Home stagingu v České republice, dobře si vzpomínám, jak mě překvapilo, že o této službě skoro nikdo nevěděl,“ vzpomíná Jiřka Kobzová, jednatelka a designérka firmy Home Staging.

Nárůst zájmu o tuto službu potvrzuje i profesionální stager Ivo Dočekal: „Lidé i realitní kanceláře si čím dál tím více začínají uvědomovat, že pro rychlý prodej nemovitosti a získání co nejvyšší možné ceny je zapotřebí udělat více než jen standard, který je obecně známý. Zakázky, které se prodávají po Home Stagingu v řádech několika dnů, dnes už nebývají výjimkou.“

realitních kanceláří využívá Home staging třeba jeden z fančizantů Century 21. V Home stagingu oceňuje právě urychlení prodeje nemovitosti a zkušenosti s touto službou má už 3 roky. „Home staging využíváme nejraději u nemovitostí, které máme zastoupené exkluzivní smlouvou. Naše realitní kancelář totiž tuto službu klientům platí. Musíme mít proto jistotu, že nemovitost opravdu prodáme a máme na ni nastavenou správnou cenu. Ideální je rodinný dům v zástavbě, nebo bytová jednotka, ve které už majitelé nebydli. Ale není to překážka, je jen obtížnější takovou nemovitost připravit,“ sděluje Markéta Klapková, ředitelka Century 21 Elán z Úval u Prahy. Službu tato kancelář využívá asi pětikrát do roka.

Home staging skvěle zafungoval třeba u prodeje bytu, kde už majitelé nebydli, a který jejich kancelář nabízel od září 2010 za cenu 2,5 milionu Kč. „V lednu 2011 jsme ho po dohodě s majiteli zlevnili o 100 000 Kč. Na konci února jsme spolu s majiteli provedli Home staging a nabízel dále za stejnou cenu. Po úpravě se přihlásili hned tři zájemci, a to do 14 dnů. Byt se prodal do měsíce po dohodě za cenu 2,35 milionů Kč,“ popisuje Klapková. Ona sama ale vidí budoucnost Home stagingu spíše u individuálních prodejků než u realitních kanceláří.

Přestože je služba Home staging už poměrně známá, stejně ji obklopuje plno mýtů a nepravd. Podle

Jiřky Kobzové existují kolem Home stagingu hlavně tyto mýty – je to drahá služba, jde o složitý proces, který vyžaduje vizualizaci, je to vlastně dekorace nemovitosti a Home staging si dokáže udělat sám.

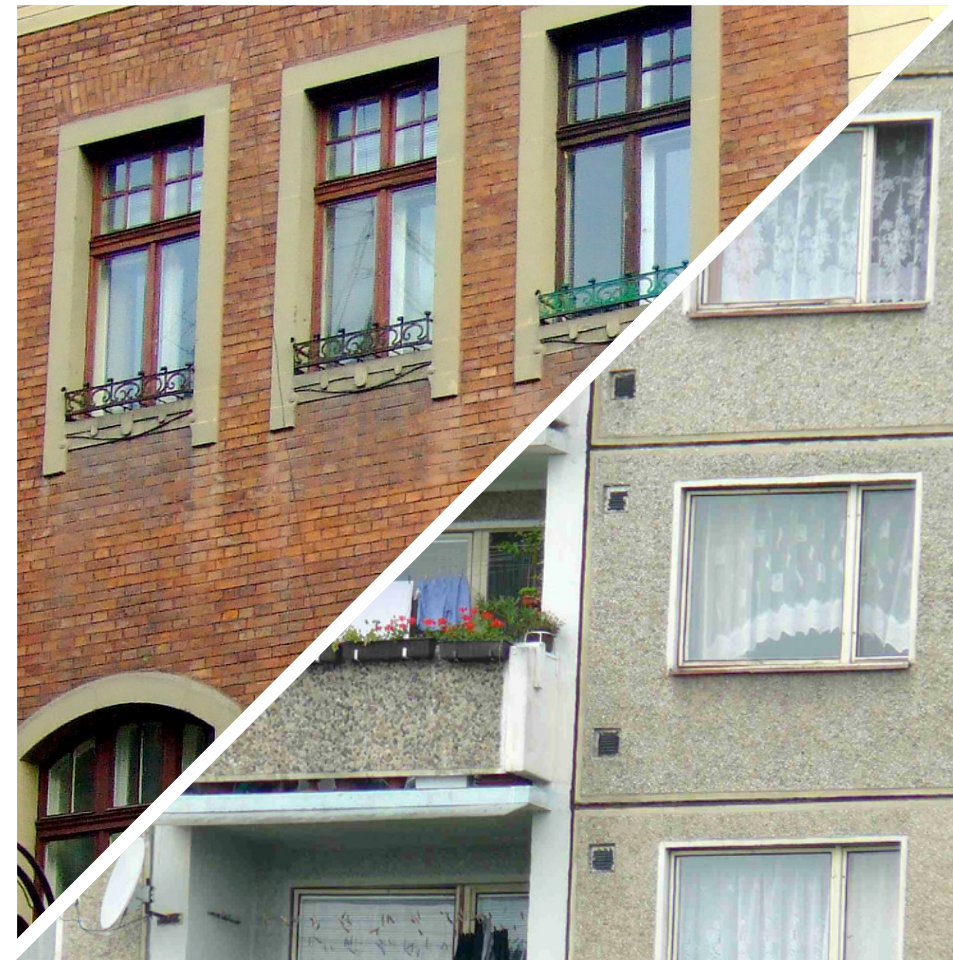
„Samozřejmě je potřeba klientovi vždy vysvětlit, co přesně Home staging obnáší. K tomu patří i specifikace toho, že se nejedná pouze o úklid bytu či domu před následným prodejem a že také není úklid jako úklid,“ doplňuje Kobzová. Po dohodě s klientem zhodnotí daný prostor, snaží se vyzvednout jeho přednosti (například odhalit původní dřevěnou podlahu schovanou pod kobercem, pustit do místnosti světlo apod.). Často je potřeba také zvážit, zda stávající vybavení sedí k danému interiéru.

Vzhledem k tomu, že Home staging je v České republice zatím relativně nový, zabývá se jím tu jen velmi málo firem. Podle Kobzové se objevuje mnoho firem, které službu s tímto názvem nabízejí, ale prodávají spíše bytový design či dekorování.

„Realitní kanceláře si home stagery častěji najímají pro jednotlivé zakázky a jen pár jich má skutečně vlastní tým. Myslím, že profesionálů, kteří Home staging vystudovali v zahraničí na prestižních akademiích a mohou se pyšnit skutečným certifikátem Home stagingu je nás jen hrstka,“ upozorňuje Jiřka Kobzová. » Jiřka Vrbová

seriál

Jak postupovat při výběru bytu. Část druhá: Panel nebo cihla



Panelové byty jsou ve většině případů žádané díky své nižší pořizovací ceně oproti bytům v cihlových domech. Foto redakce

Stojíte před otázkou, zda bydlet raději v cihlovém nebo panelovém domě? Rozhodnutí za vás nečiníme, ale možná vám pomůžeme se sestavením všech pro a proti.

Po výběru lokality přichází zpravidla dilema, zda si pořídit byt v panelovém domě nebo v domě postaveném z cihel. Dilema proto, že panel je levnější a tudíž dostupnější. To je ovšem asi jedna z mála výhod bytů v panelových domech.

Panelové byty jsou ve většině případů žádané díky své nižší pořizovací ceně oproti bytům v cihlových domech. Poptávka po bytech cihlových je naopak pro jejich lepší zpracování a lepší zvukovou izolaci. Poslouchat každé sousedovo napouštění vany či příjezd výtahu nemusí být zrovna každému po chuti. Tento problém ale většinou nemívají ti, kteří v panelových domech vyrůstali. Umí totiž tyto ruchy velmi dobře potlačit. Vyplácí se ale investovat do cihlového bytu i přesto, že je mnohem dražší než byt panelový?

Důležité soukromí

Většina cihlových domů byla navíc stavěna tak, že jsou na patře dva, výjimečně tři byty. Naopak existují panelové domy s 5 a více byty na jednom patře. A tím se už dotýkáme otázky soukromí,

na kterou bychom neměli při výběru bytu zapomenout. Nejde totiž jen o stavební stránku věci, ale také o míru intimity. Mnoho lidí volí cihlové byty také právě díky menšímu počtu bytů v domě. Je tak zachována větší míra soukromí a většinou také menší ruch linoucí se z chodbe.

Cihlové byty bývají dražší také díky umístění. Najít je můžeme mnohem častěji blíže center měst než na sídlišťích za městem. Dalším z faktorů, který překlápá pomyslné mísky vah na stranu cihlových bytů, jsou budoucí stavební úpravy. Jakékoliv rekonstrukce jsou mnohem lépe proveditelné v cihlových domech než v těch panelových. A nemusí jít pouze o velké zásahy, ale také o drobné úkony jakým je například montáž polic. Za pravdu jistě dá člověk, který se někdy pokoušel o vrtání do panelových stěn.

Zjistit co nejvíc

Ať budete volit byt panelový nebo cihlový, záleží jenom na vás. Vždy si ale zjistěte, v jakém technickém stavu je nejen byt samotný, ale také jak jsou na tom rozvody vody, elektřiny a případně i plynu a to nejen v bytě, ale i v celém domě. Chybu také neudělat, když si zjistíte, kdy se naposledy rekonstruovala střecha, nebo kdy prošel generální opravou výtah. Nejedná se totiž o malé položky a na první pohled levný byt by se vám mohl během pár let pěkně prodražit.

» Lucie Mazáčová

Pozvánky

22. 11. 2012

■ Příliš neviditelná architektura

Muzeum umění Olomouc ve spolupráci s občanským sdružením Za krásnou Olomouc pořádá přednášku, na které bude rozmlouvat jeden z nejzajímavějších současných českých architektů Zdeněk Fránek s historikem architektury Rostislavem Šváchou. Tématem budou projekty a realizace architektonického ateliéru Fránek Architects a mnohé další. Vstup je zdarma.

27. 11. – 28. 11. 2012

■ Tepelná ochrana a energetická náročnost budov

V Kongresovém sálu hotelu Santon v Brně bude probíhat dvoudenní konference, jejímž cílem bude seznámit odbornou i laickou veřejnost s novinkami v předpisech o energetické náročnosti budov, zejména zákonem č. 318/2012 Sb. (novela zákona č. 406/2000 Sb. o hospodaření energií), novou vyhláškou o energetické náročnosti budov, příslušnými TNI, ČSN 73 0540-2 v platném znění. Témata konference jsou zaměřena na novinky v požadavcích, podmínky zpracování průkazů energetické náročnosti a jejich kontroly, podrobnosti navrhování a provádění staveb s velmi nízkou energetickou náročností, včetně kontroly těchto činností. Těžiště přednášek je ve stavební části, jejímž základem je tepelná ochrana budov. Pozornost je věnována i technickým systémům, jejich optimálnímu návrhu a provozování, zkušenostem s ekonomikou výstavby budov s téměř nulovou spotřebou energie. Nutná registrace do 23. 11.

29. 11. 2012

■ Závislá práce a tzv. švarcsystém

Seminář pořádá Asociace realitních kanceláří ČR ve svém sídle na Praze 10. Povede ho Mgr. Petr Břečka, advokát se zaměřením na pracovní a obchodní právo. Seminář chce účastníky seznámit s platnou legislativou v této oblasti včetně judikatury soudů.

Na programu jsou témata jako závislá práce, legální a nelegální práce, sankce za nelegální práci. Také poradí, jak uzavírat smlouvy s OSVČ, jak eliminovat rizika plynoucích z možné nelegální práce, nebo jaká jsou práva a povinnosti v případě kontroly.

HOME3D – revoluční prezentace nemovitostí slaví úspěchy nejen v ČR

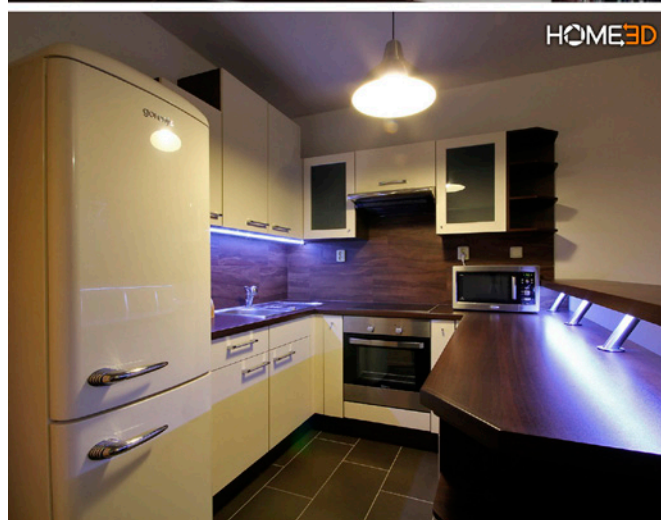
Zákazníci realitních kanceláří jsou při výběru bydlení stále náročnější. Základem úspěšného prodeje či pronájmu nemovitosti je proto její originální prezentace. Nová služba HOME3D nabízí realitním kancelářím řešení, jak s využitím moderních technologií a unikátního spojení několika dílčích služeb do jednoho produktu, zpřesnit běžnou prezentaci realit.

Manažeré Projektu HOME3D chtěli reagovat na neustále se zhoršující stav realitního trhu. Cílem bylo pomoci realitním kancelářím a soukromým prodejcům rozvířít stagnující trh prodeje nemovitostí originálním a přitom fungujícím způsobem a současně celý proces prezentace včetně prodeje zefektivnit. Tato služba využívá synergií tří moderních nástrojů, kterými je home staging, profesionální fotografování a virtuální prohlídky. Na těchto základních, ovšem nedílných, stavebních kamenech stojí služba HOME3D a díky tomu se každá prezentace nemovitosti stává mnohem efektivnější než dříve. Pokud si realitní kancelář objedná službu

HOME3D, získá profesionální prezentaci nemovitosti v té nejvyšší kvalitě, kterou lze zákazníkovi ukázat.

„První ohlasy z realitních kanceláří jsou ohromující. Mnohem nižší náklady na prodej nemovitosti, ušetření času a výběr opravdu kvalitních zájemců o nemovitost jsou jen některá pozitiva, kterými nám majitelé realitních kanceláří a realitní agenti potvrzují výjimečnost našeho produktu,“ uvádí Ing. Jakub Horáček, autor projektu HOME3D.

HOME3D je služba, díky které se z nabídky a prodeje nemovitostí stává nenucené, zajímavé a přátelské jednání v kanceláři, kde si zákazník vybere z několika možných nemovitostí. Stejně tak si může zájemce sám vybírat vysněné bydlení z pohodlí domova a být přitom tisíce kilometrů daleko. Pomocí virtuálních prohlídek má možnost si nemovitosti doslova projít a díky vysoké kvalitě může zkontrolovat jakýkoli detail. Při reálné prohlídce nemovitosti má pak zákazník na místě pocit, jakoby tady už někdy byl.



VÁŠ REALITNÍ SERVER



realityčechy.cz

realitymorava.cz

realityslovensko.sk



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.