



Exekuce.

Hrozba, nebo

příležitost?

více na straně 4 a 5

Rychlý přehled

%

LEDEN - ÚNOR

2014

ÚROKOVÉ SAZBY

HYPOTÉK

70% LTV: ↘ 3,07%

85% LTV: ↘ 3,28%

100% LTV: ↘ 4,42%

INDEX NÁVRATNOSTI

BYDLENÍ: 4,51 ROKU

VÝVOJ CEN BYTŮ

Byty 1+1: 0,5%

Byty 2+1: 0,45%

Byty 3+1: 1,35%

zdroj: realitycechy.cz, golemfinance.cz

■ Pokles cen zlata vede investory mimo jiné i k realitám

O více než 29 % klesla od ledna do prosince letošního roku hodnota zlata. V minulém týdnu o tom informovala většina ekonomických serverů. Za stejné období přitom výrazně narostl podíl nových bytů kupovaných za účelem investice. To pro změnu již delší dobu hlásí pražští developéři.

Více čtěte na str. 9

■ Central park: Prodeje v roce 2013 splnily očekávání

Podle analýz, které již tradičně zpracovávají některé developerské společnosti, v loňském roce prodeje nových bytových projektů opět vzrostly. Pozitivní výsledky hlásí také rezidenční projekt Central Park Praha. Ten v roce 2013 prodal celkem 102 bytových jednotek, čímž zcela naplnil své prodejní cíle. Stále si tak drží místo mezi nejúspěšnějšími developery na rezidenčním trhu, které mu přísluší již od roku 2011.

Více čtěte na str. 12

■ Snižte si daň o zaplacené úroky z úvěrů na bydlení

Také v letošním roce platí, že po splnění podmínek odečitelnosti lze ze základu daně z příjmů odečíst sumu úroků až do výše 300 000 Kč ročně. Jaké jsou podmínky splnění nároku a jaký bude mít dopad zvažovaného snížení limitu na 80 000 Kč?

Více čtěte na str. 14

HYPOTÉKY BEZ STAROSTÍ

- Porovnání 14 bank a 4 stavebních spořitelén.
- Doporučení 3 nejvhodnějších řešení.
- Zpracování podkladů ke schválení úvěru.
- Asistence po celou dobu splácení. **Vše bezplatně**



GOLEMFİNANCE

Služby hypotečního makléře

www.golemfinance.cz

názor...

S novým Občanským zákoníkem se svět nehroučí

Druhá polovina loňského roku, zejména pak měsíce listopad a prosinec, byla v mnoha realitních kancelářích ve znamení obav z nového Občanského zákoníku. Velkou měrou se na možné nervozitě podepsalo také avizované prodloužení délky řízení vkladů na katastrálních úřadech s platností od 1. ledna.

Rok 2014 začal, nový Občanský zákoník vstoupil v platnost a trh s realitami nedoznal výrazných změn. Realitní makléři stále chodí po prohlídkách nemovitostí. Majitelé realitních kanceláří řeší své každodenní starosti a klienti stále hledají realitu odpovídající jejich představám. Jediní, kteří mohou mít obavy, jsou právní zástupci. Několik obchodních případů ovšem velmi rychle pomůže k opětovnému zmírnění možných pochybností.



Plánovaná změna legislativy vyvolala na českém realitním trhu nejistotu již několikrát. Asi nejdiskutovanější byly v minulých letech Průkazy energetické náročnosti, o kterých se napsaly stovky článků. I v tomto případě byly ovšem obavy větší než skutečný dopad na funkčnost trhu. Snad i v případě nového Občanského zákoníku proběhne vše bez větších komplikací. Realitní trh je v současnosti velmi stabilní a byla by škoda, kdyby se opět zbrzdil. » **Lucie Mazáčová**



obsah

STRANA 4 - 5

Exekuce. Hrozba nebo příležitost?

STRANA 6

Chcete ručit nemovitostí? Má to své výhody!

STRANA 7

Na Slovensku začíná trh s nemovitostmi nabírat na síle

STRANA 8

Jak zvýšit šanci, aby se nemovitost prodala

STRANA 9

Pokles cen zlata vede investory mimo jiné i k realitám

STRANA 10

Evžen Korec: Je důležité neustrnout a stále se učit

STRANA 12

Central park: Prodeje v roce 2013 splnily očekávání

STRANA 13

Počet plánovaných bytů v Praze šplhá již k 35 tisícům

STRANA 14

Snižte si daně o zaplacené úroky z úvěrů na bydlení

STRANA 15

Stavební spořitelny se odrazily ode dna a letos posílí

Zaregistrujte se ještě dnes
a dostávejte náš měsíčník **dřív než ostatní**



www.realitycechy.cz/magazin

realityčechy

REALITNÍ POSTŘEH

Petr Baránek (RE/MAX Reality Servis)

„Při prvním kontaktu s makléřem buďte zvědaví až otravní a zároveň vnímaví. Ptejte se na všechno možné a nenechte se odbýt obecnými, nic neříkajícími frázemi.“

napsali o nás...

Konec zlevňování, ceny bytů v Praze začaly znovu růst

TÝDENÍK 5+2 / KRÁCENO
5. 2. 2014

„Nejde o nějakou nahodilost, ale ukazuje se, že je to už trendová záležitost. Máme zprávy, že se začíná prodávat. K nemovitostem se vrací i investoři, a to jak velcí, tak i ti malí, kteří koupí jeden byt s tím, že jej dál pronajmou.“ vysvětluje Michal Pich, jednatel společnosti EuroNet Media, která provozuje realitní servery realitycechy.cz a realitymorava.cz.

tem se vrací i investoři, a to jak velcí, tak i ti malí, kteří koupí jeden byt s tím, že jej dál pronajmou. „ vysvětluje Michal Pich, jednatel společnosti EuroNet Media, která provozuje realitní servery realitycechy.cz a realitymorava.cz.



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.

Exekuce. Hrozba, nebo příležitost?

Každý zkušený realitní makléř ví, že prodej nemovitosti zatížené exekucí je složitý. Kupci často o takové objekty nemají zájem. Pokud se však najde nějaký zájemce, právní komplikace spojené s exekucemi transakci často zhatí. Mnoho makléřů se vyhýbá nemovitostem zatíženým dluhem, protože i pro ně je exekuce noční můra. Není nic smutnějšího, než když práce a energie vynaložená makléřem skončí zmarem, pokud před podpisem kupní smlouvy skočí na nemovitost exekuce a z prodeje sejde.

téma
měsíce

Že se vám to ještě nestalo?

V roce 2012 bylo v ČR zahájeno 820 tisíc exekucí. Přestože se v letošním roce očekává mírný pokles, počet nově zahájených exekucí se odhaduje na 600 tisíc. Ne každá exekuce se týká realit, ale i tak je zřejmé, že je jí každý rok postiženo téměř 100 tisíc nemovitostí. Podle statistik společnosti ABOR, která se dlouhodobě zabývá monitoringem exekucí, je jen v Praze aktuálně na 17 000 nemovitostí se zapsanou exekucí. V celé ČR je pak takto postiženo více než 440 tisíc nemovitostí. Z uvedeného je zřejmé, že se každý makléř ve své praxi dříve nebo později s exekucí potká. Takto zatížené nemovitosti tvoří nezanedbatelný podíl realitního trhu, proto je vhodné i jemu věnovat pozornost.

Co tedy dělat, pokud se s exekucí při prodeji potkáte?

Podstatné je zmínit, že se nemovitost s exekucí dá prodat. Je ovšem zapotřebí uvědomit si podstatu exekuce, kterou je zablokování majetku dlužníka (tedy i nemovitosti). Pokud dlužník nezplatí, exekutor majetek zabaví a prodá v dražbě. Zablokování majetku plyne ze zákona č. 120/2001 Sb., neboli z exekučního řádu. Zjednodušeně řečeno, po zahájení exekuce ztrácí dlužník právo nakládat se svým majetkem, kromě běžné obchodní a provozní činnosti a běžné správy majetku. Nesmí tedy bez souhlasu exekutora svůj majetek (a tedy ani nemovitost) prodat nebo jakkoliv zatížit, např. zástavním právem. Stačilo by tedy zajistit si souhlas exekutora s prodejem. Bohužel situace není tak jednoduchá, protože v 90 % případů vydá exekutor po zahájení exekuce rovnou i tzv. exekuční příkaz k prodeji nemovitosti, kterým ji zablokuje úplně pro prodej v dražbě. Jakmile se toto stane, nelze již nemovitost prodat, protože exekutor má k tomuto úkonu výsadní právo. Podle zákona se zákaz nakládání s majetkem ještě více zpřísní a řešení se dále komplikuje.

Prodej nemovitosti s exekucí má i další, nejen právní, obtíže. Žádná banka v současné době nemožňuje financování nákupu nemovitosti s exekucí prostřednictvím hypotečního úvěru. Musel by se tedy najít kupec s hotovostí, který by byl ochoten koupit realitu i přes právní komplikace či rizika spojená s exekucí. Takových kupců není v dnešní složitě době mnoho.

Přesto se nabízí jednoduché a pro makléře i výhodné řešení - nemovitost před prodejem oddlužit a očistit od exekucí. Dlužník si může vzít

úvěr a z něj vyplatit exekuce a všechny závazky, které by mohly prodej ohrozit. Nemovitost je následně nezatížená právními vadami a lze ji prodat kupci, který nemá hotovost a chce na nákup reality čerpat hypoteční úvěr.

Jak nám řekl Dušan Koštejn ze společnosti NALIA, úvěr na oddlužení nemovitosti nenabízí bohužel žádná bankovní instituce. Takový úvěr však na trhu poskytuje mnoho nebankovních společností. Realitní makléř může navázat spolupráci s některou z nich a klientovi je následně schop

nabídnout řešení. Získává tím argument, proč by měl klient uzavřít výhradní zprostředkovatelskou smlouvu právě s jeho realitní kanceláří a ne s konkurencí, jež řešení tohoto typu problému neposkytuje. Makléř tak může získat klienta, který nemá čas spekulovat o nesmyslné ceně a je

nucen nemovitost prodat v dohledné době, aby se zbavil dluhů. V případě prodeje nemovitosti v exekuci výše zmíněným způsobem získá majitel větší finanční prostředky, než by dostal z následné dražby. Od úvěrové společnosti má makléř obvykle i provizi za zprostředkování úvěru, která může být

příjemným bonusem hned na začátku prodeje. Navíc není závislá na tom, kdy se podaří stavbu, popř. pozemek prodat.

Je tedy na každém makléři, zda nemovitosti s exekucí uchopí jako příležitost, nebo se jim bude raději vyhýbat. » Hana Muchová



” Dušan Koštejn, NALIA: Úvěr na oddlužení nemovitosti nenabízí bohužel žádná bankovní instituce. Takový úvěr však na trhu poskytuje mnoho nebankovních společností.

V roce 2012 bylo v ČR zahájeno 820 tisíc exekucí. Přestože se v letošním roce očekává mírný pokles, počet nově zahájených exekucí se odhaduje na 600 tisíc. Foto redakce

Evžen Korec:

Je důležité neustrnout a stále se učit

Evžen Korec,
EKOSPOL a.s.

Málokdo tuší, že jednu z největších developerských společností u nás založil a řídí člověk s vědeckým vzděláním. Evžen Korec, generální ředitel společnosti EKOSPOL má na svém kontě nejen úspěšnou firmu, ale i 11 patentů z oblasti medicíny. V podnikání se řídí heslem svého vzoru Henryho Forda: „Podnik, který nevytváří hodnotu a jen vydělává peníze, je podnikem ubohým!“

? Proč nepracujete v oblasti biologie a genetiky, kterou jste vystudoval? Co Vás zavedlo do segmentu developmentu?

Brzy po svém nástupu do tehdejší Československé

akademie věd jsem poznal, že český vědec si ve svém oboru nikdy nemohl sáhnout na absolutní vrchol - ať už kvůli nižší úrovni vybavení a technologií, s nimiž měl možnost pracovat, omezenou možností mezinárodní spolupráce, nebo trvalým podfinancováním vědy ze státního rozpočtu. Během svých zahraničních stáží jsem působil na univerzitách v Londýně, Paříži a především v německém Göttingenu. Tam jsem se shodou šťastných okolností dostal k práci v realitách. Pracoval jsem tu u místního menšího developera a svět realit mne uchvátil natolik, že jsem se postupně propracoval na manažerskou pozici a s rostoucí zodpovědností získával i větší know how.

Po revoluci jsem měl velkou výhodu právě v tom, že jsem v Německu jednak získal slušný kapitál do začátku svého podnikání a k tomu i hluboké know-how developerské firmy. Navíc ceny pozemků v Česku byly tou dobou výrazně podhodnocené. Pokud jsem si chtěl v nějaké oblasti lidské činnosti sáhnout na vrchol, sametová revoluce mi dala šanci sáhnout si na tento vrchol v developmentu.

? Společnost Ekospol jste zakládat se svojí ženou. Jak vzpomínáte na tuto „rodinnou spolupráci“?

Začátky byly samozřejmě obtížné - začínali jsme doslova „na koleni“ a práce nám brala veškerý čas, leckdy i na úkor spánku. EKOSPOL začínal jako malá stavební firma, zabývali jsme se výstavbou inženýrských sítí a v menší míře jsme zasílovali a prodávali vlastní stavební

pozemky, měli jsme pár zaměstnanců. Přes den jsme sháněli zakázky a řídili stavby, večer a v noci jsme dělali administrativu a další nezbytné věci, na které přes den nebyl čas.



Drtivou většinu zisků jsme reinvestovali do nákupu dalších pozemků. Dnes má EKOSPOL přes 50 zaměstnanců a především patří mezi 4 největší české developery podle počtu prodaných bytů. Každodenní chod firmy mám již na starosti sám, manželka se stará o domácnost a také o naši malou rodinnou ZOO, i když je stále v EKOSPOLu zaměstnaná.

? Co bylo na začátku podnikání těžké?

Těch problémů v začátcích bylo několik - špatná podnikatelská etika spojená např. s neplacením za odvedenou práci a bohužel i „syndrom socialismu“ u většiny zaměstnanců. Během socialismu se totiž lidé naučili především nevyčínit, pracovat pouze na základě přesných pokynů, s averzí vůči jakékoli zodpovědnosti a bohužel i bez smyslu pro loajalitu vůči svému zaměstnavateli. Setkal jsem se také se závisť - první „lepší“

firemní vůz Mazda mi někdo hned první týden poškrábal klíčem. Jediným řešením těchto problémů bylo vystavět firmu na velmi mladých lidech, kteří již nebyli socialismem zdeformováni.

Jednoznačně ale platí, že ve všem špatném se skrývá i něco dobrého, a že z každé negativní zkušenosti plyne ponaučení. Know-how a zkušenosti z oboru jsem měl z Německa a jak podnikat v porevolučním Česku jsem se učil za pochodu. Jednou z nejdůležitějších věcí, kterou jsem naštěstí poznal ještě relativně na začátku podnikání, bylo, že se vždy vyplatí spoléhat na vlastní síly a ideálně podnikat

od začátku sám.

? Není moc lidí v realitách, možná že nikdo, kdo má vědecký titul. Jak se projevuje tato „vědeckost“ v práci vedení developerské firmy?

O vědci se říká, že jsou většinou nepraktičtí, zabývají se malichernostmi a pro praxi jsou většinou nepoužitelní. Na druhou stranu ale mají zvláštní přístup k věci - nic pro ně není dogma, neexistuje absolutní pravda, všechny hypotézy neustále testují a ověřují. A také se snaží za každých okolností optimalizovat - žádný výchozí stav pro ně není ideální. Tyto vlastnosti jsem si přinesl z vědecké praxe a snažím se je uplatňovat i v developmentu.

? Jste náročný ve výběru vlastního bydlení? Kde a v jaké nemovitosti bydlí šéf jedné z největších developerských firem u nás?

Mám poměrně velkou vilu se zahradou na jihu Prahy, v jedné z prvních lokalit, kterou naše společnost realizovala. Velká zahrada je v mém případě nutnost, jednak pro relaxaci, ale také pro chov mnoha druhů zvířat, která mám všeobecně rád.

? Podařilo se Vám vytvořit uznávanou developerskou společnost. Připadáte si jako „manažer, který je za vodou“?

Užíváte si drahých obleků, vozů, dovolených?

Materiálně asi zajištěný jsem, ale to nic neznamená. Stále trávím v práci 12 hodin denně 5 dnů v týdnu a dovolené si беру méně než moji zaměstnanci. Jednak mě to baví, jednak si uvědomuji, že je důležité neustrnout a stále se učit, nebo se snažit zlepšovat.

Na drahé obleky či auta si nepotrpím, naopak - vážím si lidí, na kterých majetek nepoznáte. Snažím se obklopovat lidmi, kteří jsou bohatí v první řadě duševně. Jezdím několik let stále stejným Audi a na dovolenou vyrážím maximálně 2x ročně - v létě do Karibiku a v zimě na Šumavu. Myslím, že z hlediska nákladů vedu v podstatě průměrný život, samozřejmě až na chov zvířat, který stojí hodně peněz.

? A jsme zase u té biologie. Ví se, že se věnujete se chovu japonských kaprů koi. Jaká zvířata ještě u Vás doma najdeme?

Japonská koi kapři jsou po staletí šlechtěnou rybou, dozívají se až 100 let a dorůstají délky až 1,5 m. Během staletí dokázali Japonci u koi kaprů vyšlechtit neuvěřitelnou paletu barevných variant. Když se dívám na ty nádherné zbarvené ryby, navíc ochočené tak, že jim můžu podat krmení rukou, cíím zvláštní atmosféru klidu a harmonie. Kromě koi kaprů a několika set karásků ve dvou jezírkách mám na zahradě i pávy a zlaté bažanty, ve voliérách je několik druhů papoušků, v zimní zahradě rostou exotické rostliny, které se v Evropě ani nedají koupit. A samozřejmě mám také psy - búrského buldoka, labradora a border kolii.

» Jitka Vrbová

BUSINESS

Budoucnost kancelářských prostor. Co nájemci upřednostňují?

Minimálně jednu třetinu dne zabírá práce, za kterou dochází lidé často do kanceláře. Kvůli tomu, že se svět mění a požadavky na pracovní výkony rostou, pracovníci se hektickému tempu přizpůsobují. Zaměstnavatelé si toto dobře uvědomují, proto se snaží vytvořit adekvátní pracovní prostředí.

V současné době se dá chování nájemců rozdělit na tři typy - tzv. vyčkávající, konsolidační a inovativní. Největší podíl kancelářského trhu zabírá první skupina, tzn. vyčkávající, která tvoří cca 60%. Příslušníci této skupiny mají omezené prostředky na inovace, proto kupují na čas. Konsolidační typ představuje 30% trhu, řeší stávající situaci pod tlakem, díky konsolidaci navyšuje kapitál a snaží se o efektivitu. Zbývajících 10% připadá na inovativní jedince, jejichž hnací silou je strategie a jeden z cílů je tvorba funkčních a produktivních kanceláří.

Ondřej Novotný ze společnosti Jones Lang LaSalle, která se globálně věnuje realitním službám a správě investic, predikuje změnu. Podle něj se má oslabit vyčkávající a konsolidační typ, posílí naopak inovativní skupina. Ondřej Novotný uvedl čísla prezentující budoucnost takto: 40% (vyčkávající), 40% (konsolidační) a 20% (inovativní).

Kanceláře minulosti, současnosti a budoucnosti

Mezi stávající požadavky nájemců patří lokalita - docházková vzdálenost od metra a dostatek služeb v okolí. Další podmínky představují klimatizace jednotek, tzv. zelené budovy nebo otevřená okna. Pro společnosti se sídlem na okraji města jsou důležitá parkovací místa. V neposlední řadě se potom nájemci zajímají o flexibilitu, konkrétně o velikost společně s rozdělením kanceláří a případnou expanzi.

Nové trendy z hlediska nájemců na kancelářském trhu představuje možná práce z domova, tzv. Home Office nebo Hot Desking. Tito pracovníci nemusí být neustále v prostorách kanceláře, neboť tráví většinu času v terénu.

Další novinka, která se aplikuje do praxe, je změna podílu pracovních ploch na velikost kanceláří. Dříve se hovořilo o nesdílených pracovištích, kde měl každý zaměstnanec své osobní místo, jednacím místnost představovala formální prostor. Dnes se budují částečně sdílená pracoviště, formální i neformální jednacím místnosti a nové prostory pro neformální spolupráci nebo kouty určené k relaxaci.

Kvalita nebo lokalita?

Lokalita zůstává pro firmy zatím stále klíčová. Reprezentativní místo může firmě pomoci získat nové talenty, zvýší se produktivita a pracovní nasazení. Příjemné prostředí má pozitivní vliv na fyzický i psychický stav jedince a zvyšuje tak kreativitu zaměstnanců. » Hana Muchová

rozhovor

OKC

Realitní portály **realityčechy.cz** a **realitymorava.cz** nezvýšily za dobu svého působení na českém realitním trhu **ceny za inzerci** ani o korunu. Všechny realitní kanceláře díky tomu stále inzerují nabízené nemovitosti za ceny platné k 1. 1. 2006. Cílem našich portálů nikdy nebylo zdražování, ale zvyšování návštěvnosti, navazování spolupráce s novými realitními kancelářemi a rozšiřování služeb.