

realityčechy cz

ročník X. • vydání 11 • listopad 2021

realitycechy.cz

ČNB dál zvyšuje sazby. Jak se budou vyvíjet sazby hypoték?

více na straně 4-5

Kde hledat
vhodnou
nemovitost?

strana 10

Koupím zámek.
Zn.: Peníze nejsou
důležité, mám vizi!

strana 20



TÉMA VYDÁNÍ



STRANA 8

Vybíráte si dům a přemýšlíte čím topit?
Co takhle dřevem?

RYCHLÝ PŘEHLED



LISTOPAD 2021

ÚROKOVÉ SAZBY HYPOTÉK

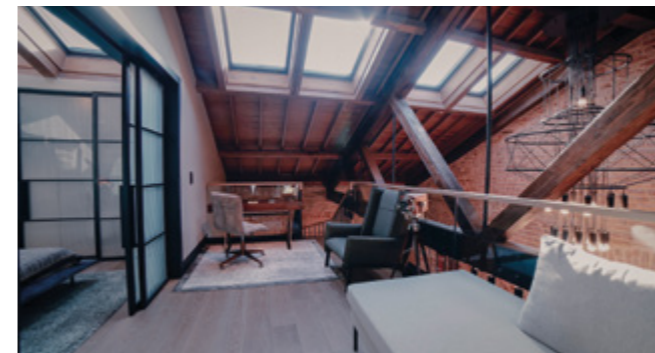
70% LTV:	2,01 %
85% LTV:	0,20 %
90% LTV:	-1,09 %

INDEX NÁVRATNOSTI BYDLENÍ: 8,20 ROKU

VÝVOJ CEN BYTŮ

Byty 1+1:	0,12 %
Byty 2+1:	5,45 %
Byty 3+1:	2,21 %

zdroj: realitycechy.cz, golemfinance.cz



STRANA 14

Jak postupovat, když si chcete vybudovat
podkrovní byt v bytovém domě.



STRANA 12

Na povinnou změnu stanov bytových
družstev je čas jen do konce roku.

” REALITNÍ POSTŘEH

Jiří Tyleček (XTB)

„Centrální banka předvádí nejvíce jestřábí přístup z celé Evropské unie.“

NAPSALI O NÁS

**Nájmy se v Praze vrací do stavu před pandemií.
Často z nich ale nezaplatíte ani hypotéku**

FORBES / 2. 9. 2021 (kráceno)

„A současně mohou další vývoj opět výrazně ovlivnit krátkodobé pronájmy. Neředpokládáme ovšem, že by nájemné v Praze nadále klesalo. Spíš očekáváme postupné zdražování. Ti, kdo aktuálně

hledají nájemní bydlení v Praze, mají ještě velmi dobrou příležitost k uzavření nájemní smlouvy za cenově výhodných podmínek,“ říká Michal Pich z realitního serveru RealityČechy.cz.

Přihlaste se
k odběru
měsíčníku



realitycechy.cz

Letos
slavíme



Připojte se k nám
a užijte si i Vy rok 2021.

Hypotéky
Golem

realitycechy.cz

Realitní magazín pro náročné | Česká republika | Měsíčník, již od roku 2012
EuroNet Media s.r.o. | Čajkovského 20, 779 00 Olomouc | tel.: +420 777 775 899
www.realitycechy.cz | Redakce: redakce@realitycechy.cz | Inzerce: info@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.

ČNB dál zvyšuje sazby. Jak se budou vyvíjet sazby hypoték?

 téma měsíce

„ Pro ty, kteří kupují nemovitosti za účelem dalšího pronájmu, je nárůst sazeb o více než procento výrazným zásahem do jejich kalkulací výnosů.

Bankovní rada České národní banky dne 4. listopadu rozhodla o razantním navýšení základní úrokové sazby a to o 1,25procentního bodu na 2,75 procenta. Ačkoliv sazby ČNB ovlivňují spíše cenu krátkodobých půjček a vkladů, do hypoték se časem nárůst také propíše.

ČNB naposledy zvedla sazby 30. září. A rovnou o 0,75procentního bodu. Banky obratem sazby hypoték bez přemáhání zvýšily a že se nejednalo pouze o kosmetické změny potvrzuje vývoj indexů Gofi, které meziměsíčně poskočily rovnou o 3 desetiny.

Průměrná nabídková sazba hypoték vzrostla v říjnu o 33 bazických bodů na 3,10 %. Jedná se o nerychlejší meziměsíčních nárůst úrokových sazeb v historii. Navíc oproti loňskému roku, kdy sazby v říjnu začaly dosedat na úrokové dno (1,98 %), cena hypoték vzrostla o více než 1procentní bod. Rozdíl aktuálně činí 1,12 procenta, což v případě 2milionové hypotéky s 20letou splatností činí rozdíl více než 1 000 korun. „Nárůst indexů není žádným překvapením. Sazby během uplynulého měsíce zvýšily téměř všechny banky a některé dokonce 2krát. Zvýšení sazeb se týká úvěrů ve všech variantách LTV a fixací. Nicméně u 7 a 10 letých fixací je nárůst o něco mírnější,“ říká Libor Vojta Ostatek, ředitel makléřské společnosti Golem Finance.

„Růst nabídkových sazeb se samozřejmě následně překlápí také do růstu sazeb reálně sjednávaných hypoték, které se již bezpečně zabydlely nad 3 procenty,“ dodává Libor Ostatek.

Růst sazeb má však i jeden pozitivní efekt. Vlivem dražších úvěrů se začíná částečně ochlazovat přehřátá poptávka po nemovitostech. Zatímco v březnu až červnu se dělalo hypoték dvojnásobek toho, co rok před tím, v letních měsících už bylo znát zpomalení tempa a v září už objemy rostly „jen“ o 38 %.

Tento trend potvrzuje i Michal Pich, provozovatel portálu realitního realityčechy.cz „Pro ty, kteří kupují nemovitosti za účelem dalšího pronájmu, je nárůst sazeb o více než procento výrazným zásahem do jejich kalkulací výnosů. Při stávajících vysokých cenách nemovitostí se mohou mnozí rozhodnout koupit investiční nemovitosti raději nerealizovat, což se může projevit na poklesu poptávky po nemovitostech. Lidé, kteří hledají bydlení pro svoji potřebu se budou muset s rostoucími sazbami smířit. Jednou z možností, jak alespoň částečně neohrozit měsíční rozpočty domácností může být sjednání delší splatnosti hypotečního úvěru.“

Jak se budou vyvíjet sazby hypoték?

Ačkoliv nárůst sazeb ČNB ovlivňuje vývoj cen hypoték nepřímo, očekáváme, že toto případné zvýšení sazeb spustí další kolo zdražování. Nasvědčuje tomu i pokračující růst ceny zdrojů, kdy 5letý úrokový swap je již nad 3 procenty. 10letý swap je v tuto chvíli je o 35bps levnější (2,75), což indikuje, že hypotéky s delší fixací nad 7 let by měly zdražovat o něco pomaleji než např. úvěry s 3 a 5letou fixací.

Jindra Svitáková

ZDE SI MŮŽETE

stáhnout minulé vydání našeho magazínu.



Růst sazeb má však i jeden pozitivní efekt. Vlivem dražších úvěrů se začíná částečně ochlazovat přehřátá poptávka po nemovitostech. Foto redakce

Kdo platí koncesionářské poplatky u nájemního bytu



LEGISLATIVA

Na mobilní telefony se poplatky nevztahují. U počítačů je rozhodující, zda je přístroj vybaven rozhlasovým tunerem či kartou pro příjem televizního vysílání. Pokud není, poplatky se na něj nevztahují. Foto redakce

S televizí a rozhlasem se ze zákona pojí koncesionářské poplatky. Kdo tyto poplatky hradí v pronajatém bytě? Kdo platí ve vícegeneračním rodinném domě?

Koncesionářskými poplatky se souhrnně nazývají platby za vlastnictví či užívání rozhlasových a televizních přijímačů, jejichž náležitosti upravuje samostatný zákon o rozhlasových a televizních poplatcích a o změně některých zákonů (zákon č. 348/2005 Sb.). Příjemcem vybraných poplatků jsou veřejnoprávní média – Česká televize a Český rozhlas, které z prostředků financují svůj provoz a působení.

Kdo a kolik je povinen poplatky platit

Poplatky za televizní a rádiové vysílání je povinná platit každá domácnost, která vlastní technicky způsobilý televizní nebo rozhlasový přijímač. Přitom není důležité, zda domácnost televizi či rozhlas sku-

tečně využívá. Už jen fakt, že je rodina vlastní – nebo v případě pronajatého bytu jsou tyto předměty součástí vybavení bytu a jsou provozuschopné, zakládá povinnost platby. Poplatek za rozhlas musí platit i domácnost, která sice nemá rádio, ale využívá chytrou televizi. Ta totiž umí přijímat i rozhlasové vysílání.

Výši koncesionářských poplatků stanovuje zákon a v roce 2021 činí 135 Kč měsíčně za televizi a 45 Kč měsíčně za rozhlas. Splatnost poplatků je 15. den každého kalendářního měsíce.

Kdo platí v případě pronájmu či vícegeneračního domu

V případě pronájmu vzniká povinnost uhradit poplatek nájemci, a to i tehdy, když vlastníkem přijímače je pronajímatel. Za

první měsíc pronájmu odvádí poplatky ještě pronajímatel, protože nájemce se musí k poplatkům nejprve přihlásit. Od druhého měsíce pak již nájemce. Pokud ale nájemník platí svým jménem poplatky jinde, například v místě svého trvalého bydliště, tato povinnost mu u pronajatého bytu odpadá.

Pokud byt není obsazen nájemníkem, musí hradit poplatky majitel bytu. Avšak jestliže je již platí v bytě, kde sám bydlí, také je podruhé neplatí. Heslo „pouze jedna platba“ však platí jen pro dlouhodobý pronájem. V případě krátkodobých pronájmů, které jsou ze zákona podnikáním, jsou pravidla jiná. Podnikatelé musí poplatky hradit za všechny televizní a rozhlasové přijímače, kterými jsou vybaveny jeho pronajímané byty, nebo například penzion, hotel či restaurace.

Ve vícegenerační domácnosti se platí jeden koncesionářský poplatek, pokud členové rodiny společně žijí a hospodaří. Právě tak vlastníci bytu a rekreační chaty platí pouze jeden koncesionářský poplatek.

Jak se stát dozví, kdo je poplatníkem

Poplatníkem se člověk stává, když podá přihlášku k úhradě poplatku. Tu je třeba podat do 15 dnů ode dne, kdy povinnost úhrady poplatku vznikla. Přihlášku lze podat buď vyplněním evidenčního formuláře na pobočkách České pošty a následně hradit poplatky prostřednictvím SIPO, anebo je možné se zaregistrovat na portálu České televize a Českého rozhlasu a poplatky posílat bankovním převodem přímo těmito institucím. Nelze spoléhat na to, že stát v tom množství nezjistí, kdo je povinen poplatky platit. Za poplatníka je totiž považován každý odběratel elektrické energie. Při kontrole hrazení koncesionářských poplatků se porovnává evidence registrovaných poplatníků a odběratelů elektřiny. Pokud veřejnoprávní média zjistí, že odběratel elektřiny není evidován jako registrovaný poplatník, zasílají výzvu. Vyzvaná osoba musí do 30 dnů zaslat čestné prohlášení, které potvrzuje, že za domácnost hradí poplatky někdo jiný nebo je dotyčná osoba hradí na jiné adrese. Pokud toto prohlášení nepošle, předpokládá se, že je poplatníkem, a v případě neplacení může následovat pokuta.

Kdo není povinen poplatky hradit

Od koncesionářských poplatků jsou osvobozeny osoby postižené trvalou slepotou nebo hluchotou, osoby s nízkými příjmy (v současné době nesmí čistý příjem za uplynulé čtvrtletí přesáhnout 2,15násobek životního minima) a cizinci, kterým nebylo na našem území uděleno povolení k trvalému pobytu. Osvobozeny jsou také instituce, které rozhlasové a televizní vysílání využívají k edukativním nebo jiným pracovním účelům, například školy a podobně. Někomu stačí rádio a televizi sledovat prostřednictvím internetu na počítači nebo na chytrém telefonu. Na mobilní telefony se poplatky nevztahují. U počítačů je rozhodující, zda je přístroj vybaven rozhlasovým tunerem či kartou pro příjem televizního vysílání. Pokud není, poplatky se na něj také nevztahují.

Jindra Svitáková

Chcete vědět více?

Zde najdete podobné články



Blíží se nové kotlíkové dotace. Ušetřit bude možné až 95 % pořizovacích nákladů

V rámci nové etapy programu Nová zelená úsporám mohou žadat domácnosti o výměnu zastaralého kotle za nový. Nízkopříjmové domácnosti si však mohou počkat na kotlíkové dotace, které budou vypisovat kraje počátkem roku 2022. Tyto výzvy mohou pokrýt až 95 % nákladů na pořízení nového tepelného zdroje.

Kdo může žádat

Domácnosti s čistým příjmem, který nepřekročil v roce 2020 limit 170 900 korun (14 242 Kč na osobu a měsíc). Započítány budou jen běžné příjmy za rok 2020 – zdanitelné příjmy, důchody a vybrané typy dávek. U nezletilých dětí a studentů do 26 let žijících ve společné domácnosti s žadatelem se počítá nulový příjem. Domácnosti, kde žijí jen důchodci se starobním důchodem nebo invalidním důchodem 3. stupně, mají na dotace nárok automaticky. Nemusejí tedy dokládat příjmy a mohou automaticky žádat o kotlíkové dotace s 95% dotací. Žadatel musí být vlastníkem nebo spoluvlastníkem nemovitosti, tedy rodinného nebo bytového domu, bytové jednotky nebo trvale obývaného rekreačního objektu. Kotlíkovou dotaci lze získat i na chatu – resp. trvale obývaný rekreační objekt, který je ve vlastnictví nebo spoluvlastnictví žadatele.

Na co je možné získat podporu

Na výměnu kotle na pevná paliva 1. a 2. emisní třídy. Podpora bude poskytována na instalace realizované od 1. 1. 2021 ve výši 95 % ze způsobilých výdajů do maximální výše dotace. Výše podpory na plynový kondenzační kotel minimálně energetické třídy A to bude 100 000 Kč na elektrická a plynová tepelná čerpadla min. energetické třídy A+ a na kotel na biomasu stejné třídy je to 130 000 Kč. Na výměnu plynového kotle není možné kotlíkovou dotaci čerpat.

Co je třeba doložit k žádosti a co po výměně kotle

Žádosti bude možné podávat na krajských úřadech od roku 2022. K žádosti je mimo formuláře třeba doložit doklad o kontrole technického stavu a provozu původního zdroje tepla (žadatel prokáže, že původní zdroj splňoval třídu kotle vhodnou k výměně), doklady prokazující vlastnický vztah k nemovitosti, fotodokumentaci stávajícího kotle napojeného na otopnou soustavu a na komínové těleso. Po výměně starého kotle je třeba předložit úřadu fotodokumentaci nově instalovaného zdroje tepla, doklad o instalaci a uvedení zdroje do provozu, v případě obnovitelných zdrojů energie vystavený oprávněnou osobou, protokol o revizi spalinové cesty podle vyhlášky č. 34/2016 o čištění, kontrole a revizi spalinové cesty, zpráva o montáži zpracovanou oprávněnou osobou, potvrzení o ekologické likvidaci starého kotle a účetní doklady (faktury a bankovní výpisy nebo jiné doklady potvrzující zaplacení kotle i prací s výměnou souvisejících). Do výdajů je možné zahrnout pořízení nového topidla, náklady na jeho instalaci a stavební práce, výdaje za novou nebo zrekonstruovanou otopnou soustavu nebo nezbytné zkoušky, měření a zpracování dokumentace. Pro bližší informace je dobré sledovat webové stránky www.kotlikydotace.cz. V případě odborných dotazů se lze také obrátit e-mailem na Státní fond životního prostředí (dotazy@sfpz.cz), zavolat na zelenou linku 800 260 500, nebo navštívit příslušné pracoviště krajského úřadu.

Jindra Svitáková

Vybíráte si dům a přemýšlíte čím topit? Co takhle dřevem?

U nových domů stále častěji převažuje jako hlavní tepelný zdroj tepelné čerpadlo. Stále více můžeme při procházkách po nových čtvrtích vidět domy bez komínu. Není to však velká sázka na jeden zdroj energie? Stále více se nabízí topení dřevem.

Proč se lidé vracejí k topení dřevem?

Pro mnoho rodin na vesnicích je dřevo jako zdroj vytápění jasná volba. Dřevo tu totiž vždycky bylo a bude. Je to jeden ze základních obnovitelných zdrojů energie. A navíc, jeden z mála zdrojů, u nichž nejste závislí na dodavatelích. Vždyť pomyslení na účty za plyn či elektřinu, zvláště po dlouhé zimě, tíží mnoho domácností.

VYTÁPĚNÍ

V závislosti na typu kamen a aktuální ceně dřeva je možné s tímto typem paliva uspořit až polovinu nákladů oproti plynu, elektřině. Není to však tak pohodlné a je nutné počítat s časem navíc. Dřevo je třeba koupit, připravit, případně vysušit a poté udržovat oheň v kamnech či krbu. Za předpokladu, že na to nemáte personál, který by vykonával práci za vás, se musíte připravit na to, že topení dřevem zabere čas.

Existují ekologické kotle na dřevo?

Samozřejmě že existují. Moderní kotle na dřevo jsou účinné, pohodlné na užívání a především ekologické. Moderní kotle jsou velmi účinné a hoří déle na jedno naložení. Navíc kotel promění téměř veškerý žár na teplo do domu (účinnost kotlů je až 90 %).

Jednou z nevýhod kotle na tuhá paliva je nutnost jeho častější obsluhy. Přikládání se musí několikrát za den podle velikosti zásobníku na dřevo, v případě krbu s menší spalovací komorou je potřeba přiložit poleno přibližně každou hodinu.

Z tohoto důvodu se topné systémy doplňují o akumulační nádobu, která se během topení nahřívá, a jakmile kotel vyhasne, teplo se odebírá z nádrže.

Krb nebo kotel na dřevo a druhý zdroj vytápění

Druhá možnost je vytápění dřevem kombinovat s jiným zdrojem vytápění, například s plynovým kotlem, elektrokotlem nebo kotlem na pelety. Dřevem lze topit v běžném režimu a když člověk opouští na delší dobu dům, může použít jiný zdroj vytápění.

Kolik je možné ušetřit

Kusové dřevo je určitě levnější než topení peletami, ale dražší než přikládání uhlím. Podle údajů se za rok v rodinném domě při výhradním topením dřevem spotřebuje kolem 15 metrů krychlových dřeva na vytápění při výkonu kotle 20 kW. Cena dřeva je pak zhruba 22 000 Kč. Ti, kteří mají za domem svůj les, stojí dřevo jen jejich práci.

Jak správně topit dřevem

Prioritou číslo jedna je topení suchým dřevem, mělo by mít vlhkost maximálně 15 %. Při hoření se oheň nemá dusit a má být dostatečný přívod spalovacího vzduchu. Zatápět se doporučuje měkkým smrkovým dřevem naštípaným na tenké třísky a po rozhoření přikládat tvrdým dřevem, například dubem nebo bukem. Dřevo měkké a tvrdé má sice rozdílnou hustotu, ale přibližně stejnou výhřevnost. Tvrdé dřevo tak při stejné energetické hodnotě zabere méně prostoru než dřevo měkké. Pro topení v krbu je lepší používat dřevo tvrdé, protože odhořívá pomaleji a neobsahuje pryskyřici, která špiní krbové sklo. Totéž platí i pro kotle s velkým zásobníkem na dřevo. Nevýhodou je o něco vyšší cena.

Topení dřevem znamená jej nakoupit, nebo pokud máte vlastní les, tak porazit, zpracovat a dopravit. Pak je třeba nechat dřevo dva roky vyschnout, naštípat, zatápět, vynášet popel a kamna čistit. Je to o dost práce navíc. Odměnou je podstatně nižší cena za vytápění a nezávislost na dodavatelích. Uklidňující pohled do plápolajícího ohně je pak bonusem navíc.

Jindra Svitáková

Chcete vědět více?

Zde najdete podobné články



Prioritou číslo jedna je topení suchým dřevem, mělo by mít vlhkost maximálně 15 %. Při hoření se oheň nemá dusit a má být dostatečný přívod spalovacího vzduchu. Foto redakce

REALITNÍ RÁDCE

Kde hledat vhodnou nemovitost?

Málokdo má to štěstí, že hledá nový dům a v jeho okolí se objeví někdo, kdo právě přesně takovou nemovitost prodává. Většinou hledání nového domova znamená strávit spoustu času čtením inzerátů a absolvováním prohlídek. Ale kde začít?

Když se vynoří myšlenka na koupi rodinného domu, další otázkou, která je nasnadě, je, kde ho najít. Bývalá praxe, že pasáže velkých měst či výlohy realitních kanceláří jsou oblepeny nabídkami na koupi domu, už přetrvává pouze v některých zahraničních turisticky atraktivních lokalitách. A tak je třeba obrátit se na jiné informační zdroje. Ostatně, ten, který právě čtete, je jedním z nich.

Internetové realitní portály

Realitní internetové portály umožňují inzerovat prodej nemovitostí jak realitním kancelářím, tak jednotlivcům, i když těch je zvláště na těch velkých portálech, mnohem méně. Inzerují zde především realitní kanceláře a je jen na nich a prodávajícím, co vše o nemovitosti sdělí.

Pro kupujícího čím více informací, tím lépe. Stále více se do oblíbenosti dostává i virtuální prohlídka nemovitosti, která ušetří čas strávený na cestách, zvláště do vzdálenějších lokalit. Již na první pohled prostřednictvím kamery a dobře zhotoveného filmu má zájemce možnost si dům prohlédnout, aniž vstane od svého počítače.

Hodí se také plánek domu, který může být důležitější než vzhled interiéru. Ten si nový majitel dokáže přizpůsobit svému vkusu a svým potřebám. Ale vědět, co lze a co nelze bourat, které jsou nosné zdi a jak jsou situovány jednotlivé místnosti, je určitě pro první orientaci velmi důležité.

Webové stránky realitních kanceláří

Z internetových portálů, které sdružují nabídky mnoha realitních makléřů, se lze dostat i na webové stránky jednotlivých realitních kanceláří. Většina z nich má také na svých stránkách nabídky a poptávky exkluzivních nemovitostí, a tak se zájemce může obrátit přímo na ně. Na webových stránkách může načerpat také mnoho rad a informací z realitního

oboru, které mu mohou usnadnit výběr nemovitosti, jednání s prodávajícím, a nabídnout služby profesionálního makléře i dalších odborných profesí.

Tištěné realitní magazíny a běžné noviny

V běžném denním tisku se již inzertní rubriky nacházejí ve velmi malém množství. Pokud byste chtěli jen jejich prostřednictvím najít vhodnou nemovitost, je málo pravděpodobné, že budete mít takové štěstí a najdete brzy tu pravou. Klasické inzertní realitní časopisy z trhu téměř vymizely. Pro realitní makléře byly zpravidla finančně náročné a pomalé. Nezřídka byla inzerovaná nemovitost prodána dříve, než se časopis dostal do tisku.

Ovšem v luxusnějších magazínech věnovaných životnímu stylu a bydlení se stále můžete s nabídkou nových developerských projektů setkat. Pokud chcete tedy nový byt či dům, dají se v tomto typu tisku najít i podrobné informace o nových projektech, které vás často navedou opět na webové stránky developera, či přímo příslušného projektu.

Svěřit se makléři je pohodlné a praktické

Internetové portály i webové stránky realitních kanceláří mohou být prvním zdrojem kvalitní informace. Vytipovat vhodnou nemovitost ve vzdálenější lokalitě však dokáže především profesionální makléř. U většiny inzerátů je uveden realitní makléř, který má prodej dané nemovitosti na starosti. Ten dokáže nejen nabídnout tuto jednu nemovitost, ale najít v dané lokalitě v databázi své realitní kanceláře další podobné domy, které by mohl kupujícímu nabídnout. Dokáže také sladit termíny prohlídek třeba na jeden den, aby potenciálnímu zájemci ušetřil čas. A následně dokáže bez zbytečného dojíždění kupujícího zvládnout veškerou administrativní agendu spojenou s uzavřením kupní smlouvy a převodem nemovitosti.

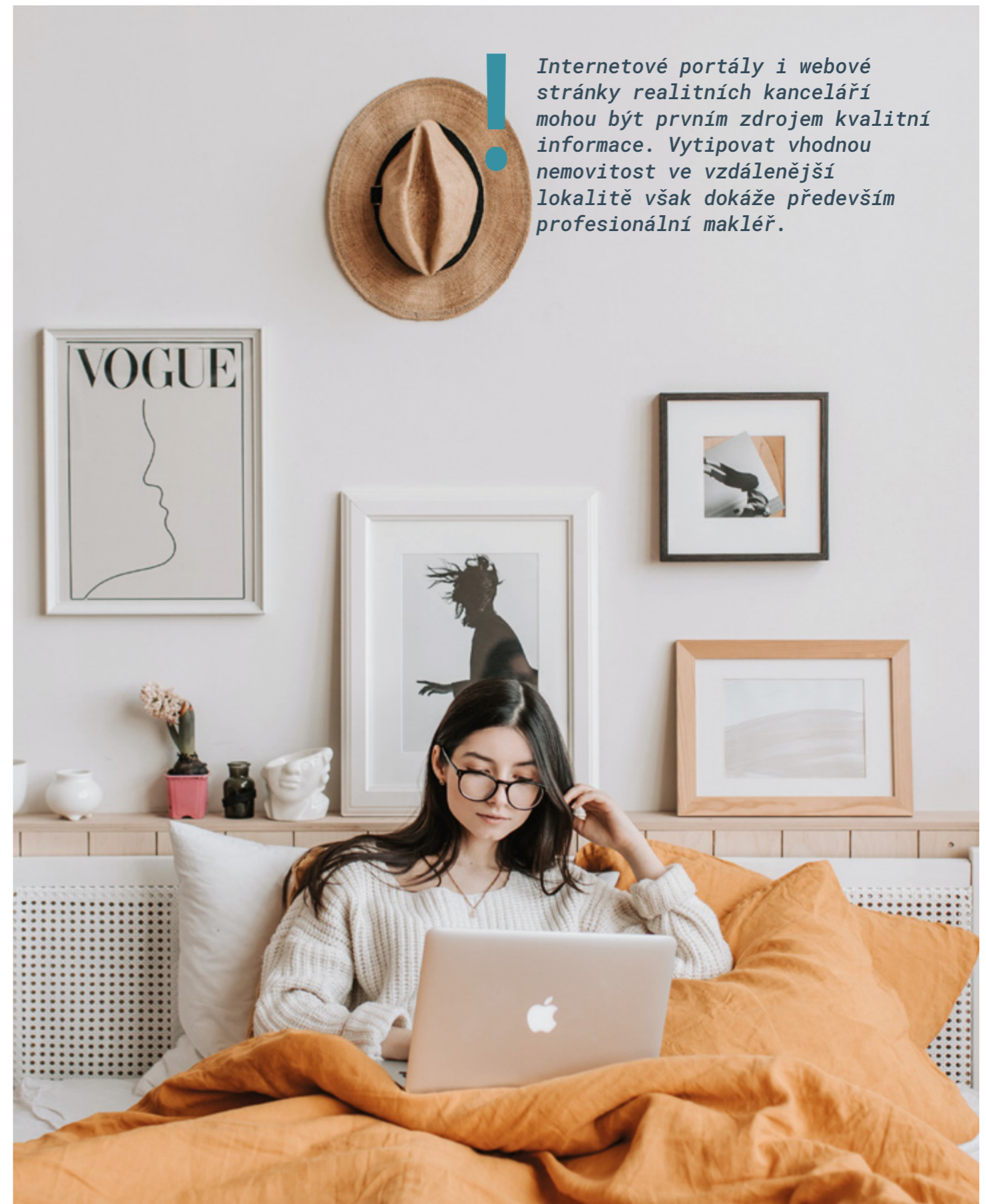
Najít svůj nový domov v blízkém okolí bývá často jednodušší, než se zdá. Pokud se však člověk z osobních nebo pracovních důvodů rozhodne usadit o pár set kilometrů dál od svého současného bydliště, bez podrobných informací na dálku a dobrého makléře se neobejde. **Jindra Svitáková**

Chcete vědět více?

Zde najdete podobné články



Internetové portály i webové stránky realitních kanceláří mohou být prvním zdrojem kvalitní informace. Vytipovat vhodnou nemovitost ve vzdálenější lokalitě však dokáže především profesionální makléř.



Na povinnou změnu stanov bytových družstev je čas jen do konce roku. Co vše se změní?

Chcete vědět více?

Zde najdete podobné články



Novely občanského zákoníku a zákona o obchodních korporacích, které začaly platit 1. ledna 2021, stanovují bytovým družstvům povinnost uvést své stanovy do souladu s těmito novelami do jednoho roku od data účinnosti, tedy do 1. 1. 2022. Je tedy nejvyšší čas na členskou schůzi a pozvání notáře.

Většina družstev prováděla větší revizi stanov v roce 2014, kdy vstoupil v účinnost také nový občanský zákoník. Od té doby se ale mnoho změnilo, a tak zákony týkající se i provozu bytových družstev, byly během těch sedmi let doplněny a původně nejasné termíny upřesněny.

Protože zákon je vyšší právní normou než stanovy, mohlo by se stát, že se některá družstva řídicí se svými stanovami dostanou poté, co novely zákonů vstoupí v účinnost, do problémů se svými členy. Proto je třeba do stanov implementovat nová zákonná ustanovení. Jsou to zejména tato.

PRÁVO

Hlasování formou per rollam

Epidemiologická situace v uplynulém roce jednoznačně ukázala, jak užitečné až nezbytné je mít ve stanovách správně nastaveno hlasování per rollam, při němž členové družstev schválí usnesení a konkrétní návrhy, například plánu prací na další období, písemně svým podpisem, aniž by se potkali s ostatními.

Pokud by přišly další epidemiologické vlny, nemusí již zákonodárce distanční hlasování plošně nařídit, neboť tuto možnost nyní připouští zákon. Družstvům tak lze jen doporučit, aby se na případné další uzávěry připravila sama.

Povinnost určení běžné údržby a drobných oprav

Ve stanovách musí být od ledna příštího roku také rozsah běžné údržby a drobných oprav souvisejících s užíváním družstevního bytu. Družstva tento rozsah mnohdy určovala dalšími vnitřními předpisy, nicméně dle novelizované právní úpravy je potřebné přenést tuto úpravu přímo do stanov. Spolu s běžnou údržbou mají stanovy bytových družstev nově povinně obsahovat i okolnosti, za nichž lze stavebně upravovat družstevní byt a dům.

Nájem družstevního bytu

Pro nájem družstevního bytu se nově kromě ustanovení zákona o obchodních korporacích (§ 741–747) použijí ustanovení občanského zákoníku o nájmu bytu, dále ustanovení o běžném nájmu a nájmu prostor sloužících k podnikání (§ 2235 a další). K tomu mohou družstva samozřejmě přidat svá vlastní ustanovení, která však nesmí být v rozporu s těmito zákonnými normami.

Další nutné změny ve stanovách

- Ke svolání členské schůze družstva již stačí zveřejnění na jeho informační desce, nemusí tedy být na webových stránkách. Pozvánku lze zaslat pouze v elektronické podobě.
- Při vyloučení z bytového družstva se postižený může rovnou obrátit na soud.
- Členové bytového družstva si mohou rozdělit případný zisk
- Ruší se omezení, že člen vedení družstva nemůže odstoupit z funkce v době pro družstvo zřejmě nevhodné. Členové vedení družstva nově nesmějí být společníky nebo členy vedení jiné společnosti se stejným předmětem činnosti.
- Představenstvo musí zpřístupnit účetní závěrku členům 15 dní před dnem konání členské schůze.

Povinnost změnit stanovy se týká všech družstev. Pomoci jim může Svaz českých a moravských bytových družstev, který podle uvedených novel zákonů připravil vzorové stanovy pro velká, střední i menší bytová družstva.

Jindra Svitáková

Jak postupovat, když si chcete vybudovat podkrovní byt v bytovém domě



Nový občanský zákoník definoval výstavbu domů s jednotkami, na které se vztahuje smlouva o výstavbě. Mimo nového domu se smlouva o výstavbě domů s jednotkami také vztahuje na nástavby, přístavby či stavební úpravy stávajících domů, pokud v nich vzniká nová bytová jednotka, například nový podkrovní byt. Jde v tomto případě vždy o domy, jejichž byty jsou či budou v osobním vlastnictví.

Proč se smlouva o výstavbě uzavírá

Smlouva o výstavbě domu s jednotkami upravuje především vztahy mezi osobami, které chtějí společně nechat vystavět dům, budou v něm vlastnit jednotlivé byty či nebytové prostory a spolu vlastnit společné části domu.

Smlouvu je nutno uzavřít i tehdy, pokud již dům existuje a mají v něm vzniknout nové jednotky formou nástavby, přestavby nebo jiné stavební úpravy. Dům ani nemusí být v režimu SVJ, které se zřizuje až po pět bytových jednotek. I když dům spoluvlastní méně osob, v případě zřízení nové bytové jednotky by měli všichni, včetně budoucího majitele nového bytu, uzavřít smlouvu o výstavbě domu s jednotkami.

V praxi jde často o půdní prostory, které nelze prodat, pokud nejsou vedeny v katastru nemovitostí jako samostatná jednotka. Pokud je půda vymezena jako společný prostor bytového domu, jedinou

možností, jak jej prodat či v něm vystavět novou bytovou jednotku, je právě uzavření smlouvy o výstavbě.

Které náležitosti musí smlouva o výstavbě domu mít

Smlouva musí být uzavřena písemně a musí obsahovat všechny zákonem stanovené náležitosti, především údaje o pozemku, na kterém se bude jednotka nacházet, a rovněž údaje o samotných jednotkách, umístění v domě, a účel, pro který budou využívány. Musí být také popsány společné části domu a případně stanovena některá omezení. Například že některé společné části domu mohou užívat jen někteří vlastníci jednotek. Součástí smlouvy by měly být i půdorys a schémata domu, a také způsob, kterým budou vlastníci hradit náklady na výstavbu, případně jak budou oceňovány práce, které budou vlastníci provádět svépomocí.

Jestliže má výstavbou vzniknout dům s alespoň pěti jednotkami, musí smlouva o výstavbě obsahovat i stanovy nově vznikajícího společenství vlastníků. V případě menšího počtu jednotek má smlouva stanovit základní pravidla pro správu domu, užívání společných částí domu a příspěvky, které budou vlastníci jednotek povinni platit na náklady ze správou domu a pozemku spojené.

Kdo smlouvu o výstavbě domu uzavírá

Smlouvu o výstavbě domu s jednotkami uzavírají všechny osoby, které se budou podílet na výstavbě domu a po jeho dokončení se stanou vlastníky jednotlivých bytů a nebytových prostor. Všechny tyto osoby budou též stavebníky domu ve smyslu stavebního zákona. To znamená, že všichni budou podávat žádost o stavební povolení, případně žádosti o změny a další. Druhou smluvní stranou bude společnost (resp. stavební firma), která byla vybrána, aby dům postavila. Smlouva musí být podepsána všemi vlastníky a podpisy je třeba ověřit. U bytového družstva stačí podpis statutárního orgánu.

Smlouva o výstavbě musí být přílohou žádosti o vydání stavebního povolení. Pokud ji vlastník nepředloží, nemusí to mít třeba vliv na průběh stavebního řízení, ale následně může katastrální úřad po dokončení zamítnout návrh na vklad domu do katastru. Jindra Svitáková

5 tipů co udělat před nastěhováním do prvního bytu

Stěhovat se do prvního bytu je vzrušující, ale někdy i celkem náročná událost. V následujícím článku naleznete užitečné rady, které vám pomohou před samotným stěhováním vše nachystat tak, aby vše proběhlo hladce.

1. Před nastěhováním vymalujte. Mnohem lépe se maluje, dokud ještě nemusíte stěhovat nábytek. Pomocí barev můžete snadno vyjádřit svou kreativitu a přizpůsobit bydlení svému vkusu. Hraním s kontrastem světlých a tmavých barev můžete také například malou místnost opticky zvětšit nebo dlouhou místnost zkrátit. Zajímavý design na stěnách dokážou vytvořit samolepící tapety, kterých je na trhu nepřeberné množství.
2. Pokud se stěhujete do úplně nového bytu nezapomeňte předem zařídit veškeré organizační nezbytnosti, jako je například připojení k interne-

tu. Dále si zjistěte, jak funguje svoz odpadu a zda se vám do výtahu, pokud v domě nějaký je, vejde nábytek, který potřebujete stěhovat, abyste nemuseli narychlo řešit, jak dostanete objemné kusy do čtvrtého patra. Vše je lepší zařídit s předstihem.

3. Po stěhování budete muset uklidit, je tedy nutné mít již v bytě vše, co k tomu budete potřebovat, včetně čistících prostředků, pytlů na odpad, smetáku, hader a dalších pomůcek. Neztratit se ani sada náradí k přivrtání poliček, pověšení obrazů a dalším úpravám.
4. Všechny prostory pečlivě změřte. To vám pomůže při výběru nábytku.

Nejdůležitějšími kousky, na kterých by se nemělo šetřit, je pohodlná postel a gauč. Pokud zařizujete i pracovnu, oceníte kvalitní kancelářskou židli. Ostatní nábytek je spíše otázkou vkusu, ale dobrý spánek a pohodlí při delším sezení je gró každého bydlení.

5. Ujistěte se, že máte i rezervní klíče od bytu a nejméně jedny si uložte buď u rodiny, přátel nebo spolehlivých sousedů. Až si nedej bože zabouchnete dveře, nebudete muset volat zámečníka.

Přejeme bezproblémové stěhování a vstřícné sousedy!

Kristýna Nešporová



REALITNÍ SEMINÁŘ V ČEM BUDE REALITNÍ ROK 2022 JINÝ NEŽ ROK 2021

Olomouc, Hotel Flora

27. 1. 2022

mediální partner realityčechy.cz

VÍCE INFORMACÍ NA
WWW.VRKACADEMY.CZ/KURZY/



Jak financovat nemovitost určenou k podnikání



Hypoteční úvěr, běžný při nákupu nemovitosti k bydlení či investiční nemovitosti sloužící k pronájmu, je bankami poskytován soukromým osobám. Jak ale postupovat, pokud chce osoba koupit nemovitost, která bude sloužit k podnikání?

BUSINESS

Spotřebitelská hypotéka není pro všechny

Mnoho malých podnikatelů a živnostníků vykonává svou činnost ve svých nemovitostech, v bytech či rodinných domcích či na pozemcích, které zároveň užívá celá rodina. Pokud si však chce teprve takovou nemovitost pořídit, nelze na ni čerpat běžnou spotřebitelskou hypotéku. Ty lze sjednat pouze na rodné číslo a jsou svázané podmínkou, že k podnikání nesmí být využito více než 50 % podlahové plochy nemovitosti.

Jestliže je nemovitost velká a má celá nebo její podstatná část sloužit k podnikání, je třeba hledat jiné cesty financování. Některé banky však na podnikatele myslí a nabízejí tzv. živnostenskou hypotéku. Ať je podnikání sebemenší či největší, pokud kupuje nemovitost jednotlivec – resp. OSVČ, nákup se neuskutečňuje na IČ, ale vždy na rodné číslo. To je základním údajem pro katastr nemovitostí. Následně se však může živnostník rozhodnout a nemovitost po zapsání do katastru vložit do obchodního majetku

své živnosti, resp. firmy. V katastru se nic nemění, v účetnictví živnostníka však ano. Nemovitost je od té doby účtována jako majetek firmy.

Pokud pomineme možnost čerpání živnostenské hypotéky, jsou při vložení nemovitosti do obchodního majetku i další výhody. Podle zákona o dani z příjmů lze náklady na technické zhodnocení, rekonstrukci, opravy a údržbu uplatnit do výdajů živnostníka při podání daňového přiznání. Do nákladů na podnikání budou také samozřejmě patřit provozní náklady, jako jsou energie, údržba, provoz internetu a další. Pouze v případě, že vlastník v budově zároveň bydlí, musí poměrnou část z těchto nákladů odečíst (vypočítává se z podlahové plochy), protože ty neslouží k podnikání.

Živnostenská hypotéka a její zajištění

Výhodou živnostenské hypotéky, jak je označován tento typ úvěru, je, že nemovitost může být využívána celá pro podnikání. Základ produktu, ač se u různých bank nazývá různě, bývá stejný. Smlouva se uzavírá na IČ a financovaná nemovitost musí být vložena do obchodního majetku firmy, resp. daného podnikatele.

Úvěr lze využít na financování výstavby, koupě nemovitosti, rekonstrukce a modernizace nemovitosti, vypořádání majetkových poměrů, refinancování či koupi nemovitosti v dražbě.

Tento typ hypotéky lze často čerpat do plné hodnoty zajištění. Úvěr se zajišťuje v první řadě zástavním právem ke kupované nemovitosti, či jiné nemovitosti ve vlastnictví firmy, a zástavním právem z pojistného plnění. Banky mohou požadovat také dozajištění, například směnkou, cennými papíry, movitým majetkem nebo bankovní zárukou.

Co je třeba předložit

Při žádosti o živnostenskou hypotéku je třeba předložit doklad o prokázání právní subjektivity žadatele, dodání informací o kupované nemovitosti, včetně odhadu ceny, a minimálně jedno až dvě daňová přiznání za poslední zdaňovací období. Banky mohou dle výše úvěru požadovat i další doklady, například zpracování podnikatelského záměru.

Živnostenská hypotéka je jiným typem úvěru, a tak nepodléhá zákonu o spotřebitelských úvěrech. Živnostník tedy dokládá pouze příjmy plynoucí z podnikání, nikoliv své osobní výdaje či příjmy manželky nebo jiného člena domácnosti.

Také živnostenská hypotéka umožňuje pravidelné i nepravidelné splácení, individuální nastavení čerpání, přizpůsobení splatnosti úvěru možnostem klienta či předčasné splacení. Záleží na konkrétní bance a produktu, který k tomuto účelu nabízí.

Jindra Svitáková

nemovito
by KELLERWILLIAMS



Nemovito, protože **prodej není převod**. A co to vlastně znamená? Filozofie naší společnosti **nemíchá roli úředníka s rolí prodejce**.

Samozřejmě, **převod nemovitosti** je velká porce administrativy. Tu ovšem zvládne vesměs jakýkoliv právník. Stěžejní role **zkušeného makléře** je především v prodeji, a právě proto nepletete prodej s převodem.

Kvalitní a opravdový prodej vyžaduje zkušenost, cit, zápal a především investici do dobrého výsledku. Odměna realitního makléře **není výplata, ale rozpočet**, se kterým disponuje pro zdárné dokončení prodeje v maximální kvalitě.

V naší malé společnosti se řídíme heslem, že **kdo dává, také dostává**. V rámci prodeje nemovitostí, které nám naši klienti svěří, **investujeme ročně miliony korun** do jejich propagace a kvalitního zpracování nabídek. Reprezentací výsledků budíž více než **půl miliardy v hodnotě prodaných nemovitostí** za první tři kvartály roku 2021, a to ve dvou lidech.

Neplácáme do větru, opíráme se o reálné výsledky, a především mnohaleté zkušenosti. **Věřte nám, že prodej není převod**. Tak, jako k pekaři nechodíte pro zeleninu, k nám nechodíte pro obyčejný převod. **My nemovitosti skutečně prodáváme**, nejsme jen úřední asistence.

www.nemovito.com

Roste zájem o bydlení mimo krajská města. Lidé jdou za nižšími cenami.

Není to ještě tak dávno, kdy bylo vlastnictví bytu spojeno hlavně s městem a bydlení v rodinném domě s vesnicí. To ovšem už neplatí. Lidé s vyššími příjmy hledají rodinné domy také ve městech, a stejně tak se stále více zájemců poohlíží po nových bytech v menších obcích. Proto mnoho developerských společností začíná stavět bytové domy také mimo velké aglomerace. Stále více lidí je totiž ochotno za práci dojíždět anebo ji mohou dokonce vykonávat z domu. Bydlení ve velkém městě, hlavně kvůli práci, již nemusí být tou hlavní prioritou.



Ve větších obcích většinou převládá poptávka po velkých bytech, ve kterých kupující následně bydlí. Foto redakce

Velký vliv na změnu preferencí kupujících měl příchod pandemie. Mnoho pracovních profesí bylo nuceno změnit zažité zvyky, a to co se dříve zdálo nemožné, jako například práce z domova, se stalo samozřejmostí. Dalším významným faktorem, proč se zájemci o bydlení rozhlíží také v obcích mimo krajská či okresní města, jsou aktuální ceny nemovitostí.

Rostoucí ceny stavebních pozemků, stavebních materiálů a práce totiž značně zvýšily ceny nových bytů, a to hlavně ve městech, kde je cena za pozemek významným faktorem při stanovování prodejních cen. Developer cenu za pozemek započít do celkové ceny musí a je tedy rozdíl, jestli jej kupuje v Praze, Brně, Olomouci nebo např. v Říčanech, Pohořelicích nebo Boskovicích.

REGIONY

"Z naší zkušenosti vychází, že bydlení vyšší kvality aktuálně nevyhledávají pouze obyvatelé největších měst, ale i velká část místního obyvatelstva, jenž silně zvyšuje nároky na životní úroveň a standard, za který utrácí své peníze. V našich projektech v Boskovicích a Letovicích je to například



75 % kupujících. Přičemž brněnští obyvatelé a investoři tvoří zbytek. Je to logické, jelikož se z těchto lokalit pomalu a jistě stávají atraktivní brněnské suburbie," okomentoval aktuální situaci Ing. arch. David Menšík jednatel brněnské společnosti Menšík Skrušný.

Stejně zkušenosti má také Jaroslava Irmannová z realitní kanceláře Irmannová reality, která se prodejem developerských projektů dlouhodobě věnuje. "Bydlení v menších městech a obcích vyhledávají zájemci, kteří preferují klidnější a bezpečnější místo. Například z Pohořelic je dobrá dopravní dostupnost do Brna, nově vzniklý městský park s dětským hřištěm a také se zde plánuje výstavba nové mateřské školy," upřesňuje Jaroslava Irmannová.

Stejný důvod pro stěhování mimo velká města uvádí také Ota Pirogov z mikulovské realitní kanceláře Pirogov&sons, který uvádí, že jde hlavně o změnu životního stylu a zájem o bydlení v klidnějších zónách v blízkosti přírody.

Různé lokality, různé preference

Ve velkých městech stále převládá poptávka po menších bytech, které se následně dobře pronajímají. Naopak ve větších obcích většinou převládá poptávka po velkých bytech, ve kterých kupující následně bydlí.

"Nejrychleji prodaná dispozice v našich projektech jsou byty kategorie 1+KK. Tyto byty jsou totiž nejlevnější a často jsou zakoupeny jako investice, či zajištění pro děti klientů. Procentuálně největší zastoupení má však dispozice 2+kk. Pohybuje se v našich stavbách kolem 60 % a pokrývá velkou část potřeb klientely. Kromě investice je vyhledávají i samostatně bydlící klienti a mladé i staré páry. Větší dispozice jsou dnes nadstandardní a myslím, že se to brzy bude muset změnit. Nabídka už nestačí, a i pro developery je často finančně výhodnější dispozice větší metráže," upřesňuje David Menšík.

Na rozdíl od měst, v developerských projektech v menších městech a obcích převažuje zájem zejména o byty s více pokoji, např. byty 3+KK a 4+KK. Důvodem jsou hlavně mladé rodiny, které ví, že budou potřebovat větší životní prostor, což potvrzuje také paní Irmannová a dodává: "Například nejvíce žádané jsou v našem aktuálním projektu v Pohořelicích u Brna byty 3+kk, které vyhledávají zejména mladé páry nebo začínající rodiny. Proto jsou například všechny byty v projektu Pohořelice vybaveny kuchyňskými linkami se značkovými spotřebiči, klimatizací a nadstandardními materiály."

Vždy ovšem záleží na nabídce. Například v Mikulově aktuálně není žádná výstavba bytových domů a tudíž v této lokalitě převládá zájem o stavební pozemky a rodinné domy. I těch ale není podle Oty Pirogova na trhu dostatek. "Poptávka se stále zvyšuje, což se projevuje na kupních cenách. Například byty 2+1 za poslední rok v Mikulově zdražily o 30 %," dodává Pirogov.

Podle Davida Menšíka za nedostatek bydlení může několik faktorů. "V první řadě je to jedno z nejhorších byrokratických kol, kterým musí developer, architekt i projektant projít, aby v Česku mohl postavit i jednoduchý bytový dům. Nedostatek zapříčinily také obce, které značně zanedbaly politiku obecní výstavby, která je v pokročilejších zemích střední Evropy jedním ze základních kamenů bydlení ve větších městech. Tam často i vyšší střední vrstva bydlí v obecních činžovních domech. Zbývající kapacity v centrech velkých měst také často zaberou firmy, pro které je úspornější sídlit v bytě nežli v kanceláři. To má dohromady za následek nedostatečné kapacity, i když by zde byl kapitál pro další projekty. Samozřejmě se nebavím o zájemcích na rodinné domy s nějakým slušným pozemkem." Svět nemovitostí prošel za poslední dva roky výraznou změnou. Lidé stále více vyhledávají klidné lokality a ruch velkoměsta často rádi vymění za bydlení v menší obci.

Lucie Mazáčová

Chcete vědět více?

Zde najdete podobné články



Martin Tesárek

Keller Williams

Martin Tesárek je bývalým profesionálním sportovcem, který má rád výzvy. Vystudoval vysokou školu a nebyl jednoho zlozomového okamžiku, dnes by z něj pravděpodobně byl učitel tělocviku. Kudy vedla cesta od začínajícího realitního makléře až k postu regionálního ředitele společnosti Keller Williams? Co vše se za tu dobu ve světě nemovitostí přiučil?

ROZHOVOR

Co vás přivedlo k profesi realitního makléře?

Do jednadvaceti let jsem studoval vysokou školu a pokoušel se být profesionálním sportovcem. Dělal jsem atletiku. Chtěl jsem se jí dokonce živit. To se mi však nepodařilo. Když jsem dokončil vysokou školu, začal jsem se zabývat myšlenkou, co budu dělat? Měl jsem pocit, že nic neumím. I když jsem studoval fakultu tělesné výchovy a sportu, věděl jsem, že nechci být učitelem tělocviku. Vždy mi imponovalo být úspěšný. A to jak ve sportu, tak v životě – v osobním i v tom podnikatelském. Věděl jsem, že v oboru financí a realit se točí spousta peněz. Respektive jsem se to domníval. Finančním poradcem jsem se ale nechtěl stát, protože nemám rád papírování. A v jejich práci je formulářů a nejrůznějších výkazů hodně. Proto jsem se rozhodl navštívit několik realitních kanceláří a ucházet se o pozici realitního makléře.

Proč jste se následně rozhodl pro spolupráci s Keller Williams?

V oboru realit jsem začal pracovat v roce 2010. Do realitní kanceláře Keller Williams jsem se připojil v roce 2020, tedy po 10 letech praxe. Hlavním důvodem přechodu ke Keller Williams byla profesní výzva. Obrovská profesní výzva pokusit se udělat něco, co se do té doby mým předchůdcům na pozici regionálního ředitele nepodařilo. Na českém trhu je značka Keller Williams od roku 2018, ale nesetkávala se s velkým úspěchem. Přitom v zahraničí má své místo. V několika zemích na světě je dokonce větší než například RE/MAX. Já jsem se chtěl pokusit uspět a povědomí o značce Keller Williams zvýšit.

Jste úspěšný realitní makléř. V oboru jste přes deset let a současně zastáváte pozici regionálního ředitele. Jak dokážete tyto dvě profese skloubit?

Nejste první ani poslední, kdo se mě na tuto otázku ptá. Je to náročné, ale zatím se to dá stíhat. Z dlouhodobého hlediska počítám s tím, že přijde čas, kdy mi pozice regionálního ředitele bude brát více času a již nebudu stíhat být makléřem. Snažím se tomu předejít a postupně vytvářím svůj tým. Mám kolem sebe několik makléřů, kteří se starají o mé zakázky. Od doby, co pracuji v Keller Williams, jsem eliminoval prohlídky. Dělán je opravdu výjimečně. Nedělám ani následná jednání – od podpisu rezervační smlouvy přes podpis kupní smlouvy až po předání nemovitosti. Zastupují mě mí kolegové.

Jsem makléřem, který je u akvizici, u podpisu smluv. Tvořím marketing. To jsou činnosti, které mě velmi baví. Jednoho dne možná regionálním ředitelem nebudu. To není můj vysněný post nebo životní cíl. Mým cílem je rozjet realitní kancelář Keller Williams, etablovat tuto značku na českém realitním trhu. Pokud najdu někoho, kdo bude touto mou pozici zastávat s větším nadšením a většími úspěchy, velice rád se vrátím do pozice realitního makléře. V žádném případě to není tak, že bych profesí realitního makléře opovrhoval, teď je ale mým cílem rozjet kancelář. Uvidíme, co bude za rok.

Co pro vás – v rámci vaší profese – znamená osobní rozvoj? Je potřeba, aby se realitní makléři dále vzdělávali, nebo si vystačí s tím, co se naučí v praxi?

Osobní rozvoj je velmi důležitý. Já sám jsem toho ukázkou. Kdybychom spolu mluvili před deseti lety, moc bychom si nepopovídali. Já bych toho o životě a o realitách moc nevěděl. Samozřejmě, že jsem nějaké zkušenosti získal praxí, ale další poznatky, rady a tipy jsem vyčetl v knihách. Čtu rád. Během mého života jsem měl několikrát období, kdy jsem termíny čtení knížek pevně zaplánoval do svého kalendáře. Proč? Protože jsem věděl, že získávat informace je velmi důležité. A proto se současně rád vzdělávám, jezdím na semináře, na školení. Zkrátka se rád přiučuji novým věcem a beru to jako základ nejen pro realitní profesi.

Uvádí se, že je v České republice realizováno 50 % transakcí přes realitní kanceláře. Co je potřeba udělat, aby se tento podíl zvýšil?

Nevím, odkud tato data plynou. Slyším je ale už od začátku mého podnikání v oboru – tedy 11 let. Podle těchto dat se poměr nemění. Všichni mluví o tom, že si 50 % nemovitostí prodají

lidé sami a že druhých 50 % je realizováno přes realitní kanceláře. Kde je pravda? Nevím.

K vaší otázce: Co dělat pro to, aby bylo více transakcí přes realitní kanceláře? Myslíte si, že je to potřebné? Pokud chce někdo prodávat nemovitost sám, tak ať ji prodává sám. Nikomu neříkám, že prodávat pouze přes realitní kancelář je jediná správná možnost. Je mnoho prodávajících, kteří jsou šikovni. Dokáží si vše nastudovat, mají stavební či obchodní vzdělání, popřípadě jsou právníci nebo v minulosti dělali v realitách. Prostě mají zkušenosti. Proč těmto lidem brát právo, ať nemovitost prodají sami? Po stránce byznysu by samozřejmě bylo super, aby 100 % lidí, když to dám do příoměru, jedlo v restauracích a nejedlo doma. Ale to nemůžeme lidem nařizovat.

V současné době se hodně sází na moderní technologie, jakými jsou například video prohlídky nebo skeny nemovitostí. Má smysl se těmito technologiemi v období, kdy je tak silná poptávka po nemovitostech, zabývat?

Záleží, pro koho pracujete. Pokud pracujete pro prodávajícího, stejně jako já a všichni mí kolegové makléři, cílem je prodat jejich nemovitost za co nejvyšší částku. Věříme tomu, že marketingové nástroje typu video prohlídka, kvalitní webové stránky, home staging, virtuální staging, 3D sken nemovitosti či placená reklama na facebooku pomohou dostat nemovitost mezi více potenciálních zájemců. A čím více zájemců najdete, tím větší šance, že prodáte nemovitost za více peněz. Navíc to má i sekundární efekt. Když to zjednoduším: Čím více využíváte marketing, tím více jdete vidět. Zvyšujete pravděpodobnost, že si vaši dobré práce někdo všimne a osloví vás. Já osobně získám +/- 50–60 % svého byznysu díky tomu, že si lidé všimají mého marketingu. Můj styl komunikace se jim líbí, oslovují mě a dávají mi do prodeje jejich nemovitosti. Podle mě mají moderní technologie určitě smysl.

Máte nějaký realitní cíl, kterého byste chtěl dosáhnout buď profesně, nebo osobně?

Mám dílčí cíle, které si buď stanovuji sám, nebo mi je stanovuje naše investorka v Keller Williams. Aktuálně nemám žádnou metu, které bych chtěl dosáhnout. Pro mě je důležité dělat svoji práci dobře, být spokojený se svými výsledky, mít spokojené klienty a dělat v životě to, co mě baví. A reality mě nesmírně baví. Pokud by stav, který je nyní, pokračoval do konce mého života, budu spokojený.

Lucie Mazáčová



Martin TESÁREK
regionální ředitel a makléř
realitní kanceláře Keller Williams

Rodinný nebo bytový dům. Jaké jsou mezi nimi rozdíly?

Rodinný a bytový dům se liší nejen zákonnou definicí a počtem bytových jednotek. Má mnoho dalších rozdílů, které vyplývají především z technických požadavků na bytový dům. Přesto se mohou najít developerské projekty, které vám nabídnou zdánlivě rodinný dům, který však nebude splňovat příslušné parametry.

Základní rozdíly

Rodinný dům je stavba pro bydlení, která svým stavebním uspořádáním odpovídá požadavkům na rodinné bydlení, a v níž je více než polovina podlahové plochy všech místností určena k bydlení. Rodinný dům může mít nejvýše tři samostatné byty, nejvýše dvě nadzemní a jedno podzemní podlaží a podkroví. Rodinný dům může vlastnit jeden či více vlastníků, kteří však vlastní jeho „ideální“ části. To znamená, že dům není fyzicky rozdělen na bytové jednotky.

LEGISLATIVA

Jestliže jeden z parametrů domu přestane odpovídat zákonným předpisům, stává se z něj dům bytový. Stačí, když se například jeden ze tří bytů rozdělí na dva malé, nebo se přistaví jedno podlaží.

Za bytový dům se považuje takový, kde je více než polovina všech ploch určena k bydlení. Má více než tři byty a společné prostory, jako jsou vstupní haly, chodby, schodiště, sklepy, půda apod. Vlastníkem bytového domu může být fyzická nebo právnická osoba. Dům však také může být vlastněn více vlastníky v důsledku bytové privatizace nebo je majetkem bytového družstva.

Právní rozdíly

V poslední době jsou na realitním trhu nabízeny i domy tzv. rodinné, které se však neprodávají jako celek, ale prodávají se v nich samostatné bytové jednotky. Některé obce mají totiž ve svých územních plánech vyčleněny zastavitelné plochy pro rodinné domy. Developer tak postaví domy, které vypadají jako řadové domky, ale v katastru nemovitostí jsou definovány jako jeden rodinný dům o dvou či třech bytových jednotkách. Zákon je tedy naplněn, ale pro nové majitele to může mít řadu úskalí v oblasti právní i technické.

V rodinném domě si kupující nemůže koupit svůj byt. Kupuje pouze spoluvlastnický podíl na domě a pozemku. To znamená následnou nevýhodu při jakýchkoli změnách či stavebních úpravách. Ty totiž musí odsouhlasit minimálně tři čtvrtiny spoluvlastitelů. Nemůžete ani svůj podíl prodat bez jejich souhlasu. Naopak, spoluvlastitelé mají předkupní právo.

Technické rozdíly

Technické normy na stavbu rodinného domu se liší od požadavků na nové bytové domy. Předpokládá se, že v rodinném domě bydlí jedna rodina, a tak například jsou méně přísné požadavky na zvukovou izolaci stěn (53 dB na rozdíl od 57 dB), či požadavky na tepelnou izolaci (požadované hodnoty součinitele prostupu tepla na stěny mezi sousedními budovami jsou 1,05 W/(m²·K), pro stěny mezi byty v rodinném domě 1,30 W/(m²·K).

Naprosto zásadně jsou odlišné požadavky na požární bezpečnost. Rodinný dům musí tvořit tzv. samostatný požární úsek. To znamená, že celý dům je ohraničen požárně odolnými konstrukcemi. Ovšem v případě bytového domu je takto chráněn každý jednotlivý byt. Riziko škod při požáru je tedy menší, než u domu definovaného jako rodinný.

Pokud budete zvažovat koupi bytu v nemovitosti, který je označen jako rodinný dům, poraďte se s odborníkem. Ten může zhodnotit, jak si developer při stavbě počínal a zda respektoval, či dokonce navýšil technické vlastnosti nad rámec požadavků běžného rodinného domu.

Jindra Svitáková



Rodinný dům je stavba pro bydlení, která svým stavebním uspořádáním odpovídá požadavkům na rodinné bydlení, a v níž je více než polovina podlahové plochy všech místností určena k bydlení. Foto redakce

Chcete vědět více?

Zde najdete podobné články



38 307

NEMOVITOSTÍ

4911

BYTŮ K PRODEJI

5825

BYTŮ K PRONÁJMU

3836

RODINNÝCH DOMŮ

413

CHAT A CHALUP

18 015

POZEMKŮ