



Bulletin

číslo 153 | 09 2024



Byt v osobním vlastnictví versus družstevní byt

Více na str. 11



REZIDENCE KAOLÍNKA

Více na str. 15

TÉMA

Co určuje stavební
pozemek

TÉMA

Prodej nemovitosti
nesvéprávnou
osobou



Máte svého *zájemce* o nemovitost?

Co vše jsme pro Vás schopni zajistit?

I v tomto případě jsme schopni Vám nabídnout naše služby. Pokud máte pro prodej či pronájem své nemovitosti již svého zájemce, máte dohodnuté podmínky obchodu a potřebujete obchod zrealizovat a zajistit po právní stránce, můžeme Vám pomoci. Případně tyto služby mohou využít klienti, kteří potřebují nezávislé posouzení právních dokumentů týkající se nemovitostí. Rozsah služeb lze vždy přizpůsobit potřebám klienta.



sepsání požadovaných právních dokumentů:

- kupní smlouvy
- darovací smlouvy
- nájemní smlouvy
- dohody o vypořádání spoluvlastnictví
- smlouvy o věcných břemenech
- a další dle konkrétního realitního případu



zajištění úschovy kupní ceny

- realitní úschova
- advokátní úschova
- notářská úschova



zajištění převodu nemovitosti na katastru nemovitostí:

- vyhotovení návrhů na vklad
- komunikace s katastrem nemovitostí

**Máte zájem o právní servis?
Rádi Vám pomůžeme.**

Kontaktuje nás:

+420 734 202 600

info@pubec.cz

**Jaká je cena našich
služeb?**

Odměna se sjednává smluvně a individuálně dle konkrétních požadavků klienta a rozsahu poskytnutých služeb.

Právní služby jsou, při kompletním zprostředkování prodeje či pronájmu nemovitosti naší kanceláří, **zdarma!**

Mgr. Šárka Pubcová
ředitelka společnosti



Vážení čtenáři,

pomalu a jistě se nám blíží konec roku, a tak nastává čas se ohlédnout zpět a podívat se, jak vypadala situace na realitním trhu v roce 2024 a co nás případně čeká v dalším období.

Je známo, že roky 2022-2023 byly pro realitní trh útlumové. Přestože ceny nemovitostí poklesly, ochota veřejnosti kupovat nemovitosti byla malá. Vysoká míra inflace, vysoké úrokové sazby hypoték a nepříznivá ekonomická situace kupujícím do karet nenahrávala. Zároveň i řada majitelů nemovitostí prodej raději odložila na lepší časy.

Začátkem roku 2024 dochází ke stabilizaci ekonomické situace. Inflace se dostává pod kontrolu a ČNB reaguje snižováním základních úrokových sazeb.

Od jara 2024 tak dochází na realitním trhu k výraznějšímu oživení. Zatímco v letech 2022 a 2023 na realitním trhu dominovali kupující s vlastními zdroji, nyní se situace obrací. Lidé opět začínají nákup nemovitostí financovat hypotékou. V následujícím období se předpokládá, že sazby hypoték budou nadále klesat, čímž se pořízení nemovitosti stane dostupnější pro více lidí. S rostoucí poptávkou však souvisí růst cen nemovitostí. Od jara 2024 jsme zaznamenali růst cen zejména u bytů v Plzni.

Vzhledem k tomu, že z dlouhodobého hlediska ceny nemovitostí stále rostou, nedá se předpokládat, že by v nejbližší době došlo k opětovnému poklesu. Proto pokud chcete koupit nemovitost, nejlepší doba je právě teď!

V tomto Bulletinu Vám představíme nový developerský projekt v Horní Bříže nebo se můžete dozvědět, jaký je rozdíl mezi osobním vlastnictvím bytu a vlastnictvím družstevního podílu, a mnoho dalšího.

Přeji všem hezký barevný podzim.

Vaše Šárka Pubcová

Navštivte nás online na
www.pubec.cz



Obsah

3 T É M A

Prodej nemovitosti
nesvéprávnou
osobou

5 T É M A

Časový průběh
prodeje nemovitosti

7 T É M A

Prodej nemovitosti
v Německu

10 T É M A

Co určuje stavební
pozemek

11 T É M A

Byt v osobním
vlastnictví versus
družstevní byt

15 NOVOSTAVBY

Nové byty
Rezidence Kaolínka

Realitní magazín Bulletin, číslo 153
2. vydání pro rok 2024
pravidelná vydání: březen a září | zdarma

Místo vydání a evidenční číslo
Plzeň | MK ČR E 23749

Vydavatel
REALITNÍ KANCELÁŘ PUBEC s.r.o., IČO 26331004
se sídlem Šafaříkovy sady 2455/5, 30100 Plzeň
tel.: +420 734 202 600 | info@pubec.cz

Objednávky pravidelného odběru
tel.: 734 202 600 | info@pubec.cz | v sídle společnosti

Grafická úprava a zlom
Red Peppers | www.red-peppers.cz

Toto vydání vychází 30. 9. 2024 | Příští vydání 31. 3. 2025
© REALITNÍ KANCELÁŘ PUBEC s.r.o.

PRODEJ NEMOVITOSTI

osobou s omezenou svéprávností

Občas se setkáváme se situací, kdy zajišťujeme prodej nemovitosti, kterou vlastní osoba s omezenou svéprávností. Takový prodej má pak svá právní specifika, která jsou nutná dodržet.

Co omezení svéprávnosti osoby znamená?

Jde o zletilou osobu, jež trpí duševní poruchou, která není pouze přechodná, a z tohoto důvodu soud rozhodl o omezení její svéprávnosti. Současně soud určí opatrovníka, který za tuto osobu právně jedná. Většinou se jedná o osobu příbuznou. Osoba s omezenou svéprávností nemůže sama podepisovat právní dokumenty, tyto za ni podepisuje její opatrovník a zároveň určitá právní jednání, jako je prodej nemovitosti, podléhá schválení opatrovníckého soudu. Úkolem opatrovníckého soudu je zhodnotit, zda dané právní jednání není v neprospěch nesvéprávné osoby.

Jak v praxi takový prodej nemovitosti probíhá?

Při prodeji nemovitosti se uzavírá kupní smlouva a pokud kupující nemovitost financuje z hypotečního úvěru, uzavírá vlastník nemovitosti též zástavní smlouvu. Obě tyto smlouvy za osobu s omezenou svéprávností podepisuje její opatrovník s tím, že tyto smlouvy musí schválit příslušný opatrovnícký soud. Opatrovnický soud zkoumá, zda prodej nemovitosti nepoškodí zájmy nesvéprávné osoby. Např. pokud tato osoba v nemovitosti bydlí a jiné bydliště zajištěné nemá, prodej nemovitosti neschválí. Dále zkoumá, na jaký účet bude vyplacena kupní cena nemovitosti. Tento účet musí být zřízen ve prospěch nesvéprávné osoby s tím, že opatrovník v určitém intervalu předkládá soudu, jak je s finančními prostředky nakládáno. Opatrovník je může využívat pouze ve prospěch nesvéprávné osoby (nikoli pro potřeby své).

Mgr. Šárka Pubcová

ředitelka firmy



+420 734 202 600

pubcova@pubec.cz



Pokud soud shledá, že uzavření smluv je v souladu se zájmy nesvéprávné osoby, vydá o tomto rozhodnutí. Při vkladu práva do katastru nemovitostí je ke kupní smlouvě nutné přiložit i originál rozhodnutí soudu, jinak katastrální úřad zápis práva neprovede.

Schválení smluv opatrovníckým soudem trvá cca 3-6 měsíců. Prodej nemovitosti nesvéprávnou osobou tak v podstatě není oproti jiným prodejům nijak složitý, jen je celý proces o něco delší.

Prodej nemovitosti osobou nezletilou (dítětem)

V případě prodeje nemovitosti osobou nezletilou, probíhá celý proces podobně jako v případě osoby s omezenou svéprávností.

Nezletilá osoba je osoba, která nedovršila věku 18 let. Taková osoba také není oprávněna činit právní jednání, tj. v případě prodeje nemovitosti podepisovat jakékoli smlouvy.

Za nezletilou osobu právně jednají její zákonní zástupci, což jsou rodiče nebo jí je soudem ustanoven opatrovník. Opatrovník se nezletilému ustanovuje v případě, kdy nemá ani jednoho z rodičů nebo v případě kolize zájmů. Např. pokud rodič chce darovat nemovitost svému nezletilému dítěti, tak nemůže na darovací smlouvě figurovat současně jako dárce a současně jako zákonný zástupce obdarovaného. V tomto případě podepisuje smlouvu za dítě ustanovený opatrovník.

Ostatní proces je pak stejný. Podepsané smlouvy též podléhají schválení opatrovníckého soudu, který zkoumá, zda dané právní jednání je v souladu se zájmy dítěte.

ČASOVÝ PRŮBĚH

PRODEJE NEMOVITOSTI

Často se na nás obrací klienti s požadavkem velice rychlého prodeje nemovitosti, a to v rámci několika málo jednotek týdnů. I když bychom jim velice rádi vyhověli, tak je potřeba si uvědomit, že každý prodej nemovitosti má určité procesní a další časové požadavky, se kterými



Bc. Michal Mašek
realitní makléř

je potřeba počítat a nedají se obejít či zkrátit, a to ani při nejlepší snaze realitního makléře.

Při prodeji nemovitosti je zapotřebí počítat s následujícími fázemi realizace celého obchodu, které se nedají vynechat a každá má své časové nároky, které lze zkrátit často jen na úkor kvality poskytnuté služby.

01 FÁZE KALKULACE CENY NEMOVITOSTI A PŘÍPRAVA DO PRODEJE

Přípravu nemovitosti do prodeje rozhodně nelze podceňovat. Její první částí je stanovení rozumné nabídkové ceny nemovitosti, a to tak, aby prodávající získal z nemovitosti maximální výnos, ale zároveň aby nabídková cena nemovitosti nebyla nereálně vysoká. Stanovit nabídkovou cenu není samozřejmě možné bez toho, aby makléř nemovitost viděl a zjistil si k ní a k lokalitě, ve které je umístěna, množství informací, které výslednou cenu zcela zásadně určují a ovlivňují.

Důležitou součástí je kvalitní příprava nemovitosti před prodejem, do které spadá: přichystání nemovitosti pro fotografa, profesionální nafocení, zákres prezentovatelných půdorysů, natočení propagačního videa či tvorba 3D scanů interiérů nemovitosti, anebo nasnímání nemovitosti dronem. Je potřeba si uvědomit, že nejde jen o vlastní pořízení fotografií či dalších typů záběrů, ale i o jejich další postprodukční zpracování.

Zde je vidět, že se nejedná o nějaký malý objem prací. Kvalitní příprava nemovitosti do prodeje zabere cca **2 týdny času**.

02 FÁZE VLASTNÍ NABÍDKA NEMOVITOSTI

Délka této fáze prodeje nemovitosti se asi odhaduje ze všeho nejhůře. Hlavní proměnnou, která ji determinuje, je poměr výše nabídkové ceny nemovitosti a kvality nemovitosti. Jinak řečeno jedná se o to, pro jakou strategii prodeje se prodávající rozhodne. Je potřeba si uvědomit, že počáteční výše nabídkové ceny nemovitosti by měla odpovídat hlavně aktuální situaci prodávajícího a tomu, jak rychle potřebuje mít k dispozici výtěžek z prodeje nemovitosti.

Pokud je například prodávající v nějakých finančních potížích, které potřebuje bezprostředně řešit, je nesmyslné začínat při prodeji nemovitosti s nějakou spekulativní výší prodejní ceny či nad ní, protože šance, že za takovou cenu se nemovitost prodá, je minimální a pravděpodobnost, že prodávající se díky takto nevhodně zvolené prodejní strategii dostane do problémů, naopak hraničí s jistotou.

Na druhou stranu není problémem testovat maximální cenu nebo ji i o něco navýšit v případě, že prodávající není v nějakých finančních či časových problémech a to, že se nemovitost bude prodávat např. půl roku nebo déle, ho nikterak neovlivní.

Při testování vyšších cenových hladin nemovitosti je však potřeba počítat s následujícími skutečnostmi. V první řadě je to to, že aby byla cena z hlediska trhu řádně otestována, není otázkou několika dnů, ale období 6 – 8 týdnů, a to v době realitní sezóny. Provádět testování cenové úrovně nemovitosti v době dovolených či vánočních svátků je zcela nesmyslné, protože výsledek takového testování je zcela nevyhovující.

Pokud se testovaná cenová hladina ukáže jako příliš vysoká, je potřeba s cenou aktivně pracovat, tj. vyhodnotit si dosavadní zájem o nemovitost a nabídkovou cenu nemovitosti upravit v souladu se zjištěnými skutečnostmi. Je potřeba si uvědomit, že v současné době internetu a online prostředí, si kupující snadno udělají skvělé povědomí o aktuální nabídce nemovitostí na trhu. Pokud kupující vidí, že nějaká nemovitost je několik měsíců na trhu a je s její cenou aktivně pracováno, tak to standardně považuje za konstruktivní a rozumný přístup k celému prodeji. Pokud však vidí, že nemovitost se půl roku nebo déle nabízí bez úspěchu a na výši její nabídkové ceny se to nijak neprojeví, začne u takové nemovitosti hledat problémy, které tam vůbec nejsou. Takové chování prodávajícího a reakce kupujícího nemovitosti při prodeji jednoznačně uškodí.

Jak je z popisu této fáze prodeje patrné, může trvat např. **od 1 týdne po mnoho měsíců** a někdy i let, a je vždy přímo poplatná tomu, v jaké cenové hladině se nemovitost začne nabízet a jak se dále pracuje s její cenou.



Z výše uvedeného příkladu vyplývá, že prodej nemovitosti není otázkou několika málo týdnů nebo jen 1 měsíce. Pokud o prodeji nemovitosti uvažujeme, je potřeba ho začít řešit v dostatečném předstihu a po velice zralé úvaze. Je potřeba si uvědomit, že jakýkoliv časový tlak při prodeji nemovitosti ze strany prodávajícího, vždy negativně ovlivní dosaženou prodejní cenu nemovitosti a tím pádem i sníží pozitivní efekt, který od takového obchodu prodávající očekává.

03 FÁZE REALIZACE PRODEJE S VHODNÝM ZÁJEMCEM

Vždy je potřeba si uvědomit, že i potom, co je nalezen vhodný zájemce o nemovitost, je potřeba provést celou řadu úkonů směřujících k dokončení celého obchodu. I tyto úkony jsou časově značně náročné. Rámcově lze říci, že i po nalezení rozumného kupujícího pokud vše půjde, jak má, bude dokončení celého prodeje trvat cca **6–8 týdnů**.

V první řadě se jedná o návrh kupních smluv a dalších dokumentů potřebných k úspěšnému uzavření celého obchodu. I když z naší strany toto zvládneme během několika dnů, je potřeba počítat s tím, že řádově 1–2 týdny může trvat odsouhlasení dokumentů do finální podoby, která vyhovuje všem zúčastněným stranám tak, aby je mohly definitivně podepsat.

Další proměnnou, která délku celého procesu velice ovlivňuje, je způsob financování obchodu ze strany kupujícího. V případě vlastních zdrojů je to poměrně jednoduchá záležitost. V případě bankovního financování je potřeba počítat s časem od 1 měsíce (u jednoduchých obchodů), až např. 4 měsíce (u obchodů složitých, hlavně u komerčních nemovitostí) než se podaří dokončit a schválit příslušné úvěrové financování a vše připravit k podpisům. Příslušná banka zpravidla potřebuje dalších 12–30 dní na uvolnění finančních prostředků na příslušný účet úschovy. Je patrné, že způsob financování velmi ovlivňuje délku trvání celého obchodu.

Posledním časovým úsekem při dokončení celého obchodu je doba od uhrazení celé kupní ceny na účet úschovy do změny vlastnictví nemovitosti. Tento časový úsek zpravidla trvá 21–30 dní a není ho možno nijak zkrátit, jak se někteří klienti domnívají. Vše je dáno tzv. zákonnou ochrannou lhůtou trvající 20 dní, která byla zavedena díky dřívějším podvodům při převodech nemovitostí. V této ochranné lhůtě je prodávající příslušným katastrálním úřadem informován, že bude docházet ke změně vlastnictví jeho nemovitosti. V případě nějakých nesrovnalostí může prodávající uvedený proces zastavit či přerušit. Pokud ho nechá běžet, tak 21. den obdrží dokumenty pro změnu vlastnictví nemovitosti příslušný právník katastrálního úřadu, který je zkontroluje a vyhodnotí. Pokud je vše v pořádku, tak řádově v čase 1–10 dnů provede změnu vlastnictví nemovitosti. V případě nějakých nesrovnalostí má právo převod nemovitosti přerušit či ukončit, aniž by k němu došlo. Pak se samozřejmě také prodlouží čas realizace celého obchodu.



Bc. Michal Mašek

Realitní makléř

Spokojenost klientů je hlavním smyslem mé práce

V práci realitního makléře využívám mnoho obchodních a organizačních schopností získaných v předchozím zaměstnání, kdy jsem se 9 let věnoval péči o klienty v IT segmentu služeb. I když se zdánlivě jedná o poměrně vzdálený obor od realitní činnosti, oba tyto obory spojují právě klienti, kteří vyžadují perfektní servis a do detailu propracované postupy a služby. A právě spokojenost těchto klientů je hlavním smyslem práce jak realitního makléře, tak i např. pracovníků v sektoru služeb IT. Uvedené by samozřejmě nebylo možné bez neustálého dalšího sebevzdělávání a snahy o zlepšení v mnoha kompetencích, potřebných pro dosažení plně spokojenosti kupujících a prodávajících.

Svou práci stejně jako záliby dělám pro radost

Ve své současné práci mám i to štěstí, že se vhodně doplňuje s mými zálibami, mezi které patří hlavně poznávání cizích zemí ve všech jejich podobách. Tj. nejen někam dojet a procestovat tamní přírodu a města, ale i mluvit s místními lidmi, jíst jejich jídla, pít jejich nápoje, platit jejich peníze, poznat jejich radosti a starosti a mnohé další spojené s nimi. Další velkou zálibou je pro mne sport a to nejen sportovní lezení, které mám asi nejraději, ale i mnoho jiných zcela obyčejných činností, které mají společné to, že je prostě dělám pro radost a je v nich jedno, jak moc dobrý nebo špatný v nich jsem. V tomto odstavci samozřejmě nesmím opomenout ani rodinu a přátele, bez kterých by nic z výše napsaného nemělo žádný smysl a nebylo by to zhola o ničem.

Závěrem bych rád poděkoval všem dosavadním klientům za velice dobrou spolupráci. Těm z Vás, kteří zatím o spolupráci se mnou či s naší realitní kanceláří jen uvažují, bych rád řekl, že je jen na Vás, zda se rozhodnete naše služby využít a přesvědčit se tak o pravdivosti těchto řádek.

Kontakt

Bc. Michal Mašek

realitní makléř

+420 733 108 284

masek@pubec.cz



Navštivte
profil makléře



Prodej nemovitosti v Německu

je dlouhá cesta se
širokým úsměvem v cíli



CHCI PRODAT – ICH MÖCHTE VERKAUFEN

Pokud uvažujete o prodeji nemovitosti v Německu, je důležité mít po ruce důvěryhodného realitního zprostředkovatele, který Vás provede celým procesem. Profesionální služby zajistí, že Vaše nemovitost bude efektivně zacílená na uzpůsobené kupce, což přispěje k rychlejšímu a výhodnějšímu prodeji.

Pokud uvažujete o prodeji nemovitosti v Německu, je důležité mít

S péčí o detaily a odborným pohledem na trh lze nejen zrealizovat efektivní prodej, ale také najít kombinaci možností, které nejlépe odpovídají Vaším potřebám.

Prodej nemovitosti v Německu může být složitý proces, který vyžaduje pečlivé plánování a přehled o místních právních předpisech.

ZDE VÁM PŘEDSTAVUJI PODROBNÝ POSTUP, JAK NA TO:

1) Vyhledání realitního zprostředkovatele

Můžete se rozhodnout pracovat s odborníkem pro rychlejší a zaručeně efektivnější prodej. Dobře vybraná realitní společnost může mít cenné kontakty a zkušenosti s trhem. Jazyková vybavenost a znalost německé mentality jsou velkou devizou. Uzavření smlouvy ke zprostředkování prodeje je pro Vás další zárukou, že to realitní makléř s Vámi myslí vážně a zároveň se sám právně zavazuje k mnoha termínům a povinnostem.

2) Vyhodnocení nemovitosti

Než se společně pustíte do prodeje, provede zkušený makléř důkladnou analýzu hodnoty Vaší nemovitosti. Přitom zvažuje faktory jako jsou např. lokalita, stav nemovitosti, aktuální trend na trhu a ceny podobných objektů v okolí. Následně stanoví reálnou prodejní cenu. Příliš vysoká cena může potenciální kupce odrazovat, zatímco nízká může snížit Váš zisk.

3) Právní příprava

Makléřem budete požádáni o zajištění potřebných dokumentů, jako je aktuální katastrální výpis, průkaz energetické náročnosti budovy, přehled plateb, případné stavební plány či povolení a revize, doklady o vlastnictví aj. Mějte na paměti, že v Německu je samotným administrativním prodejem nemovitostí pověřen notář, který má na starost uzavření smlouvy a další návazné úkony.

4) Inzerce nemovitosti

Realitní zprostředkovatel inzeruje Vaši nemovitost na populárních realitních portálech, sociálních sítích a po dohodě prostřednictvím dní otevřených dveří. Kvalitní fotografie a poutavý pravdivý popis jsou klíčovými pro přilákání zájemců.

5) Prohlídky a vyjednávání

Pokud se prohlídky budete chtít osobně zúčastnit, buďte připraveni na různé všetečné a někdy až netaktní dotazy od zájemců. Většinou tuto činnost přebírá makléř sám, přeci jen je profík a pracuje pro Vás. Tím ušetří Váš čas a mnohdy ušetří Vás nekomfortní situaci. Ještě před jednáním se zájemci byste si s makléřem měli ujasnit Vaše priority a být otevření pro možné ústupky.

6) Prohlídky a vyjednávání

Jakmile Vám makléř předá nabídky neboli potvrzení zájmu o koupi Vaší nemovitosti a Vy osobně se rozhodnete pro výběr vhodného kupce, je třeba zpracovat kupní smlouvu. Tu připraví vybraný notář, jak bylo již uvedeno v odstavci o právní přípravě.

7) Převod vlastnictví

Po podepsání smlouvy zajistí notář na katastru nemovitostí tzv. předzápis a potvrzení všech právních aspektů prodeje a zjištění, že byly splněny všechny podmínky. Na pokyn notáře nastává čas úhrady kupní ceny prodávajícímu. Kupující musí ještě uhradit daň z převodu nemovitosti vyměřenou zemským finančním úřadem a následovně notář zabezpečí provedení převodu vlastnictví na katastru nemovitostí.

8) Účtování daní

Nezapomeňte se jako prodávající seznámit s daňovými povinnostmi, které vyplývají z prodeje nemovitosti, jako je daň z příjmu z prodeje.

Dodržováním tohoto postupu máte garantován hladký a úspěšný prodej Vaší nemovitosti v Německu. Je důležité si uvědomit, že každý prodej je unikátní, a proto má hodnotu se poradit s námi odborníky, kteří Vám pomůžeme orientovat se v jednotlivých krocích.

Pokud zvažujete prodej nemovitosti v Německu, naše česká Realitní kancelář Pubec je tu přesně pro Vás! Osobně jsem

v Německu žila více než 5 let, ovládám plynule německý, anglický a holandský jazyk slovem i písmem a poskytnu Vám odborné znalosti a služby, které potřebujete k úspěšnému prodeji Vašeho majetku na německém trhu. Znamená to pro Vás možnost vyhnout se jazykovým bariérám, rozumět specifikům německé legislativy a využít široké sítě kontaktů, které našim klientům zajišťují maximální viditelnost jejich nabídek.



Ida Ujházy

Certifikovaná realitní makléřka

Pár slov o mně

I když se to nezdá, už v mém příjmení je zcela patrné předurčení mého stávajícího povolání, kdy příjmení Ujházy znamená v překladu „Novodomská“. Můj vztah k realitám byl tímto dán zřejmě již historicky, nicméně k této činnosti jsem se dostala přes řadu jiných odborných aktivit.

Po dobu několika let jsem sbírala pracovní a jazykové znalosti v zahraničí v Německu, Rakousku a Nizozemí, kde jsem měla možnost se rovněž seznámit s mentalitou mnoha národů.

V roce 2021 jsem naplno oficiálně vstoupila do světa realit, byť již v minulosti jsem měla drobné vlastní zkušenosti v realitním prostředí a získávala kontakty.

Mé poslání

Mým cílem a posláním je naplňovat přání mých klientů. V rámci realitního procesu je důležité se plně sžít s klienty a umět detailně a dobře pochopit jejich záměr. A to buď dobře zobchodovat jejich stávající nemovitost a nebo jim pomoci nalézt bydlení na přání. Tyto kroky obnáší velké změny v jejich životních situacích, na kterých mám příležitost se osobně pozitivně podílet a nést pocit nejen zodpovědnosti, ale i velké důvěry.

Kontakt

+420 603 180 592
ujhazy@pubec.cz



Navštivte
profil makléře



Váš průvodce
světem realit.



Bc. Veronika Brotanová

realitní makléřka

Ty nejlepší věci přicházejí neočekávaně

Celou svou profesní kariéru jsem strávila ve službách – práci v oblasti služeb zákazníkům považuji za své poslání. Prošla jsem několik nadnárodních firem v oblasti služeb – pohybovala jsem se jak v místním, tak mezinárodním prostředí. A protože ty nejlepší věci přicházejí neočekávaně, před 6 lety, když jsem se rozhodla profesně vrátit zpátky do Plzně, upoutala mě nabídka Realitní kanceláře Pubec. RK Pubec jsem znala, dokonce jsem přes ni již v minulosti kupovala rodinný dům. Líbilo se mi profesionální prostředí, vysoká úroveň a rozsah služeb i dlouhodobá špičková reputace. Proto jsem se rozhodla pro velký krok – přestup do oblasti realit. Dnes je tomu již bezmála 7 let a na svém rozhodnutí bych nic neměnila.

Prodejem své nemovitosti se zákazník loučí s částí své historie

Stále více si užívám každým dnem práci s klienty a rozmanitost jejich požadavků i potřeb v oblasti nemovitostí. Prodeje pozemků, bytů, rodinných domů, komerčních nemovitostí, ale i pronájmy a analýzy tržní ceny – každý požadavek je trochu specifický. Není divu, zákazník se prodejem své nemovitosti loučí s částí své historie, nebo nákupem/pronájmem startuje novou životní etapu a při takto velkém rozhodnutí si zaslouží individuální přístup. A tato pestrost každodenní práce mě nesmírně baví.

Spokojený klient nestačí!

Ke každému klientovi přistupuji individuálně, snažím se poslouchat jeho přání a potřeby a jakoukoliv transakci s nemovitostmi zákazníkovi maximálně zefektivnit. Každý, kdo už má zkušenost s prodejem, nákupem, nebo pronájmem nějaké nemovitosti, dobře ví, že jakákoliv realitní operace je spousta administrativy, času, i různých kroků kolem – často jde o stres, někdy o složité životní situace. Mým cílem je, aby klient nemusel všechny ty kroky vidět, aby se s nimi nemusel zatěžovat, a aby vždy šlo o příjemný zážitek. Vždy se snažím celý proces obchodu maximálně zjednodušit a práci přebírat na sebe. Nepracuji podle přesného mustru, ale každý obchodní případ vnímám jako jedinečný a originální, stejně jako přístup k člověku, který za ním stojí. Nestačí mi, aby klient byl s obchodem spokojený, chci, aby se cítil nadšený a celý proces byl pro něj příjemným zážitkem, na který bude rád vzpomínat.

Statistiky

Počet zakázek, které jsem realizovala nebo se na nich podílela od ledna 2018 do srpna 2024: **477 zakázek**.

Hodnota prodaných nemovitostí v roce 2023: **90 000 000 Kč**, a v roce 2024 od ledna do srpna: **107 000 000 Kč**.

Kontakt

realitní makléřka
+420 739 628 321
brotanova@pubec.cz



Navštivte
profil makléře



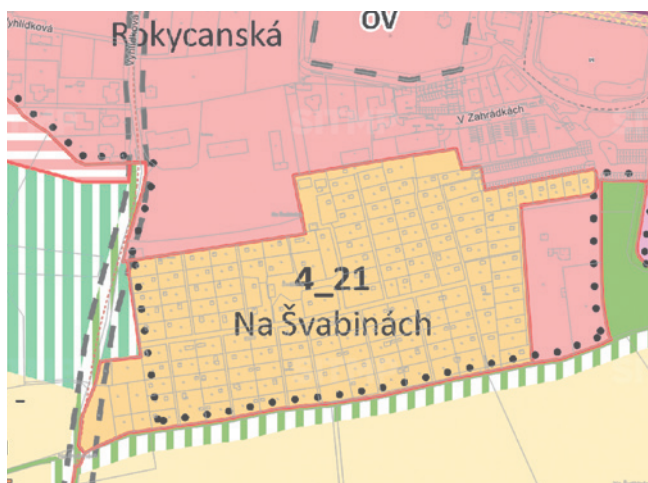
Jak poznat, že se jedná o stavební pozemek?

Tuto otázku slyšíme v realitní kanceláři často a rozhodně má své opodstatnění. Cena stavebního pozemku se totiž pohybuje ve zcela jiných řádech, než cena pozemku nezastavitelného.

Bc. Veronika Brotanová
realitní makléřka

Nabízí se jednoduchý způsob, jak tuto informaci získat – podívat se do online nahlížení do katastru nemovitostí. Tato aplikace, která je bezplatná a volně přístupná, Vám nabídne velké množství údajů a informací. Zjistíte například, jaká je výměra, kdo je vlastníkem, nebo zda se konkrétní pozemek nachází v chráněné krajinné oblasti. Bohužel Vás zklamu! O způsobu možného využití pozemku, zda na něm můžete stavět nebo ne, Vám ale nepoví. Často se může stát, že pozemek, který je stavebním, je v katastru nemovitostí vedený jako orná půda nebo trvalý travní

porost. Nezoufejte! I přesto informaci o zastavitelnosti pozemku můžete získat rychle a přes internet. Stačí se podívat do územního plánu obce, který ve většině případů naleznete na webových stránkách příslušné obce. Územní plán je v podstatě mapa obce, ve které jsou jednotlivé parcely označeny různými barvami odkazujícími v legendě k účelu jejich využití. Nejjednodušší je otevřít „hlavní výkres“ a tuto grafickou část územního plánu následně doplnit informacemi z textové části, která podrobně řeší možnosti výstavby v jednotlivých lokalitách.



Územní plán často stanoví i další podmínky výstavby. Např.: minimální výměru pozemku, % zastavitelnosti, % podílu zeleně, počet podlaží domu nebo požadovaný typ střechy.

- plochy rekreace
- plochy smíšené obytné
- plochy smíšené obytné – změny v krajině
- plochy zemědělské
- plochy přírodní
- plochy přírodní – změny v krajině

Pozor na ochranná a bezpečnostní pásma!

Už jste si ověřili, že Váš pozemek je stavební, víte, co je možné postavit, přesto stále ještě nemusíte mít vyhráno. Pozor na ochranná a bezpečnostní pásma!

Nejčastěji se setkáváme s ochranným pásmem el. vedení,

plynu, železnice nebo lesa...

Informace o těchto pásmech nebo jiných omezeních dostanete dotazem na stavebním úřadu a při koupi pozemku rozhodně doporučujeme o tuto územně plánovací informaci požádat.

Na závěr lze shrnout, že pozemek je jednou nejsložitějších nemovitostí pro prodej, koupi i ocenění.

V RK Pubec Vám se vším rádi pomůžeme a Vy se tak **vyvarujete** možnosti koupit „zajíce v pytli“ nebo naopak prodat pozemek pod cenou.

Rozdíl mezi koupí nemovitosti a převodem družstevního podílu

Když jsem v roce 2008 nastupoval do RK Pubec, převody družstevních bytů byly celkem běžnou praxí. Postupem času jich ale začalo ubývat a dnes je jich jako šafránu. Přesto se s nimi ale stále setkáváme a s ohledem na zhoršující se dostupnost vlastnického bydlení jich začíná opět spíše přibývat, protože zakládání nových družstev ze stran developerů je na vzestupu.

Ing. Jan Kantner
realitní makléř



ANUITA
OV
SBD...

JAK TO VLASTNĚ VŠE ZAČALO?

Kořeny družstevního vlastnictví sahají až do 19 století, ale boom nastal zejména v dobách poválečných kvůli nedostatku bytů, cenám stavebních prací i dostupnosti půjček a následně samozřejmě i s potíráním soukromého vlastnictví. Vše změnil pak rok 1989, následný vznik zákona o vlastnictví bytů a občanského zákona. Byty se začaly převádět do osobního vlastnictví a větší družstva se postupně transformovala spíše do role správců nemovitostí.

S dostupností hypoték a možností financování přes úvěr pak tato forma přestávala být pro většinu zájemců atraktivní. Byly zde sice určité daňové výhody (zejména absence daně z převodu/nabytí nemovitostí), ale s ohledem na problematické financování (prakticky nemožnost ručení vůči bance, omezená možnost nakládání s nemovitostí) zde obvykle byl ze strany kupujících požadován nějaký diskont v průměrné výši kolem 10 %, což prakticky daňové výhody zcela mazalo. Není se tedy čemu divit, že družstevní vlastnictví bylo léta na ústupu a nynější nový trend družstevního vlastnictví zatím těžko predikovat, i když v kontextu srovnání se zahraničím lze asi očekávat pozvolný návrat jeho oblíbenosti.

HLAVNÍ ROZDÍLY

KOUPĚ NEMOVITOSTI:

Při koupi nemovitosti se kupující stává vlastníkem nemovitosti, vlastnictví je zapsáno v katastru nemovitostí. Vlastník nemovitosti má (v mezích zákona) úplnou kontrolu nad nemovitostí.

PŘEVOD DRUŽSTEVNÍHO PODÍLU:

Při převodu získává kupující podíl v bytovém družstvu, který mu dává právo užívat konkrétní byt, jež ale zůstává nadále ve vlastnictví družstva. Kupující se stává členem družstva s právem užívání bytu. Člen má právo na užívání bytu a podílí se na rozhodování o činnostech družstva, ale nemůže byt prodat jako nemovitost.

NA CO SI DÁT POZOR!

- Lze byt převést do osobního vlastnictví a za jakých podmínek?
- Je splacená anuita bytu?
- Stanovy družstva prostudujte předem s ohledem na možná omezení (rekonstrukce, pronajímání bytu, možnost ztráty členství)!
- Zajímejte se o chod a hospodaření družstva.
- Pozor při dědictví (složitější legislativa).



Více než 1 100 úspěšně realizovaných zakázek.

A co konkrétně?

8 developerských projektů
400 bytů
130 rodinných domů, chat či chalup
90 pozemků
35 komerčních nemovitostí

v objemu přes **1,7 miliardy korun**

a k tomu pronájem více než **500 nemovitostí** (rezidenčních i komerčních).

Kontakt

Ing. Jan Kantner

realitní makléř
+420 739 367 279
kantner@pubec.cz



Navštivte
profil makléře



Ing. Jan Kantner

realitní makléř

Svěřte svou nemovitost makléři, který ví, co má dělat!

Pokud mi dáte svou důvěru, udělám maximum pro to, abych ji nezklamal. Zjistím Vaše potřeby a celý obchod se pak pokusím nastavit tak, aby Vám co nejlépe vyhovoval a dotáhli jsme ho do úspěšného konce. Hovořím s Vámi vždy na rovinu, žádné nesmyslné sliby. V rámci obchodních jednání jsem Vaše oči, uši i ústa. O tom, komu prodáte či pronajmete svou nemovitost, ale finálně rozhodujete vždy Vy!

20 let praxe v oboru

S RK Pubec spolupracuji již 16 rokem. Po vysoké škole jsem pracoval nějakou dobu ve financích, což byla dobrá škola, ale brzy jsem zjistil, že v tomto oboru některé věci nedokážu ovlivnit a predikovat přesně výsledek. A tak jsem se našel v realitách. Těch uplynulých 15 let byla jízda a hrozně to uteklo. Stihl jsem se naučit spoustu věcí, poznal obrovské množství lidí, zvládl jsem se šťastně oženit a pořádit si 2 děti a taky jsem něco málo prodal a pronajal...

S vážností a pokorou ke každému dalšímu obchodu

Přesto s veškerou pokorou žádné zakázky předem neodmítám. Každého férového klienta si vážím a snažím se pro něj udělat maximum v rámci mých možností. Je jedno, jestli prodávám vilu, garáž či pronajímám Váš byt.

Největší odměnou jsou pro mne dlouholeté spolupráce, Vaše osobní doporučení svým známým i Vaše reference, které najdete na mém či firemním webu, googlu či firmy.cz.

Všem svým klientům ještě jednou děkuji!

RODINNÝ DŮM V LETKOVĚ

Lokalita

Lísková, Letkov

Cena:

10 800 000 Kč

5 minut do Plzně!

Zastávka MHD:
cca 400 m od domu

Kontakt



Kontakt na makléře:

Zdeněk Helma
+420 734 754 067
helma@pubec.cz

zdenek-helma.cz

Detail zakázky:



Číslo inzerátu: 20145ZH

Hrubá stavba rodinného domu

VE VÝJIMEČNÉ LOKALITĚ – V LETKOVĚ

Předmětem nabídky je dokončená hrubá stavba rodinného domu s garáží v jedné z nejvyhledávanějších lokalit – Letkov u Plzně, ul. Lísková. Dům je dispozičně navržen jako 6+kk o celkové užitné ploše 311,37 m² (1. NP 100,89 m² + garáž 24,00 m² + terasa 60,00 m², 2. NP 126,48 m²), celková výměra pozemku je 1 107 m². K dispozici jsou veškeré inženýrské sítě, pozemek je celý oplocený včetně automatické vjezdové brány, z kompletní střechy jsou okapy svedené do dešťové nádrže a následně do vsakovací jímky.

Z průběhu výstavby je pořízena podrobná fotodokumentace zachycující jednotlivé fáze stavby, na vyžádání rádi poskytneme. Hledáte-li nadstandardní bydlení ve skvělé lokalitě (5 min do Plzně) a přímo v přírodě, zároveň s dostupností MHD (zastávka trolejbusu č. 12 cca 400 m od domu) a výborným napojením na dálnici D5, pak je tato nabídka určena právě Vám. Doporučujeme.

6+kk

dispozice

užitná plocha

311 m²

garáž

24 m²

celková plocha

1107 m²

terasa

60 m²

doprava

dálnice, silnice, MHD



 **Zdeněk Helma**



ČLEN
RODINY
PUBEC

CERTIFIKOVANÝ
ODHÁDCE
NEMOVITOSTÍ



Prémiové realitní služby

Pomůžu Vám s prodejem
i pronájmem Vaší nemovitosti

18 let

praxe v oboru

1100+

realizovaných
zakázek

24/7

připraven Vám
pomoci

hodnocení
★★★★★

google.com
firmy.cz

JAK PRO VÁS BUDU PRACOVAT

- ✓ Odborné posouzení
reálné tržní ceny
- ✓ Perfektní prezentace
nemovitosti

- ✓ Špičkový právní servis
- ✓ Bezpečná úschova
kupní ceny

Realitní konzultace ZDARMA

Osobní a profesionální přístup

helma@pubec.cz
+420 734 754 067
zdenek-helma.cz

@zdenekhelma_reality

Realitní kancelář Pubec

Plzeň

Šafaříkovy sady 5

Rezidence Kaolínka

Předpokládaná kolaudace:
podzim 2024

K nastěhování:
jaro 2025

Detail projektu:



2+kk od 49 do 56 m²

cena od 3 900 000 Kč

3+kk od 56 do 66 m²

cena od 4 300 000 Kč

NOVOSTAVBY

REZIDENCE KAOLÍNKA

NOVÉ BYTY V HORNÍ BŘÍZE

Rezidence Kaolínka je moderní bytový projekt v Horní Bříze, vzdálený pouze 15 min od centra Plzně. Největší důraz je zde kladen na **energeticky nenáročné** bydlení v klidné lokalitě. **Jemný elegantní design** s přírodními motivy a funkční hospodárné prvky, jako jsou **fotovoltaické panely, kvalitní zateplení budovy a úsporné podlahové vytápění**, činí byty zajímavé z pohledu budoucí úspory za energie a to vše při **vysokém standardu** a komfortu bydlení. Bezbariérový dům **s výtahem, vlastní klimatizace** v každé jednotce, rekuperace nebo fotovoltaika, to jsou jen některé z nadstandardních bonusů tohoto projektu.

Projekt zahrnuje 15 bytových jednotek s dispozicemi 1+kk, 2+kk a 3+kk. Ke každé bytové jednotce náleží sklep a parkovací místo u domu, které je potřeba dokoupit zvlášť. Přízemní byty disponují předzahrádkami, byty ve vyšších patrech balkóny.



Kontakt



Kontakt na makléře:

Veronika Brotanová
+420 739 628 321
brotanova@pubec.cz



Navštivte
profil makléře



Číslo inzerátu: 20855VB

**POSTAVENO,
KOLAUDUJEME!**

15 min od centra Plzně





vlak, autobus
Z-BOX, PPL BOX, AlzaBox



2 školky, základní škola,
střední škola



lékaři, lékárna



dětská hřiště, sportoviště,
sokolovna

OBČANSKÁ VYBAVENOST MĚSTA HORNÍ BŘÍZA:

- 2 školky, základní škola, střední škola,
- lékaři, lékárna, obchody, jídelny, pošta, úřad, spořitelna, kulturní dům, restaurace,
- dětská hřiště, sportoviště, sokolovna, lesní poznávací stezky a další.

DOSTUPNOST

- vlak – 23 minut na hlavní vlakové nádraží v Plzni
- autobus - pouhých 11 minut do Plzně-Bolevce
- Z-BOX, PPL BOX, AlzaBox



BYTY PODĚBRADKA III

Dispozice bytů

od 36–59 m²

Cena bytů

od 3 590 000 Kč

Dokončeno, k nastěhování!

Kontakt



Kontakt na makléře:

Ing. Jan Kantner
+420 739 367 279
kantner@pubec.cz

Detail projektu:



Číslo inzerátu: 11900JK



Poslední volné byty!!!

PRODÁNO JIŽ 80 %

NOVÉ BYTY V CENTRU PLZNĚ BYTY PODĚBRADKA III

O byty v centru města je zájem dlouhodobě. Prostor pro bytovou výstavbu je zde omezený a zájem ze strany klientů je velký. Poptávka je hlavně po menších bytech, které kupují zejména mladí lidé jako startovací bydlení, a v minimálně stejné míře jsou pak byty kupovány jako investice sloužící k následnému pronájmu.

Projekt Byty Poděbradova III. je již 3. etapou výstavby v této lokalitě. Poděbradova ulice prošla za posledních 10 let významnou proměnou a tato část Plzně má určitě i do budoucna slušný potenciál růstu.

K dispozici malometrážní byty s výměrami od 36–59 m².

Klienti, kteří koupili byt v předchozích etapách, své investice určitě nelitují. Zhodnocení za 5 let přes 100 % z investované částky.

V nejbližším okolí (do 1–5 minut chůze) je k dispozici



Obchodní dům Plaza, kde naleznete veškeré potřebné obchody i zábavu (např. multikino)

Avalon Business Center, kde je k dispozici kavárna, moderní fitness centrum, včetně wellness se saunou

Výborná dostupnost MHD i napojení na páteřní komunikaci z Plzně

Historické centrum města s řadou památek i restaurací

Využijte možnost koupě bytu v novostavbě s téměř okamžitou možností užívání či výnosu z pronájmu bez dalšího čekání na dokončení a dodatečných nákladů.



Prodáno již
cca 55 %

REZIDENCE

FRANTIŠKOVY LÁZNĚ

Přinášíme Vám nabídku nových apartmánů o dispozicích 2+kk až 4+1 v novostavbě bytových domů v jedinečné lokalitě ve Františkových Lázních. Jedná se o nadstandardní apartmány s výměrami 60 m² až 123 m². Cca polovina apartmánů disponuje prostornou terasou o výměře od 26 m² do 72 m².

Uvažujete o bydlení v exkluzivní lokalitě, jakou jsou Františkovy Lázně?

Připravili jsme pro Vás do nabídky prodej 4 nových bytových domů s apartmány o dispozicích 2+kk – 4+1 v nadstandardním provedení. Díky takovému bydlení si můžete naplno užít atmosféru lázeňského města a vychutnat si příležitost k odpočinku, které Františkovy Lázně nabízejí.

V projektu vzniká celkem 48 bytových jednotek o podlahové ploše od 52 m² do 123 m², z nichž polovina má k dispozici velkoryse pojaté terasy. K uvedeným bytovým jednotkám je k dispozici 65 parkovacích míst.

Pokud Vás tento bytový projekt zaujal, neváhejte kontaktovat našeho makléře pana Michala Maška. Rád Vám k této nemovitosti poskytne veškeré informace, představí Vám byty, které ještě jsou k dispozici a zajistí jejich bezpečné pořízení.

Stádium dokončení projektu:

- budova, společné prostory, prodané apartmány a část nebytových prostor je **již zkolaudována**
- neprodané apartmány **budou kolaudovány neprodleně** po jejich dokončení dle přání konkrétních kupujících.

Rezidence Františkovy Lázně

Termín dokončení jednotlivých apartmánů – do 3 měsíců od podpisu rezervační smlouvy a úhrady rezervačního poplatku.

Dispozice apartmánů

2+kk až 4+1

polovina apartmánů **disponuje prostornou terasou** o výměře od 16 m² do 72 m²

k uvedeným bytovým jednotkám je k dispozici **65 parkovacích míst**

Cena apartmánu se pohybuje **od 3 600 000 Kč do 7 730 000 Kč**

Kontakt



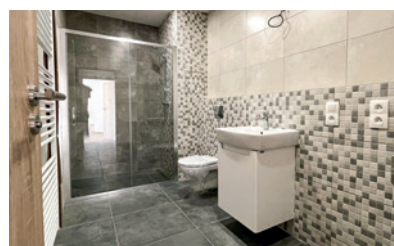
Kontakt na makléře:

Michal Mašek
+420 733 108 284
masek@pubec.cz

Detail projektu:



Číslo inzerátu: 20506





Realitní kancelář Pubec

**Nehledejte
kupce,
na to máte
Pubce.**