

Leden 2016

newsletter

RE/MAX

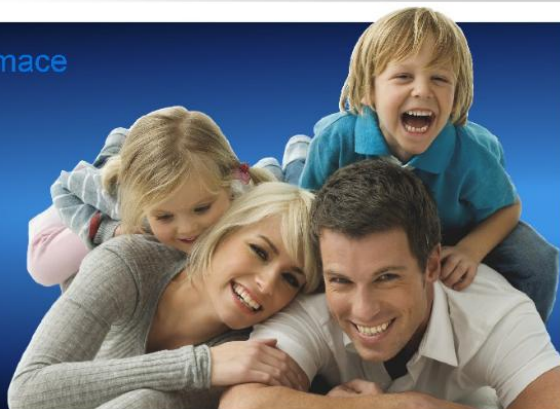
RE/MAX prodává
nejvíce realit na světě



Tipy, novinky a další informace

RE/MAX pomohl nalézt nový domov milionům z vás

K novému domovu jsme dokázali pomoci milionům spokojených klientů po celém světě. A právě jejich spokojenost je pro nás tím hlavním. Budeme dělat vše proto, abychom i do budoucna pomáhali lidem k lepšímu bydlení a byli vaším partnerem na cestě k vysněnému domovu.

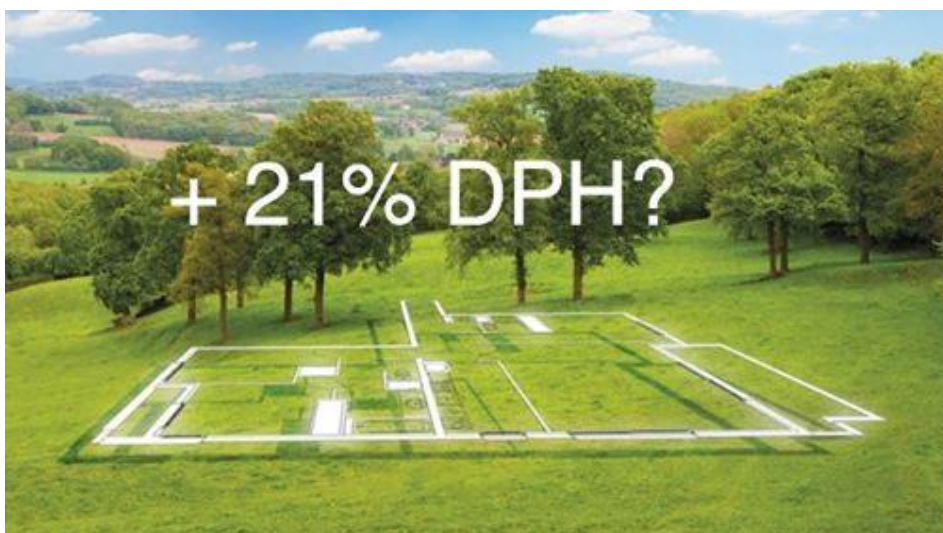


1. DPH 21% U STAVEBNÍCH POZEMKŮ:

V posledních měsících se stále více psalo o pozemcích a jejich zdražování kvůli plánovanému účtování DPH.

Majitelé pozemků i zájemci o jejich koupi ve stále větší míře podléhají mediální hysterii okolo zdanění některých tzv. "stavebních pozemků" základní sazbou DPH, tedy 21%.

V důsledku většinou nekompletních a zejména nekompetentních informací tak měli pocit, že musí nutně prodat, nebo koupit pozemek ještě letos, aby se tomuto strašáku vyhnuli. Pokud nejste developeři (a současně také plátcí DPH), nebo se nechystáte od developera (a současně plátce DPH) pozemek zakoupit, jsou obavy úplně zbytečné. Nezmění se totiž nic.



Budete-li prodávat stavební pozemek a nejste plátcí DPH, resp. budete-li pozemek kupovat od neplátce DPH, nezaznamenáte žádnou změnu.

2. Průkaz energetické náročnosti budovy

Podle § 7a odst. 3. zák. č. 406/2000 Sb., o hospodaření energií, **musí i vlastník jednotky od 1.1.2016 při pronájmu jednotky předkládat PENB** nájemci a to nejpozději při uzavření nájemní smlouvy a zároveň musí předat grafickou část PENB nebo ověřenou kopii PENB zprostředkovateli.

Pokud zprostředkovatel prodeje nebo pronájmu neobdrží grafickou část průkazu, uvede v reklamních a informačních materiálech nejhorší klasifikační třídu. Tedy se jedná o stejnou povinnost jako u prodeje.

Přesné znění zákona – výňatek z paragrafu 7a:

A) PŘEDLOŽIT průkaz nebo jeho ověřenou kopii

1. možnému kupujícímu jednotky před uzavřením smluv týkajících se koupě jednotky,

2. od 1. ledna 2016 možnému nájemci jednotky před uzavřením smluv týkajících se nájmu jednotky,

B) PŘEDAT průkaz nebo jeho ověřenou kopii

1. kupujícímu jednotky nejpozději při podpisu kupní smlouvy,

2. od 1. ledna 2016 nájemci jednotky nejpozději při podpisu nájemní smlouvy,

C) zajistit uvedení klasifikační třídy ukazatele energetické náročnosti podle prováděcího právního předpisu v informačních a reklamních materiálech při

1. prodeji jednotky,

2. od 1. ledna 2016 pronájmu jednotky,

d) v případě prodeje jednotky nebo **od 1. ledna 2016 pronájmu jednotky prostřednictvím zprostředkovatele mu předat grafickou část průkazu nebo její ověřenou kopii; zprostředkovatel prodeje nebo pronájmu uvede klasifikační třídu ukazatele energetické náročnosti podle prováděcího právního předpisu z předané grafické části průkazu v informačních a reklamních materiálech, pokud zprostředkovatel prodeje nebo pronájmu neobdrží grafickou část průkazu, uvede v reklamních a informačních materiálech nejhorší klasifikační třídu.**

PRŮKAZ ENERGETICKÉ NÁROČNOSTI BUDOVY				
Typ budovy, místní označení Adresa budovy Celková podlahová plocha:		Hodnocení budovy		
		stávající stav	po realizaci doporučení	
Měrná vypočtená roční spotřeba energie v kWh/m²rok		XY	XY	
Celková vypočtená roční dodaná energie v GJ		XY	XY	
Podíl dodané energie připadající na:				
Vytápění	Chlazení	Větrání	Teplá voda	Osvětlení
%	%	%	%	%
Doba platnosti průkazu		DD.MM.RRRR		
Průkaz vypracoval		Jméno a příjmení Osvědčení č. XY		

3. Novela zákona o dani z nabytí nemovitých věcí

Co se týká novely zákonného opatření Senátu o dani z nabytí nemovitých věcí, tak dle informací z webových stránek Parlamentu ČR, to nebylo projednáno ani v prvním čtení a navrhovaná změna, pokud je takto Parlament schválí, by měla platit od 1.4.2016.



Návrh zákona o změně plátce daně z nabytí nemovitostí z prodávajícího na kupujícího vyvolává řadu diskusí mezi realitními odborníky. Není pochyb, že **hlavním cílem navrhovaných změn je zvýšení vymahatelnosti daně.** Stát vychází z logické úvahy, že ten, kdo nabude nemovitost, mu daň zaplatí, aby o ni nepřišel. Otázkou ovšem zůstává, zda a jak se tato změna projeví v cenách nemovitostí.

Daň z nabytí nemovitosti, nebo převodu nemovitosti, jak častěji říkám, **činí stále 4% a platí se z nemovitých věcí v osobním vlastnictví, tedy netýká se družstevních bytů.** Od 1.4.2016 tedy pravděpodobně již povinnost placení této daně bude na kupujícím, což bude mít za následek mírný skok cen nemovitostí - směrem dolů, a pro nás to bude znamenat drobné změny ve financování kupujícími, kteří nebudou mít volné finanční prostředky na zaplacení této daně.

4. RE/MAX má již podruhé za sebou SUPERBRANDS!

Kvalitu značky a její oblibu na trhu prokázala již podruhé za sebou realitní síť RE/MAX. Toto ocenění je velmi významné, vypovídá totiž o tom, jakou oblibu má značka mezi klienty na celém realitním trhu v České republice.

Výběr je velice náročný, odborníci hodnotili více než milion značek, které v České republice působí. Na seznamu nominovaných byly i jiné realitní kanceláře, ale snaha realitní sítě



RE/MAX, usilovná práce všech makléřů a kancelářů a bezkonkurenční péče o klienty potvrdila ojedinělost RE/MAXu a špičkovou kvalitu, kterou zájemcům o své služby tato značka poskytuje.

Zatím se žádná jiná tuzemská realitní síť či kancelář tímto titulem pochlubit nemůže.

"Na realitních trzích v USA a Kanadě, které patří k nejvíce konkurenčním na světě, je RE/MAX jednoznačnou jedničkou. Také v Evropě, kam RE/MAX vstoupil v roce 1995, se stal brzy největší a nejúspěšnější realitní sítí, která jako jediná působí v celé Evropě. V roce 2005 RE/MAX také zahájil svoji

činnost na trhu České republiky, aby zde zopakoval svůj celosvětový úspěch. V České republice má RE/MAX dle nezávislé tržní studie nejznámější značku a největší tržní podíl s největším počtem spokojených zákazníků. Silné povědomí značky RE/MAX u zákazníků, obrovská sdílená nabídka a poptávka nemovitostí, unikátní systém vzdělávání a vedoucí postavení společnosti na trhu lákají do sítě RE/MAX nejproduktivnější a nejzkušenější makléře. Makléři RE/MAX celosvětově dosahují nejvyšší průměrnou produkci na trhu – díky strategii RE/MAX jsou totiž schopni uspokojovat potřeby svých zákazníků lépe než jiní." (zdroj: Suberbrands)



T: 739 67 36 67
E: jan.hejl@re-max.cz
www.re-max.cz

RE/MAX
Horizont

PROČ  RE/MAX
PřesvědčteSeSami