

NEWSLETTER

společnosti INDECON

8 / 2022

Vítejte u dalšího vydání
„Finančního newsletteru“
Indeconu.

TAKÉ SE ZDE DOČTETE

na straně 2
**Pozor na pojištění fotovoltaické
elektrárny**

na straně 3
Ukončení pojišťovny Halali

na straně 4
**Zachovat nebo zrušit státní podporu
stavebního spoření?**

Nemovitosti na prodej?

Množství bytů, rodinných domů i pozemků k prodeji je v České republice nejvíce za posledních 10 let. Prodáváných nemovitostí bude podle odborníků na trh realit v následujících měsících ještě významně přibývat. Ovlivňují to především vysoké úrokové sazby a rekordní ceny energií. Prodej nemovitostí navíc zabere delší dobu, řádově v měsících. Lidé, kteří chtějí nemovitost prodat rychle, jsou čím dál více nuceni jít s cenou dolů. Po dlouholetém zdražování tak začínají ceny stagnovat a v některých lokalitách i mírně klesat.

Nabídka nemovitostí k prodeji strmě roste, zejména ve velkých městech. Například v Praze je k dispozici cca 7 tisíc bytů na prodej, v Brně pak kolem 1,5 tisíce. Zhruba před rokem se přitom v Praze prodávalo necelých 6 tisíc bytů, v Brně dokonce pouze kolem 750. Odborníci očekávají, že do konce roku bude nemovitostí na prodej ještě přibývat.

Podle dostupných statistik ceny nemovitostí začínají postupně stagnovat. V Praze klesá průměrná meziměsíční cena za 1 m² o cca 1 - 2 %, v Brně o 2 - 3 %, v menších městech a obcích jsou čísla podstatně vyšší.

Navíc v letošním roce čeká na refinancování hypoték přes 40 tisíc klientů. Při aktuální

úrokové sazbě jejich měsíční splátky mohou narůst až o 50 %! Již se mnozí dostávají do situace, kdy jsou nuceni uvažovat nad prodejem nemovitosti. To se může týkat především majitelů „investičních“ bytů, kteří mají nemovitost zatíženou hypotékou. Aby totiž měla investice do nemovitosti smysl, musí mít návratnost minimálně 5 % a více, což je v současné situaci prakticky nemožné. Pojďme společně s vámi individuálně řešit vaše potřeby a cíle ohledně bytové problematiky a najít nějaká schůdná řešení v této nelehké době. Ovšem naopak pro někoho to může být určitá celoživotní příležitost.





Pozor na pojištění fotovoltaické elektrárny

V současné době si mnoho lidí pořizuje fotovoltaické elektrárny (FVE), tepelná čerpadla, či solární panely. Při instalaci těchto zařízení je velmi důležité o těchto změnách informovat svého pojistitele a upravit pojistnou smlouvu.

Je třeba si uvědomit, že s instalací solární elektrárny se zásadním způsobem mění riziko pojištění domu. Je již několik případů, které dopadly následovně. Od FVE vzplál dům. U FVE jsou často používány baterie pro uchování vyrobené elektrické energie. Díky této konstrukci nelze odpojit hořící dům od proudu a hasiči mohou pouze kontrolovat požár, aby se nerozšířil do okolí a hořící dům pak obvykle lehne popelem. Většina pojišťoven chce mít uvedeno v pojistné smlouvě, že dům má FVE,

tepelné čerpadlo nebo solární systém. Pokud v pojistné smlouvě toto není uvedeno, může být pak problém s likvidací pojistné události.

Jak správně postupovat v případě montáže takového zařízení?

1. Zařízení můžeme pojistit jako vedlejší stavbu. Tímto krokem se v pojistné smlouvě uvede existence tohoto zařízení a zároveň dojde k navýšení pojistné ochrany, na kterou se pojišťuje instalované zařízení.
2. Zařízení můžeme pojistit jako součást stavby nebo příslušenství hlavní (vedlejší) stavby. V tomto případě je potřeba, aby v pojistné smlouvě např.

v poznámce bylo uvedeno jaké zařízení dům má a případně, kde je zařízení umístěno.

Závěr:

Instalací např. FVE se zvýší hodnota nemovitosti a úprava pojistné smlouvy je na místě. Mějte na paměti, že takovéto zařízení by mělo být v pojistné smlouvě uvedeno. Zabráníte tak případným potížím při likvidaci.

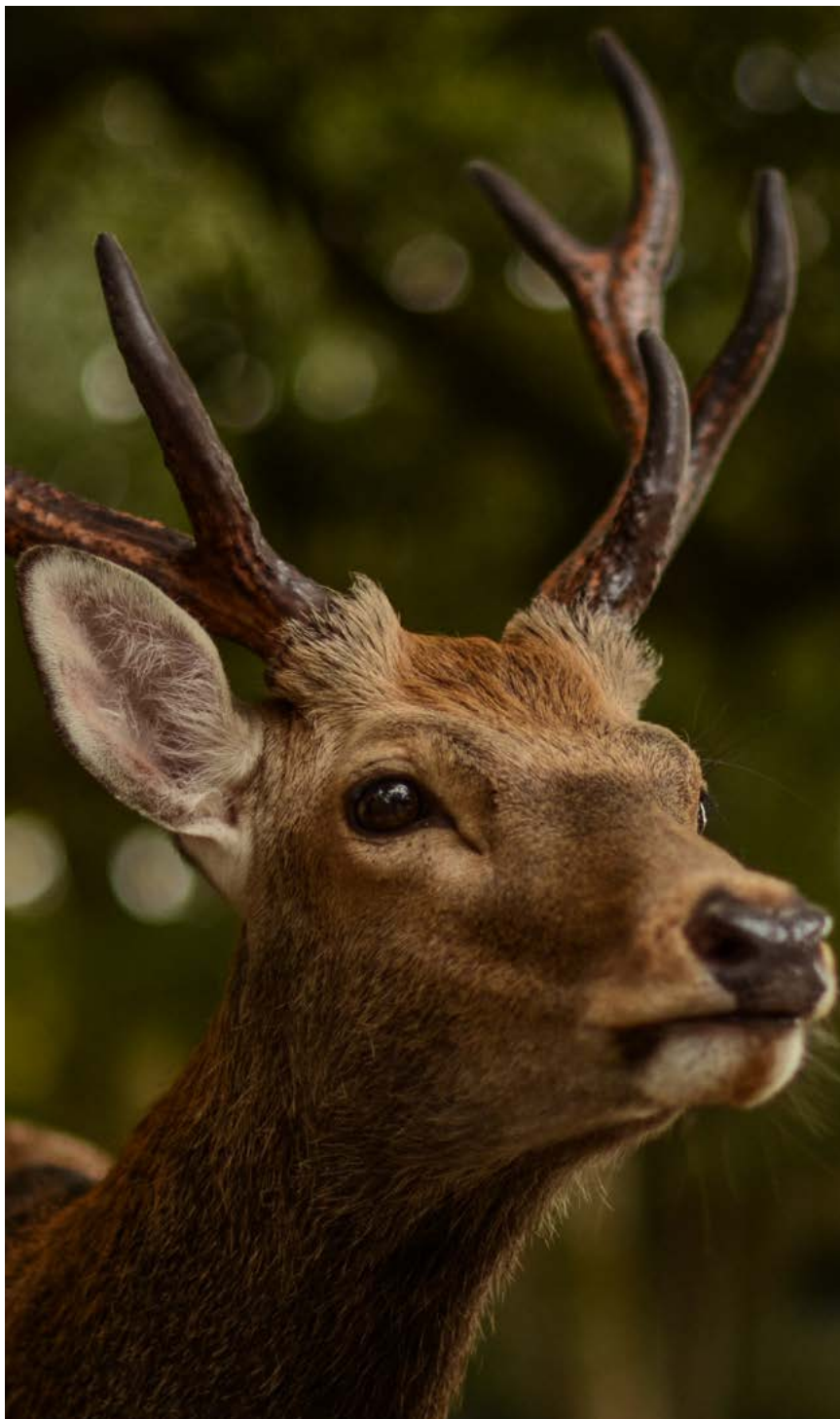
Poznámka:

Toto je obecné doporučení, problematiku pojištění těchto zařízení je vhodné konzultovat s jednotlivými pojišťovnami.

Ukončení pojišťovny Halali

Zástupci Českomoravské myslivecké jednoty schválili v červnu ukončení činnosti Halali, všeobecné pojišťovny. Pojištění členské základny myslivců bude muset být v následujících letech řešeno jiným způsobem. Povinné pojištění odpovědnosti myslivců totiž bude i nadále součástí členství v myslivecké jednotě a pojištění bude hrazeno v rámci členského příspěvku. Důvody ukončení činnosti pojišťovny Halali jsou ekonomické. V letošním roce zajišťovala tato pojišťovna pojištění pro výkon práva myslivosti téměř 55 tisícům členů a asi 4 500 nečlenům. Porovnáme-li počet pojištěných s obdobím, ve kterém byla pojišťovna založena, tak se dostáváme skoro na polovinu. Výběr pojistného od členů i nečlenů nestačilo na pokrytí nákladů na provoz pojišťovny.

V současnosti není možné určit, jakou cestou se „Myslivecká rada“ ke splnění usnesení vydá. Každopádně se pokusí zajistit výběr případných potenciálních zájemců o koupi pojišťovny. Jakékoli rozhodnutí související s pojišťovnou musí současně schválit Česká národní banka, zajišťující dohled nad hospodařením finančních institucí. Předpokládá se, že v následujících letech bude podepsána „hromadná“ pojistná smlouva na základě výběrového řízení s pojišťovnami, které tento produkt poskytují. Naši spolupracovníci jsou připraveni s alternativní nabídkou pro tuto specifickou oblast pojištění.





Zachovat nebo zrušit státní podporu stavebního spoření?

Jak většina z vás již zaznamenala, snížení státního příspěvku na stavební spoření bylo jedním z navrhovaných řešení pro snížení schodku státního rozpočtu pro rok 2023. Několik dní se o tomto návrhu vedly debaty a zvažovaly se různé možnosti, jak na výdajové stránce ušetřit? Nakonec snížení státní podpory stavebního spoření z balíčku úsporných opatření vypadlo, neznamená to však, že je již rozhodnuto. Naopak, důvodem je totiž úspora financí daňových poplatníků ve výši až 5 mld. Kč, které nejsou dle ekonomů zacílené na zabezpečení na stáří, ani na

bydlení. O úsporách bude jednat i Národní ekonomická rada vlády (NERV), kdy někteří její členové škrty podporují. Každé snížení státní podpory do budoucna by znamenalo snížení úspor ve stavebním spoření a přeneslo by se tak do nabídky úvěrů od stavebních spořitelů a mohl by ještě více omezit přístup k vlastnickému bydlení. Pokud klienti řeší pouze „vkladovou“ část, určitě jsme jim schopni nabídnout i jiná alternativní řešení investice s vyšším zhodnocením a vyšší likviditou. Naši specialisté jsou připraveni s nabídkou dle požadavků a cílů klientů.