



Přináší nový občanský zákoník více radosti, nebo starostí?

více na straně 4 a 5

Rychlý přehled

%

ÚNOR - BŘEZEN

2014

ÚROKOVÉ SAZBY

HYPOTÉK

70% LTV: ↘ 3,00%

85% LTV: ↘ 3,20%

100% LTV: ↘ 4,39%

INDEX NÁVRATNOSTI

BYDLENÍ: 4,54 ROKU

VÝVOJ CEN BYTŮ

Byty 1+1: -1,31%

Byty 2+1: -1,40%

Byty 3+1: -1,42%

zdroj: realitycechy.cz, golemfinance.cz

■ Ceny bytů v roce 2014 stagnují

Stabilní. Tak by se dala okomentovat situace na trhu s byty v České republice v prvních třech měsících letošního roku. Ceny bytů se od konce roku 2013 téměř nezměnily. Neovlivnily to ani začínající akční nabídky bank, které poskytují úvěry na bydlení.

Více čtěte na str. 6

■ Správně nastavená cena urychlí prodej nemovitosti

Poptávka po nemovitostech se v České republice za posledních pět let snížila. Tuto skutečnost si plně uvědomují nejen prodávající, ale i kupující. Jen ve výjimečných případech se zájemce nezeptá na slevu z původní ceny nemovitosti. Pokud si je realitní makléř jistý, že se stavba prodá, tak se slevou zpravidla nesouhlasí. Na druhou stranu, u hůře prodejných objektů bývá snížení ceny tím správným stimulem pro realizaci prodeje.

Více čtěte na str. 8

■ Sazby hypoték opět na 3 procentech. Prolomení rekordů na dosah

Průměrné úrokové sazby hypoték klesly v únoru na tři procenta a znovu atakují historická minima z loňského května, jak vyplývá z aktuálních statistik makléřské společnosti GOLEM FINANCE. Hlavní index GOFI 70 klesl během února téměř o desetinu procentního bodu. Velké množství kampaní se obratem promítlo v nabídkových sazbách hypoték.

Více čtěte na str. 13

HYPOTÉKY BEZ STAROSTÍ

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



GOLEMFİNANCE

Služby hypotečního makléře

www.golemfinance.cz

názor...

Jaro přivádí mnoho lidí do realitních kanceláří

Stejně jako každý rok i letos je v realitních kancelářích znát, že přichází jaro. Období, které je jako stvořené pro pořízení nové nemovitosti. A to nejen té k bydlení, ale i k rekreačním účelům. Z celého roku je právě v jarních měsících největší poptávka po chatách a chalupách. Koupě chaty na jaře znamená, že ji bude moci nový vlastník využívat již v létě. Češi jsou označováni jako národ chalupářů a realitní makléři si toho jsou moc dobře vědomi. Mnoho makléřů již na začátku března vyhledává vhodné nemovitosti určené k prodeji tak, aby je mohli po dohodě s prodávajícím co nejrychleji nabízet.

Jarní poptávka není ovšem pouze po chatách či chalupách, ale také po ostatních typech nemovitostí. Samostatnou kategorií jsou pak stavební pozemky. I ty jsou velmi vyhledávané právě na jaře. Je totiž reálné, že budoucí stavebník stihne během



ani představa příchodu nového roku již v zabydlené novostavbě.

Tak či tak, jaro je období, kdy mnoho lidí uvažuje o změně bydlení. Všem, kteří se plánují přestěhovat, přejeme šťastnou ruku při výběru profesionální realitní kanceláře a správný tip při výběru vysněné nemovitosti. **» Lucie Mazáčová**

léta vyřídít všechna povolení a před koncem roku postavit alespoň hrubou stavbu, aby mu přes zimu řádně promrzla. Osoby, které se rozhodnou pro dřevostavby, to budou mít snadnější. Pro ně není dokonce vzdálená



obsah

STRANA 4 - 5

Přináší nový občanský zákoník více radosti, nebo starostí?

STRANA 6

Ceny bytů v roce 2014 stagnují

STRANA 7

Oceňování nemovitostí má svá úskalí

STRANA 8

Správně nastavená cena urychlí prodej nemovitosti

STRANA 9

Pokles cen zlata vede investory mimo jiné i k realitám

STRANA 10

Realitní makléř musí pro klienta pracovat, ne vyčkávat u telefonu

STRANA 12

Sazby hypoték na dosah minim.

STRANA 13

Sazby hypoték opět na 3 procentech. Prolomení rekordů na dosah

STRANA 14

Objem poskytnutých hypoték na 3letém minimu

STRANA 15

Jak využít nízkých úrokových sazeb?

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



www.realitycechy.cz/magazin

realityčechy

REALITNÍ POSTŘEH

Michal Pich (EuroNet Media s.r.o.)

„Ještě před pár lety, když lidé hledali velký byt, měli na mysli hlavně plochu. Dnes o metry ani tak nejde, důležitý je spíše počet místností.“

napsali o nás...

Sazby hypoték se drží mírně nad 3%, banky navíc chystají únorové akční nabídky. Je nejlepší čas na koupi nemovitosti

HYPOINDEX / KRÁCENO / 4. 2. 2014

Koupi nemovitosti nahrávají i jejich klesající ceny. Podle realitního serveru www.realitycechy.cz jsou nyní výhodné zejména

byty o velikosti 1+1 a 3+1. Mírně se navýšila pouze cena u bytů velikosti 2+1. Hypotéky se tak stávají stále dostupnější a pořídít si vlastní nemovitost financovanou hypotékou využívá stále větší množství klientů.



realityčechy

Realitní magazín pro náročné | Česká republika: zdarma, neprodejné | Měsíčník EuroNet Media s.r.o. | Samota 197, Olomouc, 783 01 | tel.: +420 777 775 899
www.realitycechy.cz | Redakce: redakce@realitycechy.cz | Inzerce: inzerce@realitycechy.cz

Společnost EuroNet Media s.r.o. neodpovídá za obsah inzerce. Žádná část z obsahu tohoto magazínu nesmí být kopírována ani jakýmkoli způsobem rozmnožována bez písemného souhlasu.

Přináší nový občanský zákoník více radosti, nebo starostí?

Již v loňském roce jsme vás informovali o plánované novelizaci občanského zákoníku, která vešla v platnost dne 1. 1. 2014. Vzhledem k tomu, že změn týkajících se realitního trhu bylo opravdu hodně, vznikl katastrální zákon č. 256/2013 Sb. o katastru nemovitostí. Současně nabyly účinnosti tři nové vyhlášky: 1) č. 357/2013 Sb., katastrální vyhláška; 2) č. 358/2013 Sb., vyhláška o poskytování údajů z katastru nemovitostí; 3) č. 359/2013 Sb., vyhláška o stanovení vzoru formuláře pro podání návrhu na zahájení řízení o povolení vkladu.

Všechny informace uvedené v katastru nemovitostí jsou zásadní a směrodatné. Osoba, jež má zde právo k nemovitosti zapsáno, má přednost před tou, která tuto skutečnost (př. koupě majetku) příslušnému úřadu neuvedla. Ode dne zápisu je vlastník (případně osoba s jiným druhem práva k dané stavbě) veřejně známý a v dobré víře je evidovaný stav považován za odpovídající skutečnosti.

Pokusům o falešné převedení nemovitosti je konec

S příchodem nového roku je těžší převést na sebe nemovitost bez vědomí vlastníka. To zajišťuje tzv. hlídací pes. Jedná se o novou placenou službu katastrálního úřadu upozorňující na jakékoli změny u nemovitostí, které jsou součástí majetku uživatele služby. Informace jsou klientům předávány prostřednictvím emailu, SMS či datové schránky. To vítají primárně osoby s trvalým bydlištěm v České republice, které ovšem žijí dlouhodobě v zahraničí.

Jistou nevýhodou ovšem tvoří prodloužení vkladového řízení. Katastrální úřad totiž může např. vklad povolit nejdříve 20 dní po předání informace majiteli nemovitosti. Běžný vklad se tedy prodlužuje z původních 10 dnů (do konce loňského roku) na minimálně trojnásobek, tzn. jeden měsíc. V případě hypotečního úvěru na lhůtu dvou měsíců. To jsou ale jen ty jednoduché případy.

Miluše Hurtová z realitní kanceláře DESMIN vysvětluje: „Veškeré uhrazené exekuce a následné výmazy práv exekutorů musí být řešeny vkladem se všemi náležitostmi, tj. zejména ochrannou lhůtou 20 dnů pro každé podání vkladu (výmazu). Když vezmeme v potaz, že exekutor může mít na list vlastnictví až 3 zápisy (1. nařízení exekuce; 2. zástavní právo exekutorské; 3. exekuční příkaz k prodeji nemovitosti), vše se neúměrně pozdrží.“

Noční můra realitních makléřů

„Bohužel jsem měla tu čest si jako první vklad vyzkoušet naprostou noční můru všech realitních makléřů,“ dodává Miluše Hurtová a uvádí konkrétní příklad, jehož předmětem byl výmaz exekucí dvou exekutorů a následný vklad na nového majitele. Každý z exekutorů podal návrh na tři vklady. Ve stejnou chvíli bylo na katastru nemovitostí



šest vkladů (výmazů práv exekutorů). Samotný zápis vlastnictví kupujícího je v pořadí až sedmým vkladem, přičemž každý má svoji ochrannou lhůtu, což v praxi znamená 20 dnů x 7 vkladů.

Vzhledem k tomu, že oba exekutoři nepodali žádost o výmaz v souladu s novými pravidly katastru nemovitostí, první návrhy byly po uplynutí lhůty 20 dnů zamítnuty. Ostatní vklady se automaticky přešly zamítnutím jiného návrhu. Od 6. ledna 2014 je list vlastnictví nemovitosti bez jakékoli změny. „S obavou sleduji několikrát za týden lhůty, vč. přerušení řízení u 7 vkladů. Žádná kompetentní osoba na katastru není schopna říct, kdy bude poslední vklad zapsán,“ sděluje Miluše Hurtová z realitní kanceláře DESMIN.

Na otázku kupujícího, kdy se stane majitelem nemovitosti, nedokáže momentálně nikdo odpovědět. Pokud nedojde ke změně legislativy, budou nemovitosti s exekucí neprodejně. „Argumentace, že výše uvedená změna (upozornění účastníků v ochranné lhůtě) má zamezit podvodům kolem prodeje nemovitostí, je pěkná. Za praktičtější

a rychlejší krok bych ovšem považovala ověření podpisů vkladu přímo na katastru nemovitostí. Svůj účel by to splnilo, navíc by se ušetřilo bez pěti minut rovných 20 dnů,“ uzavírá Miluše Hurtová.

Složitě a navíc drahé

S fungováním České republiky je neodmyslitelně spojená mnohá nadbytečná byrokracie, která v souvislosti s novým katastrálním zákonem stojí stát výrazně víc peněz. Ročně dokonce přes 50 milionů korun, což přiznal Karel Štencel z Českého úřadu zeměměřického a katastrálního. Příčinou je korespondence u beznávrhových vkladů či exekucí. U těch je náročnější doručení úředních dopisů, proto se přistupuje k alternativním způsobům.

V současné chvíli usiluje Český úřad zeměměřický a katastrální o úpravy zákona, které by měly vést mimo jiné i ke snížení nákladů jednotlivých řízení.

» Hana Muchová



” S příchodem nového roku je těžší převést na sebe nemovitost bez vědomí vlastníka. Toto zajišťuje tzv. hlídací pes. Jedná se o novou placenou službu katastrálního úřadu upozorňující na jakékoli změny u nemovitostí, které jsou součástí majetku uživatele služby.

S fungováním České republiky je neodmyslitelně spojená mnohá nadbytečná byrokracie, která v souvislosti s novým katastrálním zákonem stojí stát výrazně víc peněz. Foto redakce

Ceny bytů v roce 2014 stagnují

CENY BYTŮ

Stabilní. Tak by se dala okomentovat situace na trhu s byty v České republice v prvních třech měsících letošního roku. Ceny bytů se od konce roku 2013 téměř nezměnily. Neovlivnily to ani začínající akční nabídky bank, které poskytují úvěry na bydlení.

Malé byty kategorie 1+1 a 1+KK od začátku roku zlevnily o 0,82 %. Průměrná cena se od konce loňského roku snížila z 832 371 Kč

na 825 520 Kč, což odpovídá částce 6 851 Kč. O něco více ztratily středně velké byty 2+1 a 2+KK. Ty jsou aktuálně v průměru o 11 427 Kč levnější než na konci roku 2013. Momentálně se dá běžný byt 2+1 v ČR pořídit za 1 158 964 Kč. Před rokem to bylo o 41 592 Kč méně. Velké byty 3+1 a 3+KK si svoji hodnotu od začátku roku drží. Jejich cena je v porovnání s koncem prosince 2013 nižší jen o 1 156 Kč, což odpovídá poklesu ve výši 0,09 %. Průměrný byt 3+1 se dá v současnosti pořídit za 1 319 742 Kč.

Z dlouhodobého pohledu jsou ceny bytů v ČR stále velmi dostupné. V počátcích ekonomické recese (září 2008) byly ceny bytů o třetinu vyšší

než nyní. Průměrný byt 1+1 se dal pořídit v roce 2008 za 1 253 507 Kč (březen 2014: 825 520 Kč). Cena průměrného bytu 2+1 se nabízela v téže době za 1 714 553 Kč (březen 2014: 1 158 943 Kč) a byt 3+1 bylo možné před pěti a půl lety pořídit za 2 121 617 Kč (březen 2014: 1 319 742 Kč).

V rámci dostupnosti bydlení je nutno připočítat také „úvěrový faktor“ zohledňující výši úrokových sazeb. V srpnu 2008 byla průměrná sazba hypotečního úvěru v ČR 5,82 %, což je téměř dvojnásobek oproti aktuální sazbě 3,08 %. Stále tedy platí, že je nyní velmi dobrá doba pro pořízení vlastní nemovitosti. » Lucie Mazáčová



Z dlouhodobého pohledu jsou ceny bytů v ČR stále velmi dostupné. V počátcích ekonomické recese (září 2008) byly ceny bytů o třetinu vyšší než nyní. Foto redakce

Čemu by pomohlo snížení DPH na bydlení?

LEGISLATIVA

Několik zemí EU má sazbu DPH na bydlení ve výši 3 % nebo 5 %, někde je bydlení od DPH zcela osvobozeno. Proč má Česká republika sazbu 15 %, a to navíc v období, kdy se tuzemské stavebnictví nachází ve špatném stavu?

Dvanáct států Evropské unie má nižší sazbu DPH než Česká republika, kde tato činí 15 %. Aplikování snížené sazby DPH na bydlení, byť jen na přechodnou dobu, než se české stavebnictví pozvedne, by

mohlo pomoci k oživení ekonomiky a zaměstnanosti. V rámci EU by nižší sazba nepředstavovala nic neobvyklého – např. Polsko aplikuje sazbu 8 %, Rumunsko 5 %, Francie 5,5 % a Lucembursko 3 %. Na Maltě a v Portugalsku je bydlení od daně osvobozeno.

„Pokud by například nové byty byly v ČR zatíženy sazbou DPH ve výši 5 %, cena průměrného bytu, který máme v nabídce, by klesla o čtvrt milionu korun,“ konstatuje Evžen Korec, generální ředitel a předseda představenstva společnosti Ekospol.

Primárně mladé páry by mohly uvítat dostupnější bydlení. Větší poptávka po vlastní nemovitosti by dala

práci stavebním firmám a jejich zaměstnancům, kteří se v opačném případě připojí k žadatelům o sociální dávky.

Stavební činnost v České republice klesla v loňském roce o 8,3 %. V porovnání se situací, která panovala před krizí v roce 2008, byl propad stavební produkce o 25,1 %. Predikce pro rok 2014 není potěšující, navzdory mírnému růstu ekonomiky se ve stavebnictví odhaduje další pokles. Podle výzkumu z prosince 2013 plánovala jedna čtvrtina stavebních firem letos propouštět, dalších 16 % z dotazovaných nebylo rozhodnuto. » Hana Muchová



NASTARTUJTE KARIÉRU REALITNÍHO MAKLÉŘE

SE SEMESTRÁLNÍM STUDIEM OD COLDWELL BANKER



ZÍSKÁTE DOŽIVOTNÍ CERTIFIKACI
REALITNÍHO MAKLÉŘE



MÁTE JISTÉ MÍSTO V TÝMU
COLDWELL BANKER



STUDIUM VÁS NESTOJÍ
ANI KORUNU*

Staňte se profesionálním realitním makléřem získáním špičkového vzdělání nebo si otevřete svou vlastní realitní kancelář u prestižní nadnárodní společnosti Coldwell Banker. Začínáme již 25. dubna!

(+420) 603 566 042
UNIVERSITY@COLDWELLBANKER.CZ

WWW.CBUNIVERSITY.CZ

COLDWELL
BANKER

*při uzavření prvního obchodu Vám školné vrátíme

REALITNÍ PORADNA



Správně nastavená cena urychlí prodej vaší nemovitosti

Poptávka po nemovitostech se v České republice za posledních pět let snížila. Tuto skutečnost si plně uvědomují nejen prodávající, ale i kupující. Jen ve výjimečných případech se zájemce nezeptá na slevu z původní ceny nemovitosti. Pokud si je realitní makléř jistý, že se stavba prodá, tak se slevou zpravidla nesouhlasí. Na druhou stranu, u hůře prodejných objektů bývá snížení ceny tím správným stimulem pro realizaci prodeje. V poslední době se toto stalo téměř každodenním koloritem.

Mnohé realitní kanceláře pravidelně proškolují své realitní makléře tak, aby uměli dobře stanovit kupní cenu. Důvodem je prodej nemovitosti v termínu zadaném klientem. Pokud chce totiž prodávající za svoji nemovitost nesmyslně vysokou cenu, tak ji zkušený makléř, který vidí nereálné podmínky, do nabídky nevezme. A to i za cenu, že půjde potenciální klient ke konkurenci.

Zejména realitní makléři s mnoholetou zkušeností tvrdí, že reality nejsou ani tak o velkém počtu nemovitostí, ale o referencích spokojených klientů. Umění prodeje je primárně uměním dobrého náboru, na což mnoho makléřů stále zapomíná a přijímá nemovitosti proto, aby byly „plně vývěsky.“ Běžně se můžete setkat s makléřem, který nabízí jen několik málo realit a je přitom spokojený. Umí totiž nastavit správnou cenu, díky čemuž nemá problém s následným prodejem. Navíc neutráčí zbytečně za inzerci předražených nemovitostí.

S rostoucími náklady realitních kanceláří a zvyšujícími se požadavky klientů se stále více makléřů snaží o maximální efektivitu vynaložených prostředků. Inzerce v některých realitních časopisech je stále velmi nákladná, a proč propagovat nemovitosti, které jsou předražené. Mnohem lepší je tyto finanční prostředky ušetřit a investovat jiným způsobem. Velmi efektivní jsou zpravidla rodinné realitní kanceláře s dlouholetou tradicí. Mají většinou do padesáti nabídek. Ceny jsou nastaveny rozumně, proto nemají nouzi o kupující.

» Lucie Mazáčová



Výběr realitní kanceláře ovlivňují reference

Nabídka realitních kanceláří je díky stále neregulovanému českému realitnímu trhu velmi široká. Ti, kteří zvažují prodej či pronájem své nemovitosti, mají možnost vybrat si kteroukoli realitní kancelář, jež se o jejich nemovitost postará. K rozhodnutí přispívá povědomí o značce dané realitní kanceláře, doporučení blízkých osob nebo rozsah poskytovaných služeb. Na základě čeho si tedy vybrat?

Vlastníci nemovitostí si mohou během několika minut vytípnout vybrané kanceláře a zjistit si, jestli jsou pro jejich účel vyhovující. Mnoho realitních kanceláří má na svých webových stránkách uvedeny nejen informace o společnosti, ale také seznam služeb a výpis inzertních médií. Na těchto prezentují své nemovitosti. Důvodem je jejich specializace, jednu kategorii tvoří např. lokalita. Existují servery zaměřené na trh v rámci celé České republiky (reality.cz) nebo ty, které věnují svoji pozornost vybrané oblasti (realitycechy.cz, realitymorava.cz). Další způsob, jak podpořit prodej, představují realitní portály zaměřené např. na vybranou cílovou skupinu návštěvníků (reality.ihned.cz).

Pro klienty realitních kanceláří jsou ovšem stále nejdůležitější reference. Pokud proběhl v okolí prodej či pronájem nemovitosti, klient

byl spokojený, rád se o tuto skutečnost podělí. Stejně to ovšem funguje i obráceně. Negativní zkušenosti se navíc šíří mnohem rychleji než ty pozitivní. Důležité je tedy vybírat takové realitní kanceláře, které působí na trhu delší dobu a klienti si jejich služby pochvalují.

Velký výběr realitních kanceláří umožňuje klientům také vyjednávání právě v rozsahu poskytovaných služeb či výše provize. Pokud provizi platí prodávající, tak se může v některých případech stát, že se místo několika procent domluví na pevné částce. Stejně je to i s dobou platnosti výhradní smlouvy. I zde ovšem platí, že prodejci zpravidla mnohem lépe rozumí realitní makléř než vlastníci, proto je dobré nechat si poradit. Svěřit nemovitost realitní kanceláři např. na jeden měsíc nemusí mít nejspíš velký efekt.

» Lucie Mazáčová



Michal Maťák
725 933 643

Petr Novák
774 488 593

Bohumil Coufal
608 940 043

Pavla Hružová Donátová
725 933 642

Náš tým je Vám více než k dispozici

- řešíme výkupy nemovitostí
- řešíme oddlužení nemovitostí
- vyplácíme nadstandardní provize
- přijímáme investory a nabízíme zajímavý podíl na zisku

Vypisujeme odpolední seminář ZDARMA a to v Prostějově 26. 3. ; 14. 5. ; 25. 6. ; 10. 9. a 19. 11. 2014 a v Praze 2. 4. ; 4. 6. a 5. 8. 2014, kde se dozvíte veškeré možnosti, jak realitní trh uchopit komplexněji. Přihlásit se můžete na: www.housing-invest.cz/kariera/

Co se na semináři dozvíte:

- 1) Jak se dostat k zajímavým nemovitostem.
- 2) Jak přeměnit vaše informace na peníze.
- 3) Jak řešit zadlužené nemovitosti i v exekuci.
- 4) Jak si prověřit rizikového klienta.
- 5) Exkluzivní online systém na vyhledávání a scoring nemovitostí, vyvíjený několik roků.
- 6) Zdarma získáte aplikaci na hlídání změn na Katastru nemovitostí.

Neváhejte s rezervací, místa jsou kapacitně omezena.



Nebankovní
úvěry

Developerské
projekty

Informační
technologie

Výkup
nemovitostí

Investice do
nemovitostí

Realitní divize
Housing Real

Lukáš Heger:

Realitní makléř musí pro klienta pracovat, ne vyčkávat u telefonu

Lukáš Heger,
I.E.T. Reality

Lukáš Heger začínal pracovat jako makléř v Rakousku. Díky zkušenostem, které nasbíral v zahraničí, dnes inovuje český realitní trh. Jaké kroky podniká v rozvoji I.E.T. Reality, jak motivuje a vede své makléře? Nejen na to jsme se ptali během rozhovoru, který vám teď přinášíme.

? Co vás přivedlo do světa realití?
Můj osobní kariérní začátek byl v Rakousku, kde jsem se dostal do kontaktu s firmou, která se zabývala realitní činností a financemi. V té jsem začal jako mladík pracovat. Po jednom roce mě jako úspěšného makléře roku a jediného česky hovořícího vyslali do České republiky. Zde jsem založil

společnost I.E.T. Reality, v té době s vlastním podílem 20 %. Po dvou letech jsem odkoupil všechny podíly na společnosti a začal firmu řídit sám.

? Vzpomenete si na svůj první obchod s nemovitostí?

Vzpomínám si naprosto přesně, když jsem do firmy I.E.T. Immobilien v Rakousku nastoupil. Mým prvním úkolem bylo obvolat asi osm set čísel od volajících zájemců o byty v obci Guntramsdorf, které zbyly po velké inzertní kampani. Po cca dvou týdnech volání jsem zorganizoval prohlídku, kde jsem prodal první byt. V České republice jsem jako první nemovitost prodal historický objekt.

? Základní myšlenku I.E.T. Reality tvoří zcela nový přístup ke klientům. V čem se odlišujete od konkurence?

Každá realitní kancelář nebo společnost má v zásadě stejnou náplň práce a úkol - zajistit pro své poptávající klienty dostatek nabídek nemovitostí a pro majitele zase tyto klienty. Celou práci obklopují faktory, které se u realitních firem liší. Tyto činitele považuji za podstatné, protože odlišují jednu firmu od druhé. Některé realitní kanceláře jsou potom lepší, jiné horší. Těmito faktory mám na mysli přístup ke klientovi, péči o klienta, profesní a odborné vědomosti makléře, racionální přístup k cenám nemovitostí, právní servis, odborné poradenství a mnoho dalšího. Domnívám se, že novým přístupem naší společnosti je zcela jiný přístup ke klientům, než který nyní praktikuje většina konkurence. Ten, kdo si nestačil všimnout, že se svět realit změnil, za svými soky zaostává. Zlaté realitní doby skončily a začala konečně práce, na kterou jsem byl zvyklý ze zahraničí. Realitní makléř musí pro klienta pracovat, až za práci si zaslouží odměnu. Dnes jsou bohužel realitní makléři stále naučeni vysedávat a čekat na obchod u telefonu. Efektivnější by spíše bylo, kdyby pro klienta pracovali z vlastní iniciativy a profesionálně poskytovali své služby. Naši realitní makléři jsou mnou vedeni právě k práci, ne k pouhému vyčkávaní na lehce nabyté peníze náhodným obchodem. To je základní rozdíl mezi některou konkurencí a naší společností.

” Mít makléře, který je schopen nemovitost nabídnout klientům z databáze, vědět, kde inzerovat a mít možnost dražby či aukce u jedné firmy, je pro klienta nesrovnatelná výhoda.

? Na webových stránkách společnosti uvádíte, že plánujete další rozšíření svých služeb společně s větším pokrytím území ČR. Prozradíte nám, na co se mohou klienti těšit, případně kde se s I.E.T. Reality v budoucnu ještě setkají?

Naše společnost udělala několik zásadních rozhodnutí pro velmi propracovaný systém, jak v dnešní době zajistit poskytování kvalitní služby. Každý klient chce vždy obchod uzavřít rychle a za co nejlepších finančních podmínek. Dále chce plný a bezpečný servis, který k realitnímu obchodu náleží. Proto jsme pro naše klienty udělali spoustu změn. Věřím, že budou velmi přínosné. Naše společnost přešla začátkem tohoto roku na nový realitní software, který nám pomůže lépe tvořit databázi nabídek a poptávek. Tento program bude v nejbližších dnech propojen s nejmodernějšími technologiemi telefonní ústředny, díky čemuž bude každý volající v tomto programu zaznamenán. Tím dojde i ke kontrole naší firmy,

jak se klientovi makléř věnuje. Jedná se o automaticky tvořenou databázi s možností kontroly kvality poskytovaných služeb naší firmy. Tento systém bude navíc generovat i statistiky volajících, což bude podstatný údaj, abychom věděli, kde můžeme efektivně prezentovat a nabízet nemovitosti našich klientů. Další změnou bude spuštění prodeje prostřednictvím elektronických aukcí. Zde bude mít klient možnost, i mimo běžnou nabídku své nemovitosti, nabídnout svůj majetek zájemcům přes internet. Cíl je prodat objekt za co nejlepších tržních podmínek. To vše bude umocněno dalším rozvojem služeb v oblasti veřejných dobrovolných dražeb nemovitostí nebo prostřednictvím elektronické dražby. Dále budujeme možnosti poskytování služeb prodeje pro insolvenční správce, státní instituce nebo i pro velké soukromé firmy. Náš cíl představuje využití obchodních zkušeností z běžné

makléřské činnosti prodeje či pronájmu nemovitostí formou inzerce, prohlídek a zkušených makléřů. To vše chceme zkombinovat s dražbami a aukcemi. Veškeré tyto faktory následně propojíme pomocí IT technologií. Mít makléře, který je schopen nemovitost nabídnout klientům z databáze, vědět, kde inzerovat a mít možnost dražby či aukce u jedné firmy, je pro klienta nesrovnatelná výhoda.

? Jaká máte stanovená vstupní kritéria pro uchazeče, kteří projeví zájem o práci ve vaší realitní kanceláři?

Každý uchazeč o pozici realitního obchodníka musí mít praxi v jakémkoli obchodním oboru. Dále kromě základního kritéria, tzn. středoškolského vzdělání, požadujeme, aby se podrobil vstupnímu testu a prošel základním odborným školením. Tyto semináře provádíme na odborné úrovni prostřednictvím externích firem nebo Asociace realitních kanceláří ČR. Rád dám šanci každému, kdo má chuť pracovat a dále se v oboru rozvíjet. Již několikrát jsem se setkal s makléři, kteří se u nás ucházeli o pozici a byli z konkurenčních kanceláří. Důvody jsou různé, většinou však hledají buď větší a stabilnější společnost nebo přicházejí z frančizové sítě, kde postrádali rodinného ducha firmy. I.E.T. Reality považují za stabilní společnost, která novým makléřům přináší nezkažené jméno, důstojné prostředí, osobní přístup a profesionální rozvoj osobnosti. To vše můžeme nabídnout.

? Velmi diskutované téma posledních několika měsíců je nový občanský zákoník (NOZ). Co si o něm myslíte?

Co na to říci. Vyjádřím se jen k oblasti realit a zprostředkovatelské činnosti. Když jsem se zúčastnil prvního školení na NOZ, myslel jsem si, že zákonodárce nikdy nic nekupoval nebo nic nevládnul. Mohu pouze vyjmenovat pojmy, které nepotřebují žádný můj osobní komentář. Jsou jimi např. koupě na zkoušku, právo lepšího kupce a další. Nikdo se příliš nezabýval novým zněním, když do občanského zákoníku opsal většinu ustanovení zprostředkovatelské činnosti ze zákona obchodního. U nájmu a dalších ustanovení je opět vidět, že české soudy a právní systém budou mít spoustu nové práce. Věřím, že NOZ obsahuje mnoho dobrého, ale je mi upřímně líto, že se tyto zákony nikdy nediskutují s odbornou veřejností. Příklad bych to k tomu, jako bych nyní já začal psát kuchařku pro zdravou výživu.

TRENDY

Ženy dnes kupují reality častěji než muži. Proč?



7.3.2014 - Rezidenční nemovitosti dnes kupují nejčastěji ženy. Druhou příčku obsadily manželské páry a až na třetím místě se umístili muži. Toto odhalil výzkum z let 2011 až 2013. Proč tomu tak je? Důvodů je hned několik.

Analýza developerské společnosti Ekospol ukazuje zlom ve struktuře poptávky po rezidenčních nemovitostech. Jednalo se o téměř sedm set skutečných kupujících, kteří si v období 2011 až 2013 pořídili byt. Z průzkumu vyplynulo, že celých 35 % kupujících jsou ženy. Manželské páry si pořizují nemovitost v 33,33 % případů a muži v 29,5 % případů. V roce 2010 však pořadí vypadalo jinak – první byly páry (39,25 %) a druhé místo patřilo mužům (34,24 %). Ženy si před čtyřmi lety pořizovaly vlastní nemovitost v 26,51 % případů.

„Dlouhodobě registrujeme, že ženy hrají podstatnější roli než muži při samotném výběru bytu určeném ke koupi. Jsou pečlivější a důkladnější ve sbírání informací. Ochoťněji absolvují osobní prohlídky nemovitostí. Ovšem to, že byty nejen vybírají, ale také častěji přímo kupují, je překvapením,“ říká Evžen Korec, vedoucí společnosti Ekospol.

Důvodů, proč se ženy emancipovaly i v oblasti realit, může být několik. Finanční krize oslabila některá mužská odvětví a umocnila tak výše zmíněný trend, kterému se věnoval mimo jiné i jeden z výzkumů Harvardovy univerzity. Výsledky potvrdily, že roste zájem „single“ žen o vlastní nemovitost. Pořízení bydlení upřednostňují dokonce před uzavřením manželství nebo založením rodiny. Je ovšem možné, že muži nechávají stavbu napsat na manželku, a to z různých důvodů. Evžen Korec ze společnosti Ekospol dodává, že by to mohlo souviset s narůstajícím počtem bytů, které se prodaly tzv. na investici.

Dlouhodobě činil podíl bytů koupených na investici 10 % až 12 %, v roce 2012 se zvýšil na dvojnásobek. Rok 2013 přinesl další zvýšení, konkrétně na 30 %. » *Hana Muchová*



Sazby hypoték na dosah minim. Dostupnost bydlení zatím stagnuje

DOSTUPNOST BYDLENÍ

V únoru došlo ke střetu dvou proudů. Zatímco úrokové sazby hypoték dál klesaly a přiblížily se 3 procentní hranici, průměrné ceny bytů po dlouhé době povyskočily o 100 000 Kč vzhůru na 1,73 mil. Kč. Výsledkem těchto protichůdných tlaků je stagnace dostupnosti bydlení.

Index dostupnosti bydlení (IDB)

Index dostupnosti bydlení (všechny byty, celá ČR, 70 % LTV) v únoru po přepočtu průměrných příjmů domácností* stagnuje na 30,3 procentech (index 85% LTV: 30,8 %, index 100% LTV: 34,2 %*).

V únoru došlo ke střetu dvou proudů. Zatímco úrokové sazby hypoték dál klesaly a přiblížily se 3 procentní hranici, průměrné ceny bytů po dlouhé době povyskočily o 100 000 Kč vzhůru na 1,73 mil. Kč. Výsledkem těchto protichůdných tlaků je stagnace dostupnosti bydlení. Hlavní index dostupnosti bydlení (IDB), který vyjadřuje, jak velkou část průměrného čistého příjmu domácnosti spolknou splátka hypotéky, aktuálně činí 30,3 %.

V porovnání se stejným obdobím loňského roku je tedy dostupnost bydlení o 0,8 % lepší. V únoru 2013 vykazoval Index dostupnosti bydlení hodnotu 31,1 %. Mnohem zajímavější srovnání 5 let nazpět, kdy jsme začali indexy sestavovat. Tehdy – v únoru 2009 - míra zatížení domácností měsíční splátkou při průměrné úrokové sazbě 5,60 % a ceně bytů 2,12 mil. Kč dosahovala 51 % čistého měsíčního příjmu.

Dostupnost bydlení v krajích ČR

Regionálně nejmenší zatížení hypoteční splátkou vykazuje Ústecký kraj (12,6 %), Moravskoslezský

kraj (18,7 %) a Vysočina (19,9 %). Na opačném konci žebříčku s nejhroší dostupností vlastnického bydlení je hlavní město Praha. Tamní domácnosti na splátku hypotečního úvěru vynaloží 64,2 % svého čistého měsíčního příjmu. Výrazný posun v posledních měsících registrujeme u statistik z Jihomoravského kraje, který se z pohledu míry dostupnosti vlastního bydlení vyšpal z 13. Na 11. pozici. Hůře jsou na tom v tuto chvíli obyvatelé Olomouckého a Královhradeckého kraje.

Index návratnosti bydlení (INB)

Index návratnosti bydlení, který vyjadřuje, kolik násobek čistého ročního příjmu musí průměrná česká domácnost vynaložit na pořízení bytu v předem definovaném standardu, v únoru vzrostl o 3 setiny procentního bodu na 4,54 roku. Jinak řečeno, průměrná česká domácnost by musela na pořízení bytu v ceně 1,73 mil. Kč (průměr ČR za všechny byty) vynaložit zhruba 4,5násobek ročního příjmu.

Mezi regiony s nejlepší návratností bydlení dlouhodobě patří Ústecký kraj, Moravskoslezský kraj a Vysočina. Na opačném konci je potom podobně jako v případě indexu dostupnosti bydlení Královhradecký kraj a Praha.

Sazby po novém roce míří dolů

Aktuální pokles fixních sazeb je přirozeným výústěním změn, které na trhu probíhají. Velké množství kampaní a především plošné snižování úrokových sazeb se obratem promítlo v průměrných nabídkových sazbách hypoték, které se opět přiblížily historickým minimům.

Hypotéky s 5letou fixací a 70% LTV: Index GOFI 70, který měří průměrnou nabídkovou úrokovou sazbu hypoték do 70 % LTV*, klesl v únoru o 7 bazických bodů na rovná 3 procenta. Index se tak znovu přiblížil historickému minimu, kterého dosáhl

loni v květnu, kdy jeho hodnota klesla na 2,97 %. V meziročním srovnání jsou nyní sazby zatím nižší o 17 bazických bodů. Průměr v únoru loňského roku činil 3,17 procenta.

Fixace na 5 let, 85% LTV: Hypotéky do 85 % LTV meziměsíčně zlevnily o 8 setin procentního bodu z lednových 3,28 % na 3,20 %.

Fixace na 5 let, 100% LTV: Menší změnu zaznamenal index hypoték do 100 % LTV (GOFI 100), který z lednových 4,42 % ubral pouhé 3 setiny. Meziročně jsou nyní sazby 100procentních hypoték o 21 bazických bodů níže.

Pro srovnání s indexem reálných cen: Hodnota souhrnného ukazatele HYPOINDEX, který na rozdíl od našich indexů měří průměrnou úrokovou sazbu skutečně poskytnutých hypoték, v posledním měřeném měsíci (lednu) vzrostla o 2 setiny procentního bodu na 3,08 %. Tento posun jsme v souladu s vývojem nabídkových sazeb očekávali. Rozdíl mezi HYPOINDEXEM a indexem GOFI 70 v tuto chvíli činí jednu setinu procentního bodu!

Výhled do nadcházejících měsíců

Stabilně nízké sazby na mezibankovním trhu a rostoucí objemy klientských vkladů, což jsou dva hlavní zdroje, odkud banky čerpají prostředky na úvěrování klientů, poskytují bankám prostor pro zlevnění komerčních úvěrů a vzhledem k nízkému riziku nesplácení hypoték a nízkým rizikovým přírůzkám indexy opět atakují dosavadní minima dosažená v květnu 2013. Vzájemným působením konkurence a vzhledem k tomu, že se do cenových střetů pustily i velké banky, očekáváme, že fixní sazby v březnu budou klesat dále a jako velice pravděpodobně se nám jeví i prolomení dosavadních minim. Při stagnaci cen bytů je pravděpodobné i další mírné zlepšení dostupnosti bydlení. » *Luboš Svachna*

Sazby hypoték opět na 3 procentech. Prolomení rekordů na dosah

Průměrné úrokové sazby hypoték klesly v únoru na tři procenta a znovu atakují historická minima z loňského května, jak vyplývá z aktuálních statistik makléřské společnosti GOLEM FINANCE. Hlavní index GOFI 70 klesl během února téměř o desetinu procentního bodu.

Velké množství kampaní a především plošné snižování úrokových sazeb se obratem promítlo v průměrných nabídkových sazbách hypoték. Index GOFI 70 klesl v únoru o 7 bazických bodů na rovná 3 procenta. Index se tak znovu přiblížil historickému minimu, kterého dosáhl loni v květnu. V meziročním srovnání jsou nyní sazby zatím nižší o 17 bazických bodů.

Hypotéky do 85 % LTV meziměsíčně zlevnily o 8 setin procentního bodu na 3,20 %. Menší změnu zaznamenal index hypoték do 100 % LTV (GOFI 100), který z lednových 4,42 % ubral pouhé 3 setiny. Aktuální pokles fixních sazeb je přirozeným výústěním změn, které na trhu probíhají. Česká spořitelna deklarovala zájem o dosažení 30 % tržního podílu v oblasti nově poskytovaných hypoték a tomu také uzpůsobila cenovou strategii. Stabilně nízké sazby na mezibankovním trhu a rostoucí objemy klientských vkladů poskytují bankám prostor pro zlevnění komerčních úvěrů a vzhledem k nízkému riziku nesplácení hypoték a nízkým rizikovým přírůzkám indexy opět atakují dosavadní minima dosažená v květnu 2013. Vzájemným působením konkurence a vzhledem k tomu, že se do cenových střetů pustily i velké banky, očekáváme, že fixní sazby v březnu budou klesat dále.

Vývoj úrokových sazeb na mezibankovním trhu

Imunní vůči konkurenčním tlakům i nadále zůstávají úrokové sazby hypoték s variabilní úrokovou sazbou. Index průměrných variabilních sazeb do 70 %

LTV navázaných na měsíční PRIBOR (GOFI 70 VAR) již 3 měsíce v řadě stagnuje na úrovni 2,55 %.

Rozkol mezi nabídkovými a realizačními sazbami?

Vedle indexů GOFI, které měří průměrné nabídkové sazby, mapuje ceny hypoték také ukazatel HYPOINDEX, jehož hodnota odráží průměrnou úrokovou sazbu reálně poskytnutých hypoték. HYPOINDEX do nedávna s časovým odstupem kopíroval vývoj indexu GOFI 70. V těchto měsících se však pohyby obou indexů rozcházejí. Zatímco nabídkové sazby od začátku roku klesají, HYPOINDEX v lednu vzrostl o 2 setiny procentního bodu na 3,08 %. Tato skutečnost však má jednoduché a logické vysvětlení.



Imunní vůči konkurenčním tlakům i nadále zůstávají úrokové sazby hypoték s variabilní úrokovou sazbou. Foto redakce

V únoru si banky spravily chuť. Sazby míří na rekord

Tuzemské banky v letošním únoru poskytnuly 5842 hypoték v celkovém objemu 9,519 mld. Kč*, takže průměrná výše hypotečního úvěru činila v únoru 1 629 452 Kč, jak vyplývá ze statistik serveru hypindex.cz, který dlouhodobě monitoruje počty a objemy reálně sjednaných hypoték.

Meziročním srovnáním objem i počet poskytnutých hypoték rostl o více než 10 procent, v meziměsíčním srovnání objem vzrostl dokonce o 2,5 miliardy korun, což v procentuálním vyjádření znamená nárůst o 37 %.

Vysvětlení skokového nárůstu jak objemu, tak počtu poskytnutých hypoték je nasnadě. V lednu trh poznávanou výrazně ochlazení obchodních aktivit bank související s implementací nového občanského zákoníku. Objem poskytnutých hypoték také díky tomu klesl na 3leté minimum, když celková suma nedosáhla ani 7 miliard korun. Během února se již situace stabilizovala, banky se vrátily do starých kolejí, začaly hýbat s úrokovými sazbami, spustily nové kampaně a výsledkem je suma hypoték přesahující 9,5 mld. Kč, a nový únorový rekord.

Podobně jako v předchozích letech hraje důležitou roli

v interpretaci zveřejňovaných dat faktor refinancování. Vzhledem k nižšímu refinančnímu potenciálu odhadujeme podíl refinancování pro letošní rok zhruba na úrovni 31 %. Po očištění zveřejněných dat o „recyklované hypotéky“ objem nových hypoték činí 11,4 mld. Kč, což je více než v loňském roce.

Sazby prolomí loňská minima

V únoru došlo k potvrzení naší predikce, kdy jsme na základě vývoje indexu nabídkových úrokových sazeb (GOFI 70) předpovídali, že průměrná úroková sazba reálně sjednaných hypoték klesne ke 3 procentům. Hodnota ukazatele HYPOINDEX aktuálně činí 3,01 % (m/m - 0,7 p.b.). Nabídkové sazby však i nadále klesají, index GOFI 70 již prolomil historická minima a to samé čeká podle našeho názoru i HYPOINDEX. Ten svého minima - 2,95 % dosáhl v červnu 2013 a tento rekord je nyní v ohrožení.

Stavební spoření propadlo

Stavební spořitelny v únoru půjčily svým klientům podprůměrných 2,253 miliardy korun, což je jeden z nejhroších výsledků od ledna 2011. Loni ve stejném období suma sjednaných úvěrů činila 3,03 mld. Kč, meziroční pokles v objemu sjednaných úvěrů tak činí

Lednový průměr ukazatele HYPOINDEX odráží cenu hypoték rozjednaných v loňském prosinci, kdy se nabídkové sazby podle našich dat pohybovaly na úrovni kolem 3,1 %.

Klesající sazby pomáhají k vlastnímu bydlení

Pokles úrokových sazeb hypoték v kombinaci s pětávkově příznivými cenami nemovitostí znamená excelentní úroveň dostupnosti bydlení v ČR. Hlavní index dostupnosti bydlení (IDB), který ilustruje míru zatížení rozpočtů domácností hypoteční splátkou, v únoru stagnoval na 30,3 %. Jinými slovy, průměrná česká domácnost v tuto chvíli vynaloží na splátku hypotéky, jejíž výše odpovídá průměrné ceně bytů v ČR (1,73 mil. Kč), necelou třetinu čistého měsíčního příjmu. Před pěti lety, kdy jsme tato data začali shromažďovat, index dosahoval hodnoty 50,9 %.

» *Luboš Svachna*

26 %. Největší část ze zmíněných 2,3 mld. Kč tvoří podíl Českomoravské stavební spořitelny (ČMSS) s 1,22 mld. Kč. S odstupem následuje Raiffeisen stavební spořitelna s 0,45 mld. Kč. Stavební spořitelna České spořitelny (0,36 mld. Kč) Modrá pyramida (0,17 mld. Kč) a Wuestenrot stavební spořitelna (0,06 mld. Kč).

Trh financování bydlení

Společně hypoteční banky a stavební spořitelny v prvních dvou měsících letošního roku sjednaly úvěry na bydlení v celkové hodnotě 21,7 mld. Kč, přičemž poměr hypoték a úvěrů ze stavebního spoření je zhruba 1:3 ve prospěch hypoték. Podle našeho prvotního odhadu, který budeme v průběhu roku korigovat, by letos objem sjednaných hypoték mohl dosáhnout zhruba 150 miliard korun a produkce stavebních spořitelen, pokud byl únor pouze výkyvem, by se díky stabilizaci prostředí mohla přiblížit 50 miliard korun. V celkovém souhrnu letošní rok představuje potenciál cca 200 miliard korun, přičemž v tomto odhadu je započtena také produkce bank neposkytujících svá data Ministerstvu pro místní rozvoj ani hypindexu (mBank, Oberbank, WSPK, Fio banka).

» *Ing. Libor Ostatek, Golem finance s.r.o.*
*Pozn. ve statistikách nejsou započteny hypotéky mBank, Oberbank, WSPK, Fio banky

Nová zelená úsporám 2014 startuje již v dubnu. Přerozdělí se 1,9 miliardy

ZELENÁ ÚSPORÁM

Jak jsme vás již informovali, vláda potvrdila pokračování programu Nová zelená úsporám, který je určen ke snižování energetické náročnosti rodinných domů. Potěšující je, že se rozdělí 1,9 miliardy Kč, což je přibližně dvojnásobek částky, která se do úprav investovala v loňském roce. Co je pro získání dotace potřeba udělat a na co si dát pozor?

Podmínky Nové zelené úsporám se příliš nemění, zůstávají tři kategorie: A) snižování energetické náročnosti stávajících rodinných domů; B) výstavba rodinných domů s velmi nízkou energetickou

náročností; C) efektivní využití zdrojů energie. Z výše uvedeného vyplývá, že se podpora týká výhradně rodinných domů. Ministerstvo životního prostředí se dohodlo s Ministerstvem pro místní rozvoj na tom, že výzva pro bytové domy a objekty veřejné služby bude realizována nejdříve v roce 2015.

Administrátorem programu Nová zelená úsporám je Státní fond životního prostředí ČR (SFŽP). Žádosti o dotace je možné podávat od 1. dubna do vyčerpání alokace, nebo nejpозději do 31. října 2014, a to elektronicky prostřednictvím online formuláře. Ten je zpřístupněn na internetových stránkách novazelenausporam.cz. Změnila se však lhůta pro písemné doložení podkladů na SFŽP. Nově na to mají žadatelé

tři dny od elektronického podání žádosti, proto se jí nevyplatí vyplňovat spekulativně.

Kladné vyřízení dotačního titulu ještě neznamená konečné získání finančních prostředků. Ty jsou vždy vypláceny zpětně. Pozornost je nutné věnovat nejen veškerým podkladům, ale také samotné realizaci prací, tzn. postupovat v souladu s projektovou dokumentací. V opačném případě se jedná o porušení podmínek dotace, což znamená vyplacení jakékoli finanční podpory.

Důležité je upozornit, že na úpravu, která již byla v minulosti financována některým z programů ministerstva, státního fondu nebo dalších veřejných zdrojů, nelze žádost uplatnit. » *Hana Muchová*

Objem poskytnutých hypoték na 3letém minimu

Banky v letošním lednu poskytly prostřednictvím hypoték a úvěrů ze stavebního spoření 10 miliard korun. Více než polovinu tvoří hypotéky (7 mld. Kč), zbývající 3 miliardy si připsaly stavební spořitelny. Pod 7 miliard objem poskytnutých hypoték klesl naposledy v lednu 2011.

Hypoteční trh

Hypoteční banky v letošním lednu poskytly 4225 hypoték v celkovém objemu 6,964 mld. Kč. Průměrná výše úvěru aktuálně činí 1 648 220 Kč, vyplývá ze statistik serveru hypindex.cz, který dlouhodobě monitoruje počty a objemy reálně sjednaných hypoték. Leden zpravidla patří mezi obchodně nejslabší měsíce roku, jak ostatně naznačuje následující graf, nicméně zmíněných 7 miliard poskytnutých hypoték znamená výrazný pokles jak v meziměsíčním (y/y -49 %), tak meziočím srovnání (y/y -17 %). V lednu 2012 a 2013 hodnota sjednaných úvěrů dosahovala 9,2 resp. 8,4 miliard korun, naposledy hodnota sjednaných hypoték klesla pod 7 miliard v lednu 2011.

Tento meziočím pokles má však docela jednoduché vysvětlení a tím je nový občanský zákoník a změny na katastru nemovitostí, které banky musely implementovat do svých interních procesů a úvěrové dokumentace. V tuto chvíli velká část bank má hlavní integrační vlnu již za sebou a hypotéky začínají znovu aktivně nabízet, takže v únoru očekáváme nárůst sumy sjednaných obchodů zhruba na úroveň loňského roku, tedy 8 – 9 miliard korun.

Stejně jako v předchozích letech bude mít letos velký vliv na objemy poskytnutých hypoték refinancování. Podle našeho výpočtového modelu v letošním roce však bude končit fixace zhruba 100 000 hypoték, což je výrazně méně než v loňském roce, a tím se zmenší i počet hypoték, které bude možné refinancovat. Díky menšímu finančnímu potenciálu

proto očekáváme pokles podílu refinancování z loňských 36 % na 31 %. Přesná čísla by měla v průběhu letošního roku zveřejnit Česká národní banka, která konečně začala data o refinancování od jednotlivých bank sbírat.

Sazby opět zamíří ke 3 procentům

Průměrná úroková sazba reálně sjednaných hypoték meziměsíčně vzrostla o 2 setiny procentního bodu. Hodnota ukazatele HYPOINDEX aktuálně činí 3,08 %. Tento výkyv směrem nahoru, který jde proti vývoji indexu nabídkových úrokových sazeb GOFI 70, připisujeme výše zmíněnému utlumení obchodní aktivity bank v úvodu roku.

Vzhledem k tomu, že HYPOINDEX (průměrné reálné úrokové sazby) vykazuje vysokou míru korelace s indexem nabídkových sazeb GOFI, očekáváme, že jeho hodnota v následujících měsících bude postupně klesat. Od začátku února snížení sazeb již avizovala např. UniCredit Bank, LBBW Bank, Komerční banka a Fio bank, což se odrazilo v poklesu indexu průměrných nabídkových sazeb (GOFI 70) o 4 setiny procentního bodu na 3,03 %. K tomu je potřeba počítat s tím, že banky na jaře každoročně přicházejí s celou řadou akcí, které budou dále tlačit na ceny hypoték a výsledkem bude podle našeho názoru přiblížení hlavních indexů (GOFI 70, HYPOINDEX) k minimům dosaženým v loňském květnu.

Stavební spořitelny v lednu za 3 miliardy

Stavební spořitelny v lednu půjčily svým klientům 3,01 miliardy korun. Také v případě stavebních spořitelen se jedná o meziočím pokles produkce. Loni ve stejném období suma sjednaných úvěrů byla o 100 milionů vyšší. Nejvyšší tržní podíl si bezpečně drží Českomoravská stavební spořitelna (ČMSS) s 1,81 mld. Kč (60% tržní podíl). Vstup do letošního roku se povedl Raiffeisen stavební spořitelně, která v tomto měsíci poskytla úvěry za 0,75 miliard korun, čímž dosáhla čtvrtinového tržního podílu. Naopak studenější start má za sebou Stavební spořitelna České spořitelny (0,52 mld. Kč; tržní podíl 10 %), Modrá pyramida (0,37 mld. Kč, t.p. = 4 %) a Wuestenrot stavební spořitelna (0,09 mld. Kč, t.p. = 1 %).

Trh financování bydlení

Společně hypoteční banky a stavební spořitelny v letošním lednu sjednaly úvěry na bydlení v celkové hodnotě 10 mld. Kč. V letošním roce očekáváme mírný pokles objemu poskytnutých hypoték a nepatrný nárůst aktivity stavebních spořitelen. Podle našeho prvotního odhadu, který budeme v průběhu roku korigovat, by letos objem sjednaných hypoték mohl dosáhnout zhruba 150 miliard korun a produkce stavebních spořitelen se díky stabilizaci prostředí přiblíží 50 miliardám korun. V celkovém souhrnu letošní rok představuje potenciál cca 200 miliard korun. V tomto odhadu je započtena také produkce bank neposkytujících svá data MMR ani hypoindezu (mBank, Oberbank, WSPK, Fio banka).

» Ing. Libor Ostatek, Golem finance s.r.o.

EKONOMICKÝ RÁDCE



Jak využít nízkých úrokových sazeb?

Úrokové sazby na rekordních minimech jsou brzdou, ale zároveň i příležitostí pro zajímavé produktové inovace. Jaké zajímavé novinky banky představily v loňském roce a s čím by mohly na trh vstoupit letos?

Nováční cyklus se díky rekordně nízkým úrokovým sazbám téměř zastavil. Kolbištěm, kde se banky střetávají se svou nabídkou hypoték, se stala především cena úvěru – výše úrokových sazeb a poplatků. Což se přeneseně promítá v minimu zásadnějších produktových či procesních inovací. Při porovnání nákladovosti vývoje nového produktu a stávající úrovně cen a zohledněním životnosti hypotéky, která se díky refinancování rok od roku zkracuje, totiž berou jakékoliv inovační aktivity velice rychle za své.

Za celý loňský rok jsme v rámci pravidelného monitoringu cenových, produktových a procesních inovací zaregistrovaly 3 zásadnější úvěrové inovace. Pravděpodobně největší přidanou hodnotu z pohledu klienta nabízí Rádceva hypotéka od Raiffeisenbank. Banka v rámci této služby nabízí klientům poradenství při výběru nemovitosti, vyhodnocení technického stavu nemovitosti, poradenství se smluvní dokumentací. Koncept této služby je postaven jako bezpoplatkový, kdy odměna za služby rádce vyplývá z vyjednané slevy z pořizovací ceny, což je jedna z hlavních služeb, kterou Rádceva hypotéka nabízí. Do určité částky je tato odměna dána fixně, nad tuto hranici se o uspořené částku procentuálně dělí klient a rádce.

3 tipy na inovace

Období nízkých úrokových sazeb však nabízí optimální prostředí pro nabídku produktu, díky kterému klient bude těžit ze stávajících nízkých sazeb po co nejdelší dobu splatnosti hypotéky a bance poskytne příležitost pro navázání dlouhodobějšího vztahu s klientem. Vidíme zde 3 zajímavé příležitosti.

Interest-only hypotéka

V případě této hypotéky klient platí buď po časově omezené období, nebo do konce po celou dobu splatnosti úvěru pouze úroky z dlužné částky a jistinu buď začne anuitně splácet po uplynutí smlouveného období, nebo jistinu uhradí jednorázově. Tato hypotéka je zajímavá jednak pro klienty, kteří si chtějí odečíst z daní co největší sumu úroků. Za druhé pro klienty, kteří chtějí a umějí využít stávajícího prostředí nízkých úrokových sazeb úvěrů a volně prostředky

raději investují, než aby je použili na splátku jistiny. A třetí skupinou jsou klienti, kteří potřebují překlenout určitou situaci nebo časové období. Např. při výpadku příjmu jednoho z manželů na rodičovské dovolené a předpokládají, že úvěr budou plně splácet, až budou oba opět vydělávat. V období výstavby se tento typ splácení osvědčil a je na trhu běžný. Samostatný a propracovaný produkt typu interest only na trhu však zatím chybí.

Portfolio hypotéka

Další inovací je portfolio hypotéka, která umožňuje kombinaci více typů fixací případně typů úrokových sazeb (fixní, variabilní) v jedné hypotéce. Tato hypotéka je zajímavá pro klienty, kteří chtějí využít stávajících nízkých sazeb a sazbu by si rádi podrželi na co nejdelší období, ale zároveň si chtějí zachovat určitou míru flexibility. Modelová hypotéka by mohla vypadat například tak, že polovinu částky bude úročena úrokovou sazbou s delší fixací (5 let, 7 let, 10 let) a polovina plovoucí úrokovou sazbou s možností předčasného splacení, kdykoliv a bez sankce.

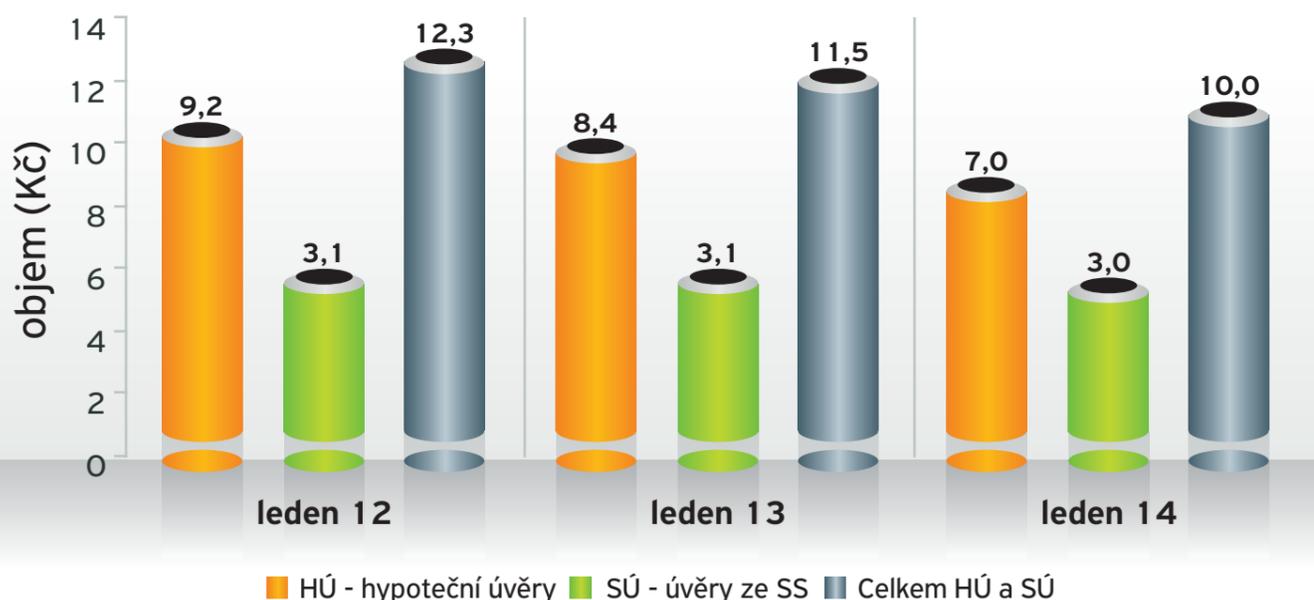
Hypotéka s úrokovým stropem

Nejčastěji se tato služba využívá u hypoték s variabilní sazbou, u které díky úrokovému stropu klient získá jistotu, že po celou dobu splatnosti výše úrokové sazby nepřekročí stanovenou výši např. 5 procent. Tuto inovaci jsme v loňském roce na českém trhu zaznamenali, ovšem nikoliv v případě hypotečních bank, ale u Stavební spořitelny České spořitelny, která období úrokového stropu (CAPU) využívá v případě Hypoúvěru.

Kromě zmíněných inovací současně období vytváří poptávku po produktech či službách, kdy by si klient mohl stávající úrokovou sazbu zarezervovat dopředu. A to jak v případě nové hypotéky, tak u běžících úvěrů, kdy klientům končí fixace třeba až za rok. Tento požadavek již banky umějí řešit, jen je třeba si o tuto službu říci, nebo využít služeb hypotečního specialisty, který dokáže poradit, jak stávajících nízkých úrokových sazeb využít.

» Ing. Libor Ostatek, Golem finance s.r.o.

Financování bydlení - meziočím srovnání vývoje v mld. Kč



Hypotéky pro cizince? Jak kde

FINANCOVÁNÍ BYDLENÍ

Banky uplatňují při financování klientů ze zahraničí rozdílné přístupy. Některé země a jejich občané jsou z pohledu metodiky bank jen těžko profinancovatelní, na druhou stranu například klientům z Ruské federace se přístup k financování v posledních letech zlepšil. Jaká jsou pro cizince hlavní kritéria pro získání hypotéky?

Banky se v přístupu poskytování hypoték cizincům výrazně liší. Nejdůležitějším faktorem ovlivňujícím možnost získání hypotéky je typ pobytu v České republice (přechodný, trvalý) a také to, zda je žadatel občanem Evropské unie a vybraných zemí Evropského hospodářského prostoru, nebo přichází ze země mimo EU. U drtivé většiny bank je minimálním požadavkem alespoň přechodný pobyt v ČR, případně manželství s občanem ČR či cizincem s trvalým

pobytem v ČR. Existují však i země, jejichž občany banky odmítají financovat, případně mají ztížené podmínky pro získání úvěru z důvodu zvýšeného rizika legalizace výnosů z trestné činnosti či financování terorismu.

Ani po nalezení banky, která umí cizince financovat, však nemá žadatel vyhráno. Pro poskytování hypoték mají banky vzhledem k větší rizikovitosti úvěru další omezení, které spočívá např. v maximální výši financovatelného LTV, resp. minimální požadavky na spolufinancování záměru vlastními prostředky. Maximum, které jsou banky ochotny financovat, je na 85 % zástavní hodnoty financované nemovitosti, většina bank má však tento strop posunutý ještě níže.

Neméně důležitý je z pohledu bank při posuzování bonity také příjem žadatele o hypotéku. Většina tuzemských bank požaduje příjmy z České republiky - nejlépe ze zaměstnání, živnostníci mají výrazně nižší šance na získání hypotéky. Příjmy z EU jsou akceptovatelné pouze ze zaměstnání. Příjmy z podnikání ze zahraničí jsou pro většinu bank neakceptovatelné

s výjimkou Slováků. Plusem v případě žadatele o hypotéku je partnerka či partner z České republiky nebo Slovenska. V takovém případě jsou banky výrazně benevolentnější.

Obecně platí, že banky po hypoteční krizi omezily poskytování rizikovějších hypoték. A do této skupiny spadaly i hypotéky pro občany cizích států. V posledních dvou letech pozorujeme mírné zlepšení dostupnosti hypoték pro cizince. Spolu s akvizicemi Sberbank a v nedávné době oznámený odkup LBBW Bank ruskou Expobank se například pootevřela cesta pro snadnější financování klientů z Ruské federace.

I nadále však platí, že hypotéky pro cizince představují pro řadu bank oříšek a schvalování úvěru probíhá v individuálním režimu. Při výběru vhodné banky proto v takových případech doporučujeme využít služeb hypotečního specialisty, který má přehled o nabídkách jednotlivých bank a klientovi poradí nejen s výběrem banky, ale i administrativou související s vyřízením úvěru a vyjednáváním s financující bankou.

» Ing. Libor Ostatek, Golem finance s.r.o.

650 REALITNÍCH KANCELÁŘÍ

Doporučení pro nás není pouze reklamou, ale také velkým závazkem. Naším cílem byla vždy dlouhodobá partnerství. Proto si **vážíme důvěry** každé realitní kanceláře, která se rozhodne pro inzerci nemovitostí na našich portálech **realityčechy.cz** a **realitymorava.cz**. Jen za první tři měsíce letošního roku se pro spolupráci s námi rozhodlo **45 realitních kancelářů**. Je mezi nimi i ta vaše?