



Elektronické dražby obírají realitní makléře o práci! Proč?



více na straně 4 a 5

Rychlý přehled



ÚNOR - BŘEZEN

2015

ÚROKOVÉ SAZBY

HYPOTÉK

70% LTV: ↘ 2,30%

85% LTV: ↘ 2,44%

100% LTV: ↘ 3,42%

INDEX NÁVRATNOSTI

BYDLENÍ: 4,89 ROKU

VÝVOJ CEN BYTŮ

Byty 1+1: 0,40%

Byty 2+1: 1,87%

Byty 3+1: 16,8%

zdroj: realitycechy.cz, golemfinance.cz

■ Je realitní kancelář v centru stále nesporná výhoda?

V dnešní době, kdy se zájemci o nákup nebo prodej nemovitosti stále více orientují na internetové servery, stále ještě v kurzu sídlo realitní kanceláře situované do centra města? Není to spíš hra na prestiž, když se ze srdcí měst lidí vytrácejí a stahují se spíše do obchodních center? *Více čtěte na str. 6*

■ Moderní technologie pomáhají realitním makléřům

Software v realitních kancelářích, to už nejsou jen programy Word a Excel. Čím dál tím víc kanceláří začíná postupně využívat specializované programy, které mají za cíl ulehčit práci realitním makléřům. Vyplatí se ovšem takové programy, nebo je naopak lepší stále trávit čas manuálním vkládáním zakázek na inzertní servery a vedením evidence v tabulkových procesorech? *Více čtěte na str. 7*

■ Zdravé bydlení pro děti i alergiky

O tom, že je dobré zdravě jíst, pravidelně sportovat a odpočívat nikdo nepochybuje. Jaký vliv má ale na lidský organismus prostředí, ve kterém žijeme či pracujeme, už si uvědomuje málokdo. Developerská společnost YIT upozorňuje na zdravotní rizika a komplikace úzce spojené s pobytem ve špatně větraných prostorech. *Více čtěte na str. 6*

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**



GOLEMFINANCE

Služby hypotečního makléře

www.golemfinance.cz

EDITORIAL

„Miláčku, dnes jsem projela tři křižovatky na červenou, ale nikdo mě nezastavil a nepokutoval. Proto jsem si za ušetřené peníze koupila klobouček...“

Vážené dámy, vážení pánové, úspora je výsledek činnosti zvané spoření, pod níž si může každý, s odkazem na výše uvedený vtip, představit něco jiného. Mnoho Čechů má hluboko do kapsy, proto se snaží šetřit peníze, kde se jen dá. Jednou z největších položek v životě je pořízení nemovitosti. Komu by se nelíbilo zaplatit méně až o několik set tisíc za vlastní bydlení?

Lidé se ve větší míře zajímají o dražby i aukce. Považují systém za nepřehledný; často dochází k záměně pojmů „dražba“ a „aukce“. Podle Radka Zahradníka, jednatele společnosti OknoRealit, by mohlo pomoci sjednocení terminologie: „Myslím si, že pojem aukce by měl mít naprosto stejnou váhu jako dražba nebo alespoň vykonavatel (dražebník) by měl, co se týká prodeje nemovitosti, být koncesovaný. Zkuste najít slovo aukce ve slovníku jiných jazyků. Objeví se vám dražba, neboť se v podstatě jedná o to samé.“ Nemovitosti v dražbě/aukci nabízí různé subjekty – dražební společnosti,



exekutoři, stát, města, obce atd. Jak se ale dostat k těm nejzajímavějším? Důležité je vědět, kde hledat. Vy, realitní makléři, jste odborníci v oboru.

Z toho důvodu představujete pro kupující nedocenitelný zdroj informací. Kromě příležitosti na získání nových klientů vás však jistým způsobem mohou dražby/aukce ohrožovat. Jak? Tomu se věnuje hlavní článek březnového čísla magazínu.

Tradičně pro vás portály realitycechy.cz a realitymorava.cz připravují zpravodajství rozdělené na ekonomickou a realitní sekci, přičemž právě realitní oblast posílil nový člen redakce – Petr Vitásek. Dovolte mi jej touto formou přivítat a popřát hodně pracovních úspěchů!

Těšíme se na vás u dalšího vydání časopisu.

» za celou redakci Hana Muchová

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



www.realitycechy.cz/magazin

realityčechy

REALITNÍ POSTŘEH

Marek Novotný (DACHI)

„Největší realitní kanceláře z hlediska četnosti nabídek na trhu mají sídlo v samém centru, zejména v krajských městech, to asi něco znamená.“

napsali o nás...

Levné hypotéky lákají k investicím do bytů čím dál více lidí

HOSPODÁŘSKÉ NOVINY / KRÁCENO / 5. 2. 2015

„Golem Finance a portál REALITYCECHY.CZ plánují zveřejňovat index, který lidem napoví,

zda se jim investice do nemovitosti vyplatí. Index pracuje s daty přímo od investorů - tedy fyzických osob.“



z obsahu

STRANA 4 - 5

Elektronické dražby obírají realitní makléře o práci! Proč?

STRANA 6

Je realitní kancelář v centru stále nesporná výhoda?

STRANA 7

Moderní technologie pomáhají realitním makléřům

STRANA 8

Jaký bude letos trh s úvěry na bydlení?

STRANA 9

Zdravé bydlení pro děti i alergiky

STRANA 10

Levné hypotéky jako protiváha rostoucím cenám bytů

STRANA 11

Průměrný byt za necelých 5 ročních příjmů

STRANA 12

Po lednové pauze hypotéky opět zlevňují

STRANA 13

Hypotéky opět pokořily hranici 10 mld. Kč. V lednu nevídané!



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.

Elektronické dražby obírají realitní makléře o práci! Proč?

Dražby podle zákona 26/2000 Sb., o veřejných dražbách, a dražby občanského soudního řádu (exekutoři) mají nepřekonatelný nabývací titul, a to přechod vlastnictví příklepem. Kromě běžných dražeb existují i dražby elektronické, o které roste zájem.

Dle statistiky získané z centralniadresa.cz, kterou spravuje Česká pošta, stagnuje množství dražeb prováděných dle zákona o veřejných dražbách. V roce 2013 se jich, v období od 1. ledna do 16. března, uskutečnilo 479. Za stejný počet dnů, avšak o rok později, jich bylo 463 (z toho elektronických: 83). V letošním roce jsou hodnoty následující: 484 dražeb (z toho 120 prostřednictvím virtuálního veřejného jednání).

Důvodů, proč je poslední dobou upřednostňováno online prostředí, se nabízí hned několik. V první řadě zde nikdo nemůže spekulovat nad různými tahy (př. nepřevzetí nemovitosti a jiné (ne)legální úkony, které mohou zpochybnit nabytí nemovitosti). Další výhodou je fakt, že o sobě navzájem účastníci licitace nevědí. To poskytuje lepší podmínky především fyzickým osobám, které mají ve srovnání s realitními kancelářemi, popř. jinými společnostmi vykupujícími dražené objekty, nízké šance na koupi.

V dražbách je celý postup řízen zákonem a za dlouhou dobu dražeb prověřeno zákonným procesem. Využívají je např. banky, aby pokryly pohledávky za narůstajícím počtem dlužníků, kterým se nedaří hradit úvěry. Nejen bankovní instituce, ale všichni prodávající se v tomto případě navíc zbavují povinnosti vyhotovení energetického štítku.

Elektronické aukce jsou rychlé a levné!

Oproti tomu aukce mají podobu „soutěže“, kde má vítěz právo podepsat kupní smlouvu. „Dle mého názoru se zde otevírá spousta prostoru pro spekulace prodávajících i kupujících. Na druhou stranu je dovoleno nastavit průběh aukce kreativním způsobem tak, aby byl pro realitní trh atraktivnější. Uvedu příklad - aukce s limitní cenou či podobné procesy, kdy je vykonavatel (dražebník) tvůrcem

pravidel postupu,” uvádí Radek Zahradník, jednatel společnosti OknoRealit.

Elektronické aukce prováděné dle nového občanského zákoníku jsou poměrně populární díky své rychlosti, nízké ceně, průhlednosti a flexibilitě, která často elektronické dražby ve smyslu Zákona o veřejných dražbách, pro svou formální svázanost zakotvenou zákonem, chybí.

Když klient neví, kdo mu poradí?

Jsou mezi námi lidé, kteří by i nemovitost v dražbě/aukci koupili, ale neví, jak postupovat. Doporučuje se investovat čas a najít vhodného odborníka, jenž má s dražbami/aukcemi prokazatelné zkušenosti. „Makléř může pomoci například posoudit cenový odhad nemovitosti, zda souhlasí s aktuálními tržními cenami. Tím pádem doporučí i maximální cenu, za kterou by měl klient nákup stavby uskutečnit. Mezi další úkoly náleží provedení klienta v nepřehledném názvosloví procesů, protože je toho opravdu mnoho. Důležité je rozlišení, jestli hovoříme o aukci, nebo dražbě, podle jakých norem (a s jakým právním výsledkem). Tím bude klient ochráněn před nečekanými situacemi (př. převzetí nemovitosti, očištění listu vlastnictví a převzetí závazků vztahujících se k realitě, kterou v aukci či dražbě koupil),“ uzavírá Radek Zahradník, jednatel společnosti OknoRealit.

» Hana Muchová

ZÁKLADNÍ POJMY:

• **Aukce** - Dobrovolná dražba.

• **Dražba** - Veřejný prodej, při němž se nabízí věc ke koupi většímu počtu osob. Tato věc je prodána udělením příklepu tomu, kdo nabídne více, jestliže se současně zaváže, že splní stanovené podmínky pro tento prodej.



• **Dražba dobrovolná** - Je prováděna na návrh vlastníka předmětu dražby (movité, nemovité věci atd.). Vlastníkem může být oprávněná osoba s předmětem dražby hospodařit na základě zmocnění podle zvláštního právního předpisu. Navrhovatelem dražby může být i likvidátor nebo správce konkursní podstaty.

• **Dražba nedobrovolná** - Je prováděna na návrh dražebního věřitele. Dražebními věřiteli jsou dle zákona věřitelé, jejichž pohledávky jsou zajištěny zástavním právem, omezením převodu nemovitostí nebo právem zadržovacím. Dražba je prováděna i v případě, že pohledávka dražebního věřitele není potvrzena pravomocným soudním rozhodnutím.

• **Dražební jistina** - Dražební jistota.

• **Dražební jistota** - Podmínkou účasti dražby je složení peněžních prostředků nebo bankovní záruky, jejíž výši a termín, do kterého musí být složena dražebníkovi, stanoví dražební vyhláška. Nevydražili účastník dražby předmět dražby, je dražebník povinen dražební jistotu bez zbytečného odkladu vrátit účastníkovi.

• **Dražební věřitel** - Člověk, jehož pohledávka je zajištěna zástavním právem vůči dané (ne)movité věci v dražbě.

• **Dražební vyhláška** - Vyhláška, na základě které dražebník vyhlásí konání dražby, v níž je uvedeno, kdo je dražebníkem, datum a místo konání dražby, popis předmětu dražby, o jakou dražbu se jedná, datum a místo konání prohlídek, nejnížší podání, minimální příhoz, výši, způsob uhrazení ceny dosažené vydražením, lhůtu pro složení dražební jistoty, podmínky odevzdání předmětu dražby vydražiteli.

• **Dražebník** - Dražebníkem může být fyzická osoba zapsaná v živnostenském rejstříku, právnická osoba zapsaná v obchodním rejstříku nebo také příslušný orgán státní správy.

• **Dražitel** - Účastník dražby.



Elektronické aukce jsou poměrně populární díky své rychlosti, nízké ceně, průhlednosti a flexibilitě. Foto redakce

LEGISLATIVA

Stát chystá novou zákon o dani z nabytí nemovitých věcí



V současné době je v připomínkovém řízení novela zákona o dani z nabytí nemovitých věcí. Je v ní obsažena zásadní změna, podle níž by se plátcem daně z nabytí nemovitých věcí nově stal kupující (dosud je plátcem prodávající, kupující je ručitel). Toto opatření může vést ke zdražení pozemků pro developery a posléze i k růstu cen nových bytů. Novela zákona by měla platit od 1. ledna 2016. „Jedná se o zcela nevhodný zásah do stávajících smluv a právního prostředí, které tu fungovalo mnoho let. V předkupních smlouvách (smlouvách o kupních smlouvách budoucích) u pozemků, které se mnohdy uzavírají i na mnoho let dopředu, se totiž uvádí konkrétní cena a předpokládá se, že daň z nabytí nemovitých věcí bude platit prodávající. Nově tak hrozí, že kvůli změně plátcem daně – a při zachování současného znění předkupních smluv – dojde k prodražení pozemků o 4 procenta (sazba daně). Toto zdražení budou muset developři promítnout i v cenách nových bytů. Odhaduji, že to může způsobit nárůst cen nových bytů i v řádu desítek tisíc korun. Za zcela tristní považuji stav, kdy se zde o chystané změně vůbec nemluví a téměř nikdo o ní neví. Je to další případ českého legislativního Kocourkova, kdy se tu zcela nesytematicky mění daňové zákony a narušuje prostředí, které zde fungovalo dlouhá léta,“ říká Evžen Korec, generální ředitel společnosti EKOSPOL.

Podle Tomáše Matrase z realitní kanceláře Matras & Matras se jedná o další zbytečnou úpravu odvodu daní při převodu nemovitosti od roku 2013. „Takovéto nesystémové úpravy daně z převodu narušují stav, který byl obvyklý mezi prodávajícími a kupujícími. Takový zásah povede bohužel ke zdražení nemovitostí,“ dodává. Velká komplikace může nastat např. na Jižní Moravě, kde provize realitním kancelářím standardně hradí kupující. Celkové zatížení při nákupu nemovitostí tak podle Tomáše Matrase může být až 9 % z kupní ceny.

„V neposlední řadě, taková to změna zákona, velmi problematicky zasahuje do oblastí výstavby a budoucích smluv, kdy se tyto smlouvy podepisují i více jak rok dopředu. Je bohužel velmi špatné, že místo toho, aby byla podporována stabilita daňového systému a jistota poplatníku daně, dochází tak často k neuváženým a rychlým změnám, které stabilitu daňového systému spíše borbí,“ uzavírá Matras. » Lucie Mazáčová

Je realitní kancelář v centru stále nesporná výhoda?

REALITNÍ TRH

V dnešní době, kdy se zájemci o nákup nebo prodej nemovitosti stále více orientují na internetové servery, stále ještě v kurzu sídlo realitní kanceláře situované do centra města? Není to spíš hra na prestiž, když se ze srdcí měst lidé vytrácejí a stahují se spíše do obchodních center?

Podle oslovených odborníků ne. V centrech je prý stále vysoký potenciál zákazníků. Na druhou stranu prý dnes klienti nehledají prostory, ale osvědčené a prověřené osobnosti.

„V každém centru je většinou problém s parkováním, ale jinak vidím jen výhody. Také proto naše realitka sídlí přímo uprostřed Brna,“ uvedl Lukáš Heger, majitel brněnské společnosti I.E.T. reality. Důležitou roli podle něj hraje městská doprava. „V blízkosti je nádraží, centrem jezdí tramvaje a lidé přirozeně proudí kolem. Kolem realitní kanceláře denně projde až 34 tisíc lidí a tomu se nákupní centra nevyrovňají. Navíc se tam nedá, na rozdíl od náměstí, vytvořit strhující atmosféra například při koncertech, proto se lidé budou do středu města vydávat i nadále. I když vím, že například v Ostravě to tak nefunguje, po zrušení dopravy přes hlavní nádraží centrum utrpělo,“ doplňuje Lukáš Heger. Podobně to vidí Marek Novotný z olomoucké společnosti Dachí. „Centrum stále kumuluje zajímavý potenciál. Lidé tudy pro-

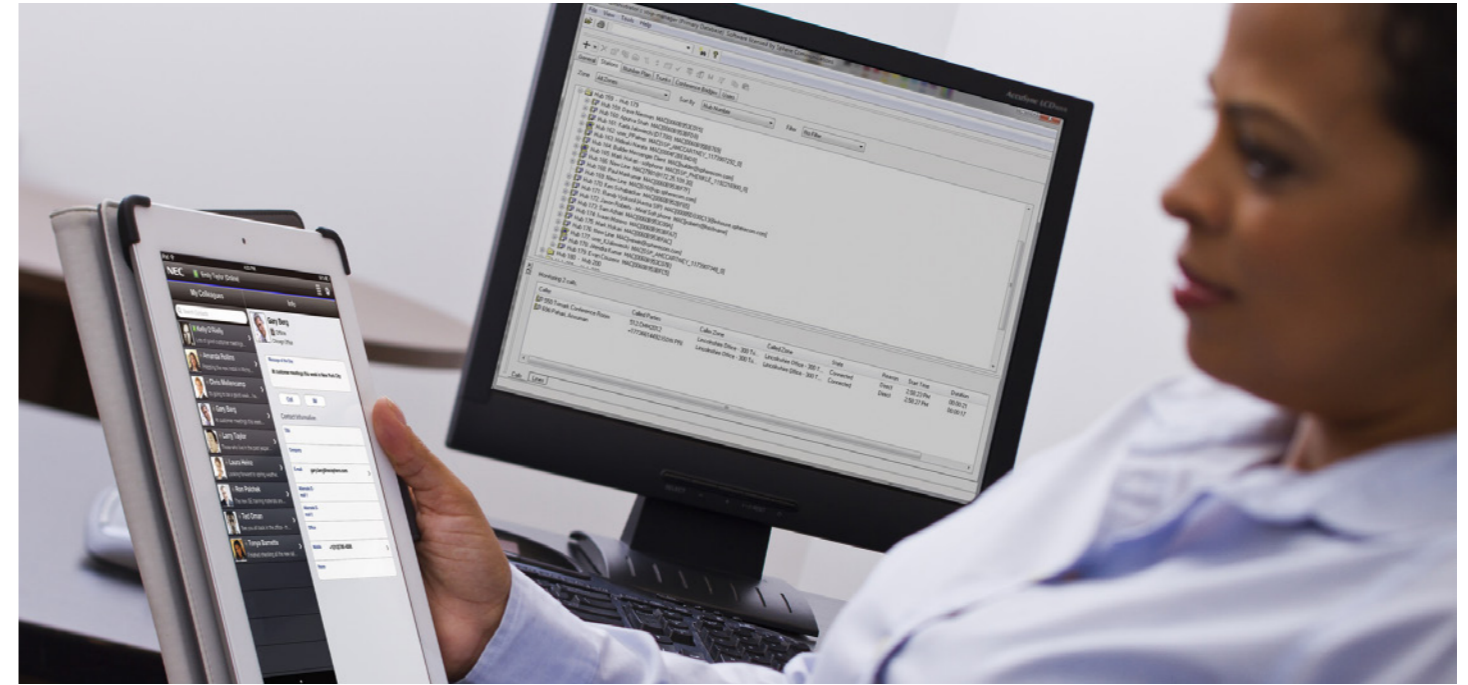
cházejí cestou z práce nebo se jdou jen tak podívat, myslím, že jen tak dvě procenta zákazníků se centru zásadně vyhýbají a raději si smluví schůzku mimo něj. Napadá mě zajímavý postřeh – největší realitní kanceláře z hlediska četnosti nabídek na trhu mají sídlo v samém centru, zejména v krajských městech, to asi něco znamená. A ještě něco - do středu města je to ze všech stran stejně daleko, ale když budu mít realitku na okraji města, budu pro někoho blíže, ale pro jiného nepřijemně daleko,“ vypočítává výhody Marek Novotný.

Jiný názor měl z oslovených odborníků jen Tomáš Kučera, ředitel vzdělávacího institutu Chytrý makléř. „Realitní trh prochází neustálým vývojem. A to i v umístění kanceláře. Ještě v roce 2008 mělo jednoznačný ekonomický smysl, aby byla kancelář na frekventovaném místě s výlohou a vchodem z ulice. Lidé přicházeli do kanceláře jako do obchodu a kancelář tak získávala klienty, tedy prodeje. Dnes je situace jiná. Samozřejmě je prestižnější, má-li realitní kancelář takovéto prostory, ale dnes již není běžné, že klient takzvaně přichází z ulice. Pro dobrou realitní kancelář, která má prostory na kraji města ve 4. patře, není konkurencí špatná realitní kancelář s výlohou a vchodem na náměstí,“ míní Tomáš Kučera. Klienti podle něj dnes vyhledávají kvalitu a nejčastěji makléře – osobnost, se kterou má on či někdo v jeho okolí osobní zkušenost. „Toto nepředčí žádné sebevíc lukrativní prostory. Realitní byznys je o lidech, ne o místě podnikání,“ uzavírá Kučera. » Petr Vitásek



V dnešní době, kdy se zájemci o nákup nebo prodej nemovitosti stále více orientují na internetové servery. Foto redakce

Moderní technologie pomáhají realitním makléřům



Úspora času je jedním z nejčastějších důvodů, proč realitní kanceláře investují do pořízení realitních programů. Foto redakce

Software v realitních kancelářích, to už nejsou jen programy Word a Excel. Čím dál tím víc kanceláří začíná postupně využívat specializované programy, které mají za cíl ulehčit práci realitním makléřům. Vyplatí se ovšem takové programy, nebo je naopak lepší stále trávit čas manuálním vkládáním zakázek na inzertní servery a vedením evidence v tabulkových procesorech?

INZERCE

Mnoho majitelů realitních kanceláří stále trvá na evidenci zakázek v systému, který před mnoha lety zavedli. Využívají k tomu zpravidla Excel, popřípadě některý z podobných programů. Při menším množství zakázek by nemělo být problém vše uhlídat, ale s rostoucí nabídkou může být tento způsob velmi zdoluhavý. Jednou z možností je využití některého specializovaného programu na správu nemovitostí. Nejen, že tím uživatelé dosáhnou přehlednosti, ale také pocítí značné zrychlení některých procesů, například u automatického párování nabídek s poptávkami. Samostatnou kapitolou jsou pak exporty nemovitostí na realitní servery. Zde je úspora času největší. Stačí zadat inzerát jednou a ten se pak dostane přesně tam, kam má.

Jednou z argumentací, proč někteří makléři stále volí vkládání jednotlivých inzerátů na servery manuálně, je jejich špatná zkušenost s následnou editací a mazáním zakázek právě přes realitní programy. Ano, když vznikaly první realitní programy, tak se tyto problémy mohly vyskytovat. V současnosti si dá ovšem každý provozovatel realitního programu velký pozor na to, aby vše fungovalo tak, jak má. Pokud se stane, že k aktualizaci zakázky v programu dojde, ale daný realitní portál tuto informaci o změnu neobdrží, tak se zpravidla chyba velmi rychle nejen najde, ale i opraví a to tak, aby se příště podobná situace neopakovala.

Další problém ovšem bývá s následným přeposláním zakázek z realitního serveru na další. Mnohdy dochází k tzv. řetězení serverů, kdy má jeden provozovatel několik domén a prezentuje tak u realitních kanceláří, že se jejich zakázky zobrazí na více místech najednou. Což ovšem nemusí vždy fungovat. A to není chybou exportního programu, ale daného realitního serveru, který zakázky dále reexportuje. A právě v těchto případech bývá největší problém s mazáním a editací zakázek. Realitnímu makléři se ozve klient, který by si rád koupil nebo pronajal nemovitost, ale ta již delší dobu není v nabídce. Realitní makléř se pak velmi složitě dopravuje až k serveru s neaktuální nabídkou a neví, jak danou nemovitost smazat. Nikdy totiž k danému serveru nedostal přístupová práva pro správu nemovitostí. Vždy je lepší inzerovat pouze na tom serveru, se kterým je sepsána objednávka. Další reexporty tak mohou být v mnoha případech spíše na obtíž než k užítku.

Úspora času je ovšem jedním z nejčastějších důvodů, proč realitní kanceláře investují do pořízení realitních programů. Například zástupci realitního programu Poski REAL spočítali, že vkládání deseti nabídek na deset realitních portálů zabere jednomu realitnímu makléři 700 minut jeho času. Pokud by chtěl udělat stejnou práci a měl k dispozici realitní program, tak by mu to zabralo 50 minut. Při ročním úhrnu jde již o úsporu 520 hodin. Za 520 hodin se dá ovšem udělat mnoho jiné činnosti, např. získat další nemovitosti, věnovat více času novým zákazníkům,

absolvovat vzdělávací či odborná školení nebo si jen vyrazit na výlet. Vladimír Vaněk z Poski REALu také upozorňuje na to, že mnohdy musí těch 520 hodin administrativní práce navíc někdo zaplatit. A při hodinové mzdě 200 Kč jde o náklad ve výši 104 000 Kč ročně. Za pět let se dostáváme již za hranici 500 000 Kč. Realitní programy se ovšem dají poříditi buď jednorázovou platbou, nebo je možné hradit za licenci formou měsíčních poplatků, což je i jedno z nejčastějších řešení.

Michal Pich, ředitel realitního portálu realitycechy.cz a realitymorava.cz k tomu dodává: „Vždy jsme mnohem raději, když jsou k nám data zaslána z realitního programu na úkor manuálního vkládání zakázek. Máme tak větší jistotu, že od makléřů dostáváme data nejen přesně, ale i včas. Nicméně stále si vybíráme, se kterými exportními programy budeme či nebudeme spolupracovat. Již při samotném vytváření exportního můstku často velmi rychle zjistíme, jestli se vše programuje správně, potažmo jak rychle je potřeba schopna řešit případné problémy. V minulosti jsme dokonce byli nuceni s některými provozovateli exportních programů ukončit spolupráci. Nejen, že se u nich objevovaly při exportech zakázek chyby, ale s jejich odstraněním nijak nespěchali. Klientům z řad realitních kanceláří jsme tak doporučili, aby daný program raději používali.“

Každý majitel realitní kanceláře by tak měl velmi pečlivě zvážit, jak bude jeho kancelář fungovat nejen po stránce personální, ale i technické. Při výběru realitního programu proto postupujte obezřetně. Dejte hlavně na reference. A to nejen od zástupců realitních portálů, kteří vám mohou dát zpětnou vazbu na technickou stránku věci, ale také diskutujte s majiteli jiných realitních kanceláří. Realitní program se totiž nedá vyměnit za jiný mávnutím „kouzelného proutku.“ Jde o mnohdy zdoluhavý a složitý proces. » Lucie Mazáčová

TRENDY



Bydlení u vody neláká, ale nouze k němu nutí

Dětské radovánky, možnost rybaření, přísun vody na zavlažování zahrady. Ale také nežádoucí vlhkost, komáři, žabí skřeky, strach z utopení a hrozba zaplavení. To jsou výhody a nevýhody skutečnosti, že jste si pořídili nemovitost na břehu rybníka nebo u řeky.

V době, kdy Češi mívají kromě trvalého bydliště zpravidla i chatu a starali se tak o dvě domácnosti, byla blízkost vodní plochy jednou z podmínek. Chata daleko od vody byla nemyslitelná. Postupem času se ale lidé chat ve velké míře zbavili, začali je pronajímat k dočasným pobytům a sami se smířili s pobytém v aglomeraci. A k vodě jsou nyní spíše odtaženi.

Po povodních v letech 1997 a 2002 se Češi dokonce začali vody bát, pozemky a nemovitosti v záplavovém území se nadlouho staly neprodejnými, zatímco zahrady se začaly zaplňovat umělými bazény a jezírky. Odstup od přírodních vodních ploch si Češi drží doposud. „Hledali jsme nemovitost poblíž Olomouce a přesto, že rybaříme a děti jsou ve vodě jako doma, nechťeli jsme do povodňového území. Situaci jsme vyřešili kompromisem – našli jsme dům v obci, kterou protéká řeka Morava, ale je od domu pět set metrů daleko a navíc je to k nám mírně do kopce. A tři sta metrů na druhou stranu je krásný rybník, necelý kilometr čistá pískovna. Jsme tak trochu jako ve vodním ráji, ale bydlíme v bezpečné vzdálenosti,“ pochvaluje si svůj stav mladá rodina z Olomoucka.

I ten, kdo povodně nezažil, se může dočkat nemilého překvapení. „Koupili jsme dům, za jehož zahradou teče malý potok. Nadšení z toho, že nám poskytne vodu na zalévání zahrádky a manžel – rybář si občas zachytá drobné rybky, záhy vyprchalo. Pojišťovna nám vyměřila vysokou pojistku, protože spadáme do rizikové kategorie a hrozí zaplavení nemovitosti,“ popisuje situaci Jana Svojtíková z jižních Čech.

Podle Petra Korytara z olomoucké realitní společnosti HRK je ale značný počet lidí nucen bydlet i v oblastech, které nejsou před vodou ochráněny. „Po povodních se všichni chtějí stěhovat, ale po roce už zapomínají, situaci zlehčují a říkají, že příště už voda nepřijde. Maximálně vykachličkují místnosti, kde byla voda a cenné věci dají do patra, ale se stavem se znovu spokojí a změnu bydlení neřeší,“ říká Korytar, podle něhož se dnes už prakticky neobjeví klient, který by hledal nemovitost a požadoval, aby byl takzvaně „blízko u vody“.

» Petr Vitásek

Muž, nebo žena? Kdo rozhoduje při nákupu nemovitosti?

Zatímco v obchodě s potravinami určuje obsah košíku zpravidla žena a v prodejně zahradnických potřeb muž, při výběru nemovitosti nejsou role předem dané. Přesto se realitní agenti shodují na tom, že žena spíše vybírá lokalitu, organizuje schůzky a muž je tu od toho, aby zajistil financování.

Ženy mají obecně lepší smysl pro detail, všimnou si toho, co jejich protějšky při prohlídkách nepostřehnou. Muži zase umějí vyhodnotit celkový stav a odhadnout například investice nutné pro úpravy. „Ze své zkušenosti vím, že ženy spíše domlouvají termíny prohlídek, vyhledávají v nabídkách, předkládají partnerům návrhy a teprve když má padnout rozhodnutí, ujímá se jej muž. Ten je pak také zodpovědný za obstarání prostředků, vyřízení hypotéky a spojené papírování, právní služby. Vše kolem financování spočívá na něm, taková je jeho role,“ vysvětluje Pavel Sigmund, majitel olomoucké společnosti Montana reality, který se v branži pohybuje více než deset let a partnerské postupy má za tu dobu dobře vysledované. Jeho slova víceméně potvrzují i další kolegyně: „Podle mě nejčastěji rozhodují o koupi nemovitosti ženy. Když je však nemovitost ve velmi špatném technickém stavu, mívají poslední slovo muži,“ říká Světlana Drongová, majitelka třinecké společnosti Drealty.

Brněnská psychologka Jana Svobodová pak vysvětluje, že způsob, jakým se k výběru nemovitosti staví obě pohlaví, vlastně jen reflektuje přirozené role ve společnosti: „Manžel má zajistit oheň a potravu, žena jí má vhodně upravit a vytvořit podmínky pro odpočinek, nabírání nových sil. Takže chlap přirozeně musí vyzrát, v jaké cenové relaci se bude nemovitost vyhledávat, žena se pak spoléhá na to, že s penězi problém nebude. A muž zase podvědomě očekává, že jeho partnerka vytvoří útulný ráj,“ popisuje Svobodová, podle níž ale bude určitě existovat mnoho výjimek potvrzujících pravidlo. „Není to žádný must, dovedu si představit ženu, která se postará o vše a muž, třeba voják na zahraniční misi, se pak vlastně jen nastěhuje a ani neví, čím vším si při výběru jeho partnerka prošla,“ uzavírá Svobodová.

» Petr Vitásek

Jaký bude letos trh s úvěry na bydlení?



Banky mají i v letošním roce výborně nasazeno a uvidíme, do jaké míry bude letošní rok přepisovat historické tabulky. V našem prvotním odhadu pro letošní rok počítáme s objemem poskytnutých hypoték zhruba na úrovni 158 miliard korun, přičemž v tomto čísle jsou zahrnuty i mBank, Oberbank a WSPK, tedy banky, které svá data portálu hypindex.cz neposkytují. Pro stavební spořitelny bude úspěchem, když za stávajících podmínek a v konkurenci rekordně levných hypoték zopakují výsledek loňského roku, kdy se jim podařilo profinancovat 40 miliard korun.

Kde již k přepisování historických tabulek dochází, jsou úrokové sazby, které neustále padají a to jak podle indexů nabídkových sazeb společnosti Golem Finance (GOFI), tak podle dat serveru hypindex.cz. V obou případech sazby v lednu prohloubily svá dosavadní minima. Titulní index GOFI mapující nabídkové sazby všech bank na trhu klesl na konci ledna na 2,35 %. A téměř identické hodnoty dosáhl nyní ukazatel Fincentrum Hypoindex (FH), který odráží průměr všech v lednu sjednaných hypoték. Vzhledem k vysoké míře korelace mezi oběma indexy a skutečností, že GOFI indexy nabídkových sazeb dál klesají, očekáváme, že i FH v následujících dvou měsících bude vykazovat klesající trend.

Hypotéky ukrajují z příjmů domácností méně než třetinu

Aktuální výsledky dávají tušit, že i letošní rok bude mít co dělat s nadprůměrnými výsledky. Není divu, ekonomika ožívá, úrokové sazby jsou na rekordních minimech, banky lákají na svou hypoteční nabídku všemi prostředky a hypotéky jsou v centru pozornosti médií. Z historického pohledu nebyly podmínky pro pořízení nemovitosti lepší. Index dostupnosti bydlení, který vyjadřuje, jak velkou část čistého příjmu musí domácnost vynaložit na splátku hypotéky, klesl v lednu na 30,3 %. Převáděno na konkrétní situaci: průměrná česká domácnost nyní na splátku hypotéky ve výši 1,81 mil. Kč (=lednový průměr nabídkových cen bytů) vynaloží necelou třetinu svého čistého příjmu. Ekonomicky nejnáročnější je pořízení bydlení v Praze, a to i navzdory nadprůměrným příjmům tamních domácností. Naopak statisticky nejpříznivější situace panuje v Ústeckém kraji, kde index jen těsně překonává hranici 10 % tamních průměrných čistých příjmů.

» Luboš Svčina

Zdravé bydlení pro děti i alergiky

ŽIVOTNÍ STYL

O tom, že je dobré zdravě jíst, pravidelně sportovat a odpočívat nikdo nepochybuje. Jaký vliv má ale na lidský organismus prostředí, ve kterém žijeme či pracujeme, už si uvědomuje málokdo. Developerská společnost YIT, která v Praze staví zdravé a energeticky úsporné byty, upozorňuje na zdravotní rizika a komplikace úzce spojené s pobytém ve špatně větraných prostorech.

Špatný vzduch negativně ovlivňuje zdraví

Vydržet v místnosti s vydýchaným vzduchem je i pro otrlé jedince často utrpením. Nejvíce však trpí děti, senioři, astmatici a osoby citlivé na různé dráždivé alergeny. Ve špatném prostředí na sobě mohou citlivější jedinci pocívat zhoršení zdravotního stavu. Kromě únavy a bolesti hlavy jsou to i problémy dýchacího ústrojí a alergie. Zejména k alergiím a bronchitidám jsou hodně náchylné děti, což potvrzují data z výzkumu Státního zdravotního ústavu. Podle dotazníkového šetření studie HELEN trápí alergické onemocnění 29,7 % dětí. Sběr dat proběhl v 18 vybraných městech České republiky v průběhu let 2011 až 2012 ve spolupráci s praktickými dětskými lékaři a rodiči. Vzorek respondentů zahrnuje 6 503 dětí ve věku 5, 9, 13 a 17 let. Kožním testem se u dětí

prokázaly nejčastěji alergie na pylly (trávy), hned za nimi na roztoče, na další neurčené pylly a dále na plísňe. Na desáté přiče se objevil prach.

Nezdravé prostředí doma i ve školách

Za vznikem alergií stojí také životní styl a pobyt v nezdravém prostředí jak doma, tak ve školách a školách. „Děti v dnešní době málo sportují, více vyseďávají doma u počítače, než aby trávily čas venku na čerstvém vzduchu. V uzavřených místnostech s nedostatečným větráním je ovšem ve většině případů špatná kvalita ovzduší. V našich projektech se proto snažíme vytvářet zdravé prostředí, které považujeme za základ spokojeného domova. V projektu Hyacint Modřany jsme postavili budovu F v pasivním standardu, ve které jsou nové byty vybaveny moderními technologiemi, které zajistí zdravé vnitřní prostředí s dostatkem čerstvého a čistého vzduchu,“ uvádí Marek Kontríš, marketingový manažer společnosti YIT Stavo.

Hladina vlhkosti vzduchu v bytě

Častým problémem domácností je i přílišná či nedostatečná vlhkost v bytě. Ta by se ideálně měla pohybovat mezi 40 – 45 %. Pokud je nižší, vysušuje sliznice – projevuje se například pálením očí a jejich rudnutím. Naopak vyšší vlhkost může zapříčinit vznik plísní, které se mohou šířit po celém bytě. Jejich výtrysk pak mohou mít na svědomí různé respirační obtíže. K zajištění optimální vlhkosti je důležitá pravidelná

výměna vzduchu. Pro mnoho lidí je však nereálné, aby doma pravidelně větrali, když většinu dne tráví v práci nebo ve škole, kde se ke všemu také poťkají se špatně větranými prostory. Otevřenými okny se navíc do bytu dostává prach, pyl a další škodliviny, které mohou být dalšími spouštěči alergických reakcí. I přesto, že přítomnost nečistot v interiéru je patrná pouhým pohledem na zaprášený nábytek, podle dotazníkového šetření alergických onemocnění u dětí v Česku si čističku vzduchu pořídily pouze čtyři rodiny ze zkoumaného vzorku. „Problém špatné vlhkosti a nedostatečného větrání přitom pomůže vyřešit systém řízeného větrání s rekuperací tepla, kterým se vybavují pasivní byty jako například naše budova F v projektu Hyacint Modřany. Jejich obyvatelé mají zajištěn stálý přísun čerstvého vzduchu bez průvanu a nutnosti otvírat okna. Navíc prachové a případně pylové filtry zabrání pronikání nečistot. V pasivních bytech se tak alergikům a astmatikům žije mnohem lépe,“ říká Marek Kontríš.

Nezbytná kontrola hladiny CO2

Zákon o technických požadavcích na stavby uvádí, že pobytové místnosti musí mít zajištěnou dostatečnou větrání a že ukazatelem kvality vnitřního prostředí je oxid uhličitý (CO2), jehož koncentrace zde nesmí překročit hodnotu 1 500 ppm (ppm = parts-per-million; částí na milion). V českých domácnostech v běžných bytech bez nuceného větrání se však často vyskytují hodnoty vyšší, přičemž koncentrace přesahující 5 000 ppm je pro lidský organismus nebezpečná.

» Lucie Mazáčová



Jaký vliv má na lidský organismus prostředí, ve kterém žijeme či pracujeme si uvědomuje málokdo. Foto redakce

REGIONY

Brněnské reality vhodné pro gastronomii: Co čeká střed města?

Centrum Brna zaznamenává v posledních dvou letech četné změny týkající se pronájmů nebytových prostor vhodných pro provoz kavárny, restaurace nebo rychlého občerstvení typu fast food. Poptávka se po těchto nemovitostech mnohonásobně zvýšila, což generuje i různé požadavky klientů.

Ne vždy se daří najít prostor vhodný k tomuto účelu. „Problém u této výměny nájemce je vždy stejný - zájemce o prostory má jiný názor na koncepční řešení restauračního nebo kavárenského provozu, přičemž současný stav nemovitosti neodpovídá designu nové představy,“ uvádí Lukáš Heger, jednatel společnosti I.E.T. Reality a odborník na tento segment realitního trhu.

Vynaložené investice předchozím nájemcem

jsou většinou zmařeny a nový zájemce o prostory nemá velkou ochotu za ně platit. Na druhou stranu se musí brát ohled na skutečnost, že dřívější provozatel vybudoval restauraci po stavební stránce a některé technologie by měly být zachovány. V tomto případě je nezbytná dohoda mezi oběma stranami na finanční kompenzaci.

Dalším problémem dnešního trhu s pronájmami obchodních ploch pro gastronomii je dle Hegera dosavadní způsob využití daného prostoru a jeho změna účelu užívání. Tato procedura vyžaduje pečlivou přípravu investora - vyjádření dotčených orgánů státní správy (hygienu, hasiči, památkový úřad, stavební úřad). Následně nastává stavební a interiérová realizace. Vše je časově náročné a trvá to v průměru 3 až 5 měsíců, během nichž již majitel nemovitosti požaduje úhradu nájemného, a to bez ohledu na fakt, že nájemce ještě nemůže v objektu podnikat a vydělávat na veškeré poplatky. V tomto směru znamená vždy pronájem obchod-

ních prostor pro gastronomii komplikovanou cestu.

Správný výběr nového nájemce a provozu ovlivňuje v pěší zóně chodce. Právě na frekvenci lidí jsou závislí nejen majitelé nemovitostí a jejich příjmy z nájemného, ale i samotní nájemci se svými zisky. V poslední době se podařilo vybudovat na náměstí Svobody středověkou krčmu, kavárnu Pellegrini a nový klub na ulici Zámečnická, jehož otevření proběhne již brzy.

„V příštích měsících se bude realizovat na nám. Svobody výměna několika nájemců. V jednom prostoru vznikne pekařství s posezením. V dalším cukrárna ve vídeňském stylu s letní zahrádkou, která je otočena na jižní stranu náměstí, díky čemuž je zajištěn celodenní sluneční svit,“ prezentuje novinky Lukáš Heger z I.E.T. Reality.

Přáním všech v centru Brna je, aby život ve středě města byl i v budoucích letech příjemný a aby se zde nejen dobře bydlelo, ale i nakupovalo a žilo. » Lucie Mazáčová

REGIONY

V Olomouci je znovu shánka po menších bytech

Dobré hypoteční úročení a kvalitní bytová výstavba. To jsou podle odborníků hlavní důvody faktu, že se v jenom ze čtrnácti českých krajských měst, Olomouci, opět rozhybal trh s menšími byty. V některých lokalitách je po letech znovu problém takové bydlení sehnat. Zároveň začala mírně vzrůstat i cena jednopokojových a dvoupokojových bytů.

„V posledních třech nebo čtyřech letech se v Olomouci projevovala stavební krize, ale nyní se trh

znovu rozjel. Dnes se s trochou nadsázky dá říct, že se prodá všechno, co se postaví. Mohou za to hlavně nízké sazby hypotečních úvěrů, ale také současná kvalitní bytová výstavba,“ všiml si majitel olomoucké společnosti HRK Petr Korytar.

Zapravdu mu dává také další olomoucký znalec poměrů, majitel kanceláře Montana Reality Pavel Sigmund: „Sazby jsou výborné, začínají na 1,69 procenta, to lidi donutilo přemýšlet a leckdo dnes investuje do nemovitosti, aby ji mohl pronajímat. Ceny sice už začaly mírně růst, hlavně u jednopokojových a dvoupokojových bytů, ale stále se nákup a následný pronájem vyplácí. V Olomouci se stále staví nové byty

a i těch starších je zatím dost, a to jak v cihle, tak paneláky.“

Růst cen dokládá i statistika specializovaného portálu realitycechy.cz a realitymorava.cz. U bytů 1+1 se ceny pohnuly směrem nahoru od začátku letošního roku a v každém měsíci se zvedají zhruba o dvě procenta. Průměrná nabídková cena bytu 1+1 byla v únoru na zmiňovaném portálu zhruba 1.145.000 korun. Byt 2+1 se ve stejném období v průměru nabízel za něco více než 1.620.000 korun. Pro srovnání, průměr v celé České republice byl v únoru u bytů 1+1 zhruba 827.500 a u bytů 2+1 těsně přes 1.160.000 korun. » Petr Vításek

Levné hypotéky jako protiváha rostoucím cenám bytů

DOSTUPNOST BYDLENÍ

Průměrná cena bytů v únoru vzrostla na 1,84 milionu korun. V porovnání se stejným obdobím loňského roku jsou nyní ceny o 110 000 Kč výše. Úroveň dostupnosti bydlení navzdory rostoucím cenám bytů zůstává na excelentní úrovni. Pozitivně působí pokles úrokových sazeb hypoték a rostoucí příjem domácností.

Úrokové sazby hypoték klesají již 15 měsíců v řadě. Průměrná nabídková sazba klesla v únoru o dalších 5 setin procentního bodu na 2,30 %. Druhým faktorem pozitivně ovlivňujícím úroveň dostupnosti bydlení v ČR je úroveň průměrných příjmů domácností. Po aktualizaci dat Českého statistického úřadu je patrné, že českým domácnostem se dařilo v roce 2013 o něco lépe a růst příjmů očekáváme i v letoš-

ním roce. V opačném směru však působí rostoucí ceny nemovitostí. Podle aktuálních statistik portálu RealityČechy.cz vzrostla v únoru průměrná cena bytů o 30 000 Kč na 1,84 milionu korun. V meziročním srovnání jsou ceny bytů v tuto chvíli již o 110 000 Kč výše. Výsledkem působení těchto tří faktorů, kde negativně působí pouze růst cen bytů, je meziroční zlepšení úrovně dostupnosti vlastnického bydlení. Index dostupnosti bydlení, který měří, jak velkou část čistého příjmu musí domácnost vynaložit na splátku hypotéky, v únoru dosáhl hodnoty 30,5 %. Oproti stejnému období loňského roku zatížení domácností hypoteční splátkou kleslo o 1 procentní bod. Tehdy při průměrné ceně 1,73 mil. Kč a úrokové sazbě 3,00 % hodnota indexu činila 31,4 %.

Z pohledu jednotlivých regionů České republiky k největšímu meziročnímu zlepšení dostupnosti

bydlení došlo v Královéhradeckém, Libereckém kraji a na Vysočině, kde průměrná cena bytů opět klesla pod 1 milion korun a oproti loňsku je nižší o 120 000 Kč. Na opačném konci je Jihočeský kraj, kde díky nárůstu průměrných cen bytů o 460 000 Kč vzrostlo zatížení domácností o bezmála 6 procentních bodů.

V absolutních číslech nejlepší míru dostupnosti dlouhodobě vykazuje Ústecký kraj (11,4 %), Moravskoslezský (15,5 %) kraj a Vysočina (16,1 %). Naopak největší zátěž pro rozpočet domácnosti znamená pořízení bytu v Praze, kde průměrná cena bytů za posledních 12 měsíců vzrostla o 410 000 a aktuálně činí 4,38 milionu korun. Tamní domácnosti i při vyšších příjmech vynaloží na splátku hypotéky více než polovinu svých průměrných čistých příjmů.

» Luboš Svačina

Průměrný byt za necelých 5 ročních příjmů

DOSTUPNOST BYDLENÍ

Vzhledem k dlouhodobému nárůstu cen nemovitostí dochází u nás k postupnému prodlužování návratnosti bydlení, resp. násobku čistých ročních příjmů, které je třeba k pořízení vybraného bytu. Na celorepublikové úrovni a za všechny byty nyní index návratnosti bydlení dosahuje hodnoty 4,89 roku. Jinými slovy, průměrná česká domácnost by musela 5 let spořit všechny své čisté příjmy, aby si mohla by si pořídit byt v hodnotě 1 837 942 Kč.

Podobně jako v případě indexu dostupnosti bydlení existují mezi jednotlivými regiony ČR velké rozdíly a navzdory růstu celorepublikového průměru jsou v ČR regiony, kde ceny bytů ještě nezačaly růst a index se stále neodlepil od rekordních minim. Jedná se například o Moravskoslezský kraj s průměrnou cenou 0,85 mil. Kč a hodnotou návratnosti bydlení na úrovni 2,57 let.

Opačná situace panuje v Praze, kde během jediného roku průměrná cena vzrostla o 410 000 Kč a index návratnosti bydlení díky tomu vyskočil z loňských 9,47 let na 10,24 roku. Z pohledu lidí uvažujících

o vlastním bydlení statisticky nejlepší dostupnost bydlení nabízí Ústecký kraj s návratností bydlení na úrovni 1,82 roku.

Jak dlouho budou ještě levné hypotéky vykrývat růst cen nemovitostí?

Stávající situace na trhu hypoték nahrává pořízení vlastního bydlení. Hypotéky jsou rekordně levné a mírný pokles sazeb očekáváme i v nadcházejících měsících. Se zpomalujícím tempem poklesu sazeb však bude hrát stále větší roli cena nemovitostí, neboť levnější financování nebude stačit na vykrytí pohybu ceny a tím pádem bude docházet k pozvolnému zhoršování – nárůstu indexu – dostupnosti bydlení.

Stále častěji se naši hypoteční makléři setkávají se záměrem klienta koupit nemovitost a tu dále pronajímat. V případě pořízení nemovitosti za účelem dalšího pronájmu však do rozhodování vstupuje kromě pořizovací ceny a nákladů na financování také potencionální výnosnost pořízené nemovitosti v dané lokalitě. Hodně v tomto směru může napovědět buy-to-let index, pro jehož tvorbu nyní sbíráme data a ověřujeme výstupy. V případě koupě nemovitosti k dalšímu pronájmu doporučujeme spojit síly se zkušeným hypotečním makléřem, který má detailní přehled o nabídkách jednotlivých bank a dokáže klientovi vyjednat nadstandardní podmínky úvěru. » Luboš Svačina

KOMERČNÍ SDĚLENÍ

Monitoringu inzerce dnes nevyužívá jen málokdo



Monitoring soukromé inzerce patří k moderním nástrojům práce dobrého realitního makléře. Dnes jej prakticky využívá odhadem 95 procent českých realitních kanceláří. Ještě v devadesátých letech minulého století si přitom makléři pomáhali takřka otročným způsobem: nakoupili inzertní tisk a zatrhávali si zajímavé inzeráty, jejichž zadavatele pak obvolávali.

V roce 2006 přišla společnost ADOL s převratnou novinkou, automatizovaným monitoringem realitních serverů a následným zasíláním výsledků do e-mailu dle specifických požadavků a nastavení každého klienta. Byla to doba, kdy monitoringu využívala vždy exkluzivně jedna realitní kancelář v určitém regionu. S příchodem dalších společností poskytujících monitoring se ovšem exkluzivita rozmělnila a v současné době používá monitoring soukromé inzerce naprostá většina realitních kanceláří působících na našem trhu.

Lídrem trhu zůstala společnost ADOL Group, která monitoring poskytuje již 9 let. „Standardním prvkem v naší službě je školení v místě klienta,“ řekl ředitel společnosti ADOL Miroslav Somr.

„Školení ukáže, jak vytěžit z monitoringu maximum informací a vyplyne z něj, že není úplně nutné dovolat se někam jako první. Není podstatné, zda je naším klientem velká realitka nebo malá regionální kancelář. Každý, pokud chce a má zájem, si najde to, co lze monitoringem využít. Jen za loňský rok jsme prošli 634 makléři po celé České republice,“ uzavírá Miroslav Somr.



Průměrná česká domácnost by musela 5 let spořit všechny své čisté příjmy, aby si mohla by si pořídit byt v hodnotě 1 837 942 Kč. Foto redakce

HYPOTÉKY



Po lednové pauze hypotéky opět zlevňují

Banky využily dočasného zlevnění zdrojů na mezibankovním trhu a hypotéky v únoru opět skokově zlevnily. 9 ze 14 bank sáhlo do svých úrokových lístků a titulní index nabídkových úrokových sazeb klesl na 2,30%. V porovnání s rokem 2009 jsou nyní sazby na méně než polovičku a rozdíl ve splátce dosahuje několika tisíc korun. Při výtečné bonitě klienta a schopnostech makléře je možné vyjednat hypotéku se sazbou kolem 1,70%.

V únoru již banky na nic nečekaly a po lednové pauze opět výrazně sáhly do svých úrokových lístků. V průběhu uplynulého měsíce 9 bank ze 14 přenastavilo své úrokové sazby hypoték, přičemž ve většině případů došlo ke snížení nabídkových úrokových sazeb. Zlevnění postupně avizovala Wüstenrot hypoteční banka, Expobank, Oberbank, GE Money Bank, Sberbank, Komerční banka, Hypoteční banka spolu s ČSOB a nakonec i Česká spořitelna. Titulní index GOFI 70, který napříč trhem mapuje

vývoj průměrných nabídkových sazeb hypoték do 70% zástavní hodnoty nemovitosti (LTV) v únoru meziměsíčně klesl o 5 setin procentního bodu na 2,30%. Přitom ještě loni v únoru jeho hodnota činila 3,01%. Aktuální meziroční rozdíl 0,71 procenta není nic v porovnání se situací před 6 lety, kdy úrokové sazby šplhaly ke svému druhému maximu a tehdy hodnota indexu dosahovala 5,60%. Nyní jsou sazby ani ne na polovičku.

Převedeno na koruny: zatímco před 6 lety klient s 2 milionovou hypotékou a 20letou splatností zaplatil na měsíční splátce 13 871 Kč, nyní při stejných parametrech a sazbě 2,30 procenta měsíční splátka vychází na 10 404 Kč. Rozdíl v měsíční narostl během uplynulých šesti let na 3 476 Kč!

Ještě větší pokles sazeb evidujeme u hypoték s vyšším LTV. Hodnota indexu GOFI 85 meziměsíčně klesla o 9 setin procentního bodu na 2,44%. Oproti loňskému únoru jsou „85“ levnější o 76 setin. O bezmála celé procento meziročně zlevnila 100% hypotéky, které z loňských 4,39% během 12 měsíců spadly na 3,42%. Kdo by si ještě před 3 roky dokázal představit, že tento typ hypoték se bude prodávat se sazbou hluboko pod 4 procenty?

» Luboš Svačina

zdroj kalkulace: golemfinance.cz

Modelová hypotéka:	únor 2009	únor 2015
Částka úvěru	2 000 000 Kč	2 000 000 Kč
Úroková sazba	5,6 %	2,3 %
Doba splatnosti	20 let	20 let
Měsíční splátka:	13 871 Kč	10 404 Kč
Na úrocích zaplatíte*:	1 329 028 Kč	497 026 Kč
Celkem zaplatíte*:	3 329 028 Kč	2 497 026 Kč

Rozdíl mezi fixní a variabilní sazbou téměř na nule

Rozdíl mezi indexem fixních a variabilních sazeb již dosahuje 2 desetiny procenta. Neuvěřitelné, uvážíme-li, že běžný rozdíl v západní Evropě mezi těmito veličinami dosahuje půl procenta ve prospěch fixních sazeb. Tento úrokový paradox jsme doposud vysvětlovali neochotou bank snížit si marže a aktivněji nabídnout hypotéku s plovoucí sazbou.

Novinkou v tomto směru je vstup Air Bank, která svou nabídku staví na 3leté fixaci a právě plovoucí sazbě, kterou nabízí se sazbou 2,3% (3M PRIBOR + marže 1,97%) a zastropováním na 2,80%.

Cena peněz vzrostla. Jak se to promítne do cen hypoték? Dvěma hlavními faktory, které ovlivňují výši úrokových sazeb je cena, za jakou banky dokážou získat zdroje pro financování hypoték a marže, která z části musí krýt riziko nesplacení hypotéky a zbývající část zjednodušeně představuje pro banku zisk. Po lednovém prudkém výkyvu (zlevnění) ceny zdrojů došlo v únoru k návratu cen zdrojů zhruba na prosincovou úroveň, což by mohlo signalizovat zastavení poklesu úrokových sazeb. Přesto se domníváme, že pokles úrokových indexů a minimálních sazeb bude pokračovat i v březnu.

Objem poskytnutých hypoték totiž v prvním měsíci letošního roku vystoupal na historické maximum a překonal hranici 10 miliard korun, trh roste a banky si budou chtít z koláče ukousnout co největší díl. V rámci pravidelných jarních kampaní budou hledat cesty, jak cenově zaujmout a pokud nepřijdou s něčím zásadně novým, budou muset v rámci konkurenčního boje část ziskové marže oželeť. Jestliže nyní platí, že bonitní klienti mohou s pomocí hypotečního makléře dosáhnout na sazby okolo 1,7 procenta, na začátku léta očekáváme, že se tato hranice posune na úroveň 1,5%.

» Libor Ostatek, Golem finance s.r.o.

Hypotéky opět pokořily hranici 10 mld. Kč. V lednu nevídané!

Banky během lednových dnů poskytnuly hypotéky za více než 10 miliard korun. To se jim nikdy v minulosti nepodařilo. Velmi rychle roste průměrná vypůjčená částka. Lví podíl na rekordních výsledcích mají nízké úrokové sazby a oživení na realitním trhu. S klesající poptávkou se naopak perou stavební spořitelny, jejichž produkce klesla na 11 měsíční minimum.

Hypotéky

Objem sjednaných hypoték v lednu vystoupal na 10,2 miliardy korun. Na leden nevídaný výsledek. Ještě nikdy v minulosti lednový objem poskytnutých hypoték nepřekonal hranici 10 miliard korun. Loni v lednu to bylo necelých 7 miliard Kč a rok před tím – v mnoha ohledech rekordním roce 2013 – to bylo

„jen“ 8,4 miliardy korun. Aktuální výsledky hypoték potvrzují oživení na realitním trhu.

Jedním z faktorů, který táhne výsledky vzhůru je rostoucí výše průměrné půjčené částky. Zatímco v předchozích dvou letech průměr nedosahoval ani 1,65 milionu korun, letos v lednu to bylo 1,73 milionu korun. Příčiny vidíme jednak v nízkých úrokových sazbách hypoték, díky kterým klienti dosáhnou na vyšší částky úvěru a levnější jsou i hypotéky s vyšším LTV, což klienty do jisté míry demotivuje od zapojení vlastních prostředků. Tyto peníze si klienti buď zhodnocují jiným způsobem, nebo si je nechávají v rezervě. A svůj vliv na rostoucí průměrnou půjčenou částku má i obecný nárůst cen nemovitostí a rostoucí prodej bytů v novostavbách, které díky vyšším cenám průměr rovněž zvyšují.

V souvislosti se zveřejněnými výsledky je dobré si uvědomit ještě jednu věc. Zatímco v rekordním roce 2013 se na celkových výsledcích podílelo jednou třetinou refinancování, loni (a letos to bude podobně) postupně klesl podíl „recyklovaných“ hypoték

na necelých 23%. Zbývající ¾ tvoří nově poskytnuté hypotéky. A podle našeho odhadu stále větší podíl v tomto segmentu získávají hypotéky na koupi nemovitosti za účelem dalšího pronájmu (buy-to-let). Bohužel podrobnější statistiky účelovosti, jako mají například ve Velké Británii, u nás neexistují.

Stavební spoření

Stavební spořitelny v lednu půjčily svým klientům 2,86 miliardy korun, což značí další pokles produkce a to jak v meziměsíčním (-19%), tak meziročním srovnání (-5%). Podobně jako v předchozích letech trhu dominuje Českomoravská stavební spořitelna, která se na celkových 2,9 miliardách podílela 65 procenty (1,84 mld. Kč). Na druhé pozici skončila v lednu Raiffeisen stavební spořitelna (0,53 mld. Kč/18% tržní podíl). Třetí je Buřinka (0,273 mld. Kč), za ní Modrá pyramida (0,148 mld. Kč) a pěti uzavírá Wüstenrot stavební spořitelna se 72 miliony Kč.

» Libor Ostatek, Golem finance s.r.o.



Banky během lednových dnů poskytnuly hypotéky za více než 10 miliard. To se jim nikdy v minulosti nepodařilo. Foto redakce

NO LIMIT

Realitní portály **realityčechy.cz** a **realitymorava.cz** nijak nelimitují délku popisu počtem znaků jednotlivých nabídek. Pokud si daný byt, dům, pozemek či komerční nemovitost zaslouží obsáhlý popis, tak má makléř k dispozici nekonečný prostor. Nebojte se říct o vašich nemovitostech víc než ostatní. Chcete se o prezentaci vašich nemovitostí dozvědět víc? Kontaktujte nás 24 hodin denně, jsme tu pro vás: info@realitycechy.cz