



Lidé si na bydlení půjčují čím dál víc

více na straně 4-5



Rychlý přehled



**BŘEZEN
2018**

ÚROKOVÉ SAZBY HYPOTÉK

70% LTV: ↘ 2,35 %

80% LTV: ↘ 2,24 %

85% LTV: ← 2,94 %

90% LTV: ↘ 3,09 %

INDEX NÁVRATNOSTI

BYDLENÍ: 6,52 ROKU

VÝVOJ CEN BYTŮ

Byty 1+1: -1,54 %

Byty 2+1: -0,49 %

Byty 3+1: 3,58 %

zdroj: realitycechy.cz, golemfinance.cz

■ Jak postupovat při výběru bytu

Výběr nejen bytu, ale i jakékoliv jiné nemovitosti, není nic snadného, zejména pro někoho, kdo zatím nemá v této oblasti dostatečné zkušenosti. Existuje ale nějaká ověřená metoda, jak správně postupovat, popřípadě jakým chybám se vyvarovat? Může se to zdát jako nelogické, ale to, co nás zpravidla napadne jako první, nemusí být nejdůležitější. Ano, jedná se o cenu. *Více čtěte na str. 6*

■ Prodej bez realitky, nebo raději s ní?

V České republice je každoročně realizována cca polovina všech prodejů nemovitostí bez účasti realitní kanceláře. Bez realitky je sice jedna z alternativ prodeje nemovitostí, ovšem většina odborníků Obchod s nemovitostmi je oblastí, ve které se každoročně zobchodují miliardy korun. *Více čtěte na str. 7*

■ Rozdíly ve službách realitních kancelářích mohou být významné

V České republice existuje mnoho realitních kanceláří, vesměs s podobnou nabídkou služeb. Jde zpravidla o zprostředkování pronájmu nebo prodeje nemovitosti, prezentaci nemovitostí na internetu, právní služby a následný servis spojený například s předáním nemovitosti, přípravě daňového přiznání, či vyhotovení průkazu energetické náročnosti budovy. Jak se má ale klient správně rozhodnout, která kancelář je pro něj nejvýhodnější, když jsou služby většiny z nich podobné? *Více čtěte na str. 11*

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

Počet nemovitostí k prodeji se výrazně snížil

Vážení čtenáři, také aktuálně hledáte nové bydlení a nemůžete stále najít nic, co by vám vyhovovalo? Nejste sami. Počet nemovitostí k prodeji či pronájmu se za poslední rok výrazně snížil. Mnoho realitních makléřů tak nemá problém s prodejem, ale spíše se získáním nemovitosti do nabídky. Češi chtějí bydlet ve vlastním. Kupující, kteří dříve navštívili např. pouze jeden realitní server nyní vyhledávají na dvou i třech, a to i několikrát denně. Informace o postupném zvyšování úrokových sazeb touhu po rychlém nalezení vlastního bydlení ještě umocňuje.



V aktuálním vydání našeho realitního magazínu se tedy zaměříme na současnou situaci na trhu s novými byty, stejně tak i na sazby hypoték. Pro ty, kteří kupují nemovitost poprvé, poskytneme několik základní rad, jak postupovat. Prodávajícím pak nastíníme, zdali je výhodnější prodej bez realitní kanceláře, nebo naopak za pomoci zkušeného odborníka.

» Lucie Mazáčová



z obsahu

STRANA 4 - 5

Lidé si na bydlení půjčují čím dál víc

STRANA 6

Jak postupovat při výběru bytu

STRANA 7

Prodej bez realitky, nebo raději s ní?

STRANA 8 - 9

Česká města lákají investory na realitním veletrhu MIPIM

STRANA 10

Byty se v průměru nabízejí za 2,78 mil. Kč. Loni to bylo o 400 000 korun méně

STRANA 11

Rozdíly ve službách realitních kanceláří mohou být významné

STRANA 12

Některé nové byty 1+kk v Praze dosahují 100 000 korun za metr čtvereční

STRANA 13

V Praze je stále nedostatek nových bytů

STRANA 14

Zdražování hypoték navzdory poklesu ceny peněz nekončí

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



www.realitycechy.cz/magazin

realityčechy

REALITNÍ POSTŘEH **Michaela Tomášková (Central Group)**

Byt 2+kk se dal před dvěma lety koupit za 3,5 milionu. Dnes za stejnou částku kupující získá jen garsoniéra

napsali o nás...

Rostou ceny bytů i úrokové sazby. Koupit si vlastní byt je tak stále těžší

FINANCE.CZ / 14. 12. 2017 (kráceno)
Po 7 měsících, kdy průměrná cena bytů oscillovala mezi 2,55 a 2,6 miliony Kč, došlo ke změně. V listopadu se byty v České republice nabízely v průměru za 2,64 mil. Kč, a dosáhly tak nového historického maxima. „Doposud jsme

uváděli, že ceny bytů se dostávají do situace, kdy růst nebude už tak výrazný jako v předchozích měsících. Této predice se držíme i nadále a aktuální změnu považujeme spíše za výkyv,“ říká Michal Pich, provozovatel realitního serveru RealityČechy.cz.



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.

Lidé si na bydlení půjčují čím dál víc

Únorové výsledky bank a stavebních spořitelny jsou tu. Lidé si půjčují čím dál víc. Stavební spořitelny průměrnou výší úvěru poprvé v historii překonaly hranici 1 milionu. Celkově na účely bydlení banky a spořitelny letos rozpůjčovaly 43 miliard. Je to více nebo méně než loni?

V únoru banky poskytly podle dnes zveřejněných dat serveru hypoindex.cz 7 446 hypotečních úvěrů, což je o 21 % méně než loni ve stejné době. Celkový objem meziročně rovněž klesl a činil 15,960 mld. Kč (y/y -15,8 %). Průměrná výše hypotéky dosáhla 2,143 mil. Kč, což je o 130 000 Kč více než loni. Hypoteticky při stejném počtu sjednaných hypoték jako v loni (9413 ks) a letošní průměrné částce by celkový objem sjednaných hypoték přesáhl 20 miliard korun.

téma měsíce

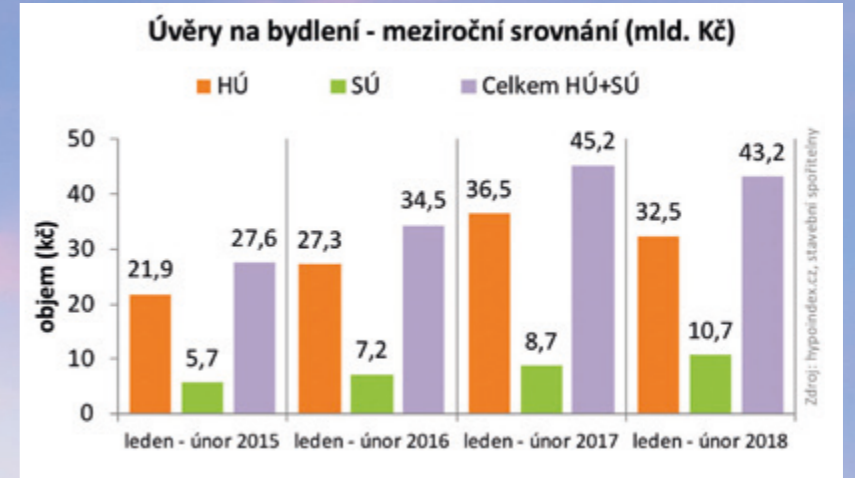
Průměrná úroková sazba sjednaných hypoték v souladu s vývojem indexu průměrných nabídkových sazeb Gofi 70 vzrostla meziměsíčně o dalších 7 bps. na 2,36 %. „Únorová hodnota indexu Gofi 70, který je zpravidla v dvouměsíčním předstihu před indexem realizačních sazeb, činila 2,57 %. A nyní v březnu zatím osciluje okolo 2,65 %,“ říká Libor Ostatek, ředitel makléřské společnosti Golem Finance.

Stavební spořitelny v únoru sjednaly 39 044 ks (y/y +18,1 %) nových spořicíh smluv. Celková v únoru dosažená cílová částka sjednaných smluv činí 14,95 mld. Kč (y/y +25,6 %). Spořitelnám se zároveň dařilo i v úvěrové oblasti. V únoru sjednaly 5 393 ks, což je o 1 % méně než loni, ale celkový objem úvěrů meziročně vzrostl o 36 % na 5,432 mld. Kč. Jedním z důležitých faktorů posilující výsledky stavebních spořitelny je růst průměrné výše úvěru. Tento ukazatel poprvé v historii překonal milionovou hranici a činil 1,007 mil. Kč. V meziročním srovnání průměrná půjčená částka vzrostla o bezmála 112 000 Kč.

„Stavební spořitelny v loňském roce zdokonalily svou nabídku. V řadě parametrů jsou již schopné velice dobře konkurovat hypotečním bankám, a to dokazuje také rychlý růst průměrné výše úvěru. Stavebním spořitelnám navíc hraje do karet růst hypotečních sazeb, čímž se úvěry ze stavebního spoření stávají i cenově zajímavé a do třetice poptávku po úvěrech ze stavebního spoření posiluje i regulace v oblasti poskytování hypoték a doporučení ohledně dodržování 80 a 90% limitů LTV,“ komentuje trend růstu produkce stavebních spořitelny Libor Ostatek. A dodává: „S ohledem na aktuální vývoj je reálné, že stavební spořitelny v letošním roce překonají loňský výsledek na úrovni 60 mld. Kč.“

V součtu za uplynulé dva měsíce banky spolu se stavebními spořitelny poskytly úvěry za 43,2 mld. Kč, z nichž ¾ tvoří hypoteční úvěry. A zbývající ¼ se realizovala prostřednictvím úvěrů ze stavebního spoření. V porovnání s loňským rokem poskytovatelé úvěrů mírně zaostávají. Ale hodnoceno z nadhledu se opět jedná o vysoce nadprůměrné výsledky.

» Luboš Svačina



Průměrná úroková sazba sjednaných hypoték v souladu s vývojem indexu průměrných nabídkových sazeb Gofi 70 vzrostla meziměsíčně o dalších 7 bps. na 2,36 %. Foto redakce

REALITNÍ RÁDCE



Jak postupovat při výběru bytu

Výběr nejen bytu, ale i jakékoliv jiné nemovitosti, není nic snadného, zejména pro někoho, kdo zatím nemá v této oblasti dostatečné zkušenosti. Existuje ale nějaká ověřená metoda, jak správně postupovat, popřípadě jakým chybám se vyvarovat?



Může se to zdát jako nelogické, ale to, co nás zpravidla napadne jako první, nemusí být nejdůležitější. Ano, jedná se o cenu. Je důležitá, o tom není žádných pochyb, ale je to opravdu to, co rozhoduje? Většinou tomu tak není. Při koupi nemovitosti rozhodují totiž také emoce a své může naznačit i kalkulačka. Emoce u nás umí vzbudit pocit touhy a kalkulačka nám sdělí, jestli „na to máme.“ Pojdme na to ale popořadě.

Postupně vám budeme v našem seriálu „Jak postupovat při výběru bytu“ přinášet informace, rady a návody na co si dát pozor, s čím počítat, na co se zaměřit a případně čeho se vyvarovat při koupi vašeho vysněného bydlení.

Lokalita

Prvním kritériem, které by měla vysněná nemovitost splňovat, je správná lokalita. Místo, kde strávíme např. dalších dvacet let života je ve většině případů důležitější než samotná kupní cena. Budu to mít blízko do práce? Nebude tam velký hluk? Jak to bude daleko do mateřské školky nebo k lékaři? A co parkování a dostupnost MHD? Podobných otázek bychom mohli napočítat desítky. Při výběru lokality hodně rozhodují osobní zkušenosti s daným místem, popřípadě doporučení rodiny a přátel.

Pokud se stěhujete do města, které neznáte, např. kvůli nové práci, tak lze vřele doporučit napřed zvolit pronájem na dobu cca. šesti měsíců, a pak až vybírat konkrétní lokalitu pro koupi nemovitosti. Mnohokrát se stane, že se lidé rozhodují jen díky ceně a prvnímu dojmu. Po čase ale zjistí, že jim dané místo moc nevyhovuje. Pokud je nemovitost financována z vlastních úspor,

tak to lze ještě vyřešit, ale v případě financování hypotečním úvěrem to již tak snadné není.

Během oněch šesti měsíců bydlení v pronájmu si dokáže budoucí kupující nejen v klidu projít celé město, ale také zjistit, které z lokalit jsou žádané více, a které méně. Stejně tak se dozví, kde se nemovitosti prodávají lépe, a kde může být s následným prodejem problém. Současně by měla lokalita splňovat nejen aktuální, ale i budoucí potřeby obyvatel. Ať už je to výše uvedené dojíždění do práce či dostupnost mateřské školky.

Lokalitu se doporučuje vybírat velmi pečlivě, bez unáhlených rozhodnutí. Dobré je také „nasát atmosféru“ daného místa. Projít si vybrané lokality nejen odpoledne, ale také v ranních či nočních hodinách hodně napoví o otázce bezpečí. Klidná lokalita bude například pro budoucí výchovu dětí mnohem lepší volbou než místo v centru města s velkým počtem barů. Ty mohou být pro někoho aktuálně zajiště výhodou, ale časem tomu tak být nemusí.

Nesnažte se dívat na lokalitu pouze dle současných potřeb, ale také zkoušet nahlédnout o pár let do budoucnosti. Chci zde bydlet celý život sám? Plánuji rodinu? Je to pouze přechodné řešení na pevně stanovenou dobu? To vše vám může pomoci ke správnému výběru. Dobrým krokem je také návštěva příslušného stavebního úřadu a náhled do územního plánu vybrané lokality. Územní plán může napovědět nejen příjemné, ale i nepříjemné informace. Např. plánovaná výstavba průmyslového areálu v blízkosti vybrané nemovitosti asi většinu obyvatel nepotěší. Naopak zjištění o výstavbě dětského hřiště, zastávce metra či realizace parku může bydlení v dalších letech v mnohém zpříjemnit.

» Lucie Mazáčová

Prodej bez realitky, nebo raději s ní?



Většina nákupů nemovitostí je realizována za účelem bydlení. Každý rok ovšem také přibývá investorů, kteří kupují nemovitosti za účelem následného pronájmu. Foto redakce

V České republice je každoročně realizována cca polovina všech prodejů nemovitostí bez účasti realitní kanceláře. Bez realitky je sice jedna z alternativ prodeje nemovitostí, ovšem většina odborníků tento postup nedoporučuje. Proč?

TRH BYDLENÍ

Obchod s nemovitostmi je oblastí, ve které se každoročně zobchodují miliardy korun. Většina nákupů nemovitostí je realizována za účelem bydlení. Každý rok ovšem také přibývá investorů, kteří kupují nemovitosti za účelem následného pronájmu. Průměrně se v České republice obyvatelé stěhují 2x za život, ovšem v některých západních zemích je toto číslo mnohonásobně vyšší. Průměr ČR svědčí o tom, že je pro obyvatele koupě nemovitosti bezesporu jednou z největších životních investic. Jak se ale v takové situaci rozhodnout? Svěřit nemovitost odborníkovi s mnohaletou praxí nebo zkusit prodej sám, bez účasti realitní kanceláře? Podíváme se na základní rozdíly.

Bez realitky

Prodej nemovitostí přes soukromé inzeráty a na doporučení známých má v České republice mnohaletou tradici. V letech 1945-1989 realitní kanceláře neexistovaly, a proto jedinou možností, jak prodat nebo koupit realty, bylo sledovat inzeráty v tisku nebo se ptát v práci mezi známými a podobně. O zdárný přepis vlastnických práv se starali notáři, kteří sepsali kupní smlouvy. Předání kupní ceny probíhalo ve většině případů v hotovosti právě v den podpisu kupních smluv. V dnešní době se s tímto postupem

stále setkáváme. Největší výhodou realizace prodeje nemovitostí tímto způsobem bývá bezesporu možná úspora finančních prostředků spojená s provizí realitního zprostředkovatele. Jenže, může to být i tak, že je prodej přes realitní kancelář výhodnější. Jak je to možné? Zkušený realitní makléř totiž v mnoha případech dokáže nemovitost prodat za vyšší částku, než s jakou prodávající původně počítal. Disponuje například kontakty na investory, využívá databázi poptávajících klientů, nešetří na inzerci nebo se rozhodne pro prodej pomocí aukce a prodá nemovitosti kupci s nejvyšší nabídkou. Možností, jak prodat nemovitost za vyšší cenu je totiž nyní mnohem více než např. před dvaceti lety.

Za účasti realitní kanceláře

Nákup a prodej nemovitosti za účasti realitní kanceláře je v západních zemích věcí naprosto samozřejmou. Např. ve Francii je běžné, že má rodina svého právníka, lékaře i realitního makléře. Ten je schopen zprostředkovat koupi či pronájem nemovitosti na území celého státu. Stačí zadat požadavky a vše je neprodleně řešeno. U nás se s tímto postupem často neseťkáváme. Realitní makléři působí většinou v dané oblasti a v případě vzdálenějších obchodů zapojují do spolupráce další zprostředkovatele. Prodej nemovitosti bez účasti realitní kanceláře většina odborníků nedoporučuje.

Nejde pouze o prohlídku nemovitosti se zájemcem, ale také o zařazení všech formalit, zajištění právní pomoci, realizaci stěhování atd., tedy služeb, které jsou pro kupující i prodávající důležité. Dobrá realitní kancelář by měla být schopna splnit všechny kroky spojené s prodejem či pronájmem nemovitosti. Samostatnou kapitolou je pak profesionální nafocení nemovitosti, popřípadě pořízení video záznamu či virtuální prohlídky. Největší výhodou je ovšem eliminace případného rizika spojeného s převodem kupní ceny. Při přepisu nemovitosti bez účasti realitní kanceláře se můžeme setkat s kupními smlouvami vyhotovenými „na koleno“ bez patřičné právní jistoty. Předávání hotovosti oproti podobným smlouvám může být také velmi riskantní. Realitní makléř ovšem dokáže pomoci i s dalšími kroky, důležitými pro zdárné dokončení prodeje nemovitosti (vyřízení Průkazu energetické náročnosti budovy, vyplnění daňového přiznání, předání kontaktu na znalce nemovitostí apod.).

Je svobodné rozhodnutí každého prodávajícího, zdali se rozhodne pro prodej nemovitosti vlastními silami nebo s pomocí odborníků. Je to podobné jako při prodeji či nákupu ojetého automobilu. Zkušený mechanik nemá problém auto prověřit sám, nezkušený dá raději přednost prohlídce v autorizovaném servisu. A stejně je to i s nemovitostí. I kupující může kvitovat s povděkem, že vybranou nemovitost před ním navštívil realitní makléř a seznámil ho se skutečným technickým stavem, prověřil zástavy, dluhy na nemovitosti, či věcná břemena. Je tedy na rozhodnutí každého, zdali zvolí cestu prodeje bez realitní kanceláře nebo s ní. Zvážení možných rizik je velmi důležité a nedoporučuje se je opomíjet.

» Lucie Mazáčová

Česká města lákají investory na realitním veletrhu MIPIM

Pozitivní signály od významných investorů: investice do komerčních nemovitostí v téměř všech evropských zemích nadále rostou. Očekávané poptávce investorů vyšla vstříc Praha, Brno a Ostrava: tři největší česká města prezentovala ve společné expozici širokou škálu projektů pro různorodé investiční záměry. Ústředním tématem letošního ročníku se stalo mapování světové urbanity a naplňování strategií udržitelnosti pro lepší život městských obyvatel.

SVĚT

MIPIM je největší evropská přehlídka nemovitostí a investičních příležitostí, jejíž 29. ročník probíhá ve Festivalovém paláci francouzského Cannes od úterý 13. března. V konkurenci desítek evropských metropolí a regionů o pozornost zahraničních investorů usilují také tři největší česká města Praha, Brno a Ostrava. Ta se již podruhé v historii veletrhu představila ve společné expozici Czech Cities. Potenciální

investoři i další zájemci tak stejně jako vloni mohli všechny podstatné informace získat na jednom místě, kde také měli příležitost k jednání s primátory jednotlivých měst. Synergický obrázek o tuzemském trhu s nemovitostmi dotvářela přítomnost spoluvystavovatelů. Generálními partnery byli skupina Crestyl a Sekyra Group, partnery byli Accolade, Passerinvest group, P3 Logistic Parks a Residomo. Dále se v expozici prezentovaly také společnosti AFI Europe Czech Republic, Bogle Architects, Casual, Kinstellar, Prk

Partners a Unibail-Rodamco. O konkurenci, jaká je na veletrhu mezi evropskými metropolemi, vypovídá i fakt, že se MIPIMu zúčastnilo více než 1 100 zástupců měst a regionů od Londýna přes Berlín a Paříž až po Moskvu. Konkrétní výsledky společné české prezentace se ukáží až za delší dobu s ohledem na velký rozsah prezentovaných projektů a tomu odpovídající investice. Již nyní však lze říci, že návštěvnost expozice byla vysoká: recepce na stánku pro stávající a potenciální obchodní partnery a investory ve středu 14. března se zúčastnilo na 150 hostů. Při recepci vedle primátorů tři největších českých měst promluvil také mimořádný a zplnomocněný velvyslanec České republiky ve Francii Petr Drulák.

MIPIM patří k nejvýznamnějším globálním evropským fóřům v oboru. I když oficiální statistika veletrhu ještě není k dispozici, odhad francouzského organizátora činí více než 25 000 akreditovaných účastníků ze

100 zemí, vystavujících na 20 000 m2 plochy. Z České republiky přijelo do Cannes na 50 společností.

Světoví investoři ukázali svůj apetit

Podle výzkumu „Investment market Europe 2018“ finanční poradenské společnosti Catella vykazují investiční trh na začátku roku stejnou dynamiku jako vloni a investice do komerčních nemovitostí pokračují v růstu v téměř všech evropských zemích. Přispívá k tomu i pokračující růst celé evropské ekonomiky, která vloni ukázala svou pružnost vůči globálnímu offesům. Byl celkový objem investic na českém realitním trhu podle konzultační společnosti Cushman&Wakefield oproti loňsku poklesne, Česko nadále zůstane atraktivní investiční destinací a celkový objem investic v zemi letos dosáhne 2,5 mld. EUR. Stejně jako v dalších evropských zemích jsou investice v ČR taženy zejména segmentem kancelářských, logistických a průmyslových nemovitostí. Vedle domácích a německých investorů se v Česku očekává zvýšená aktivita nových aktérů z Asie, kteří už s regionem střední Evropy mají zkušenosti. Právě pro prezentaci projektů těmto investorům se MIPIM ukazuje být ideálním fórem: do Cannes letos přijelo více než 5 300 investorů a zástupců finančních institucí. Mezi nejvýznamnější z nich patřily největší světové suverénní fondy z Asie (SAE, Kuvajt, Hongkong, Singapur, Katar, Jižní Korea, Saúdská Arábie).

MIPIM: Jak vyhovět nárokům na město budoucnosti?

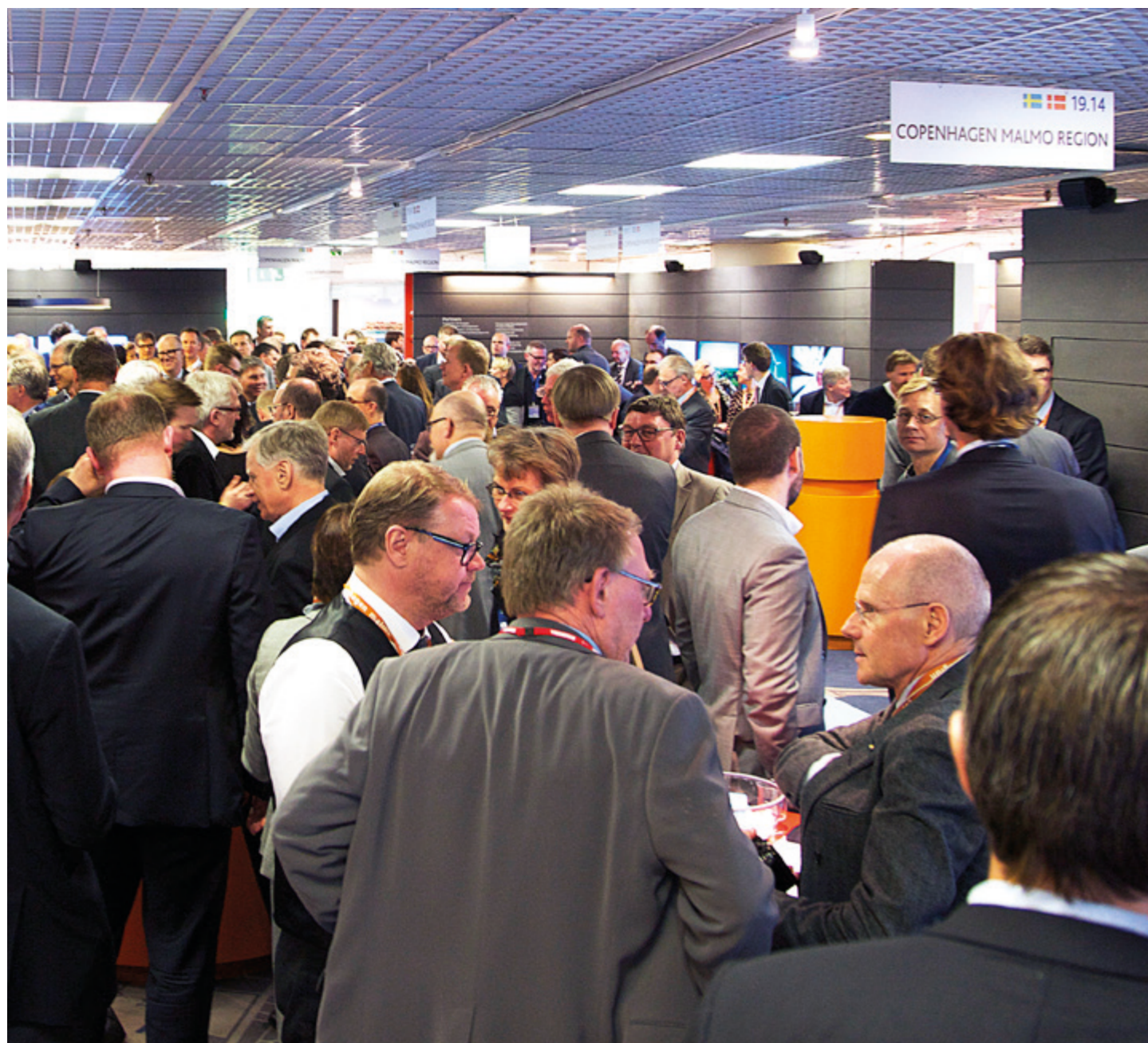
Také letos byl veletrh ukazatelem globálních trendů. Klíčovými tématy letošního ročníku, v němž se odráží celosvětový vývoj, bylo „Mapování světové urbanity“. Podle analýzy OSN naroste světová populace na 8,5 mld. lidí do roku 2030 a 9,7 mld. do roku 2050, přičemž 60 % z nich bude žít ve městech. To bude klást na metropole budoucnosti obrovské nároky, např. pokud jde o jejich schopnost reagovat na klimatické změny, strategie investování, architekturu či stavební technologie. Všichni aktéři realitního byznysu proto musejí hledat cesty, jak expanzi metropolitních oblastí řešit a jaké strategie volit. Ústřední téma světové urbanity rezonovalo už při zahajovací konferenci MIPIMu s názvem „Nová pravidla pro nová města“: hlavním řečníkem byla teprve 20letá, ale již celosvětově uznávaná americká spisovatelka, lektorka a aktivistka Adora Svitaková. Ve svém příspěvku shrnula představy a nároky, které na města budoucnosti klade dnešní mladá generace: jde především o rozvoj komunitního života, udržitelnost a chytrá řešení veřejných prostor. Mapování světové urbanity z různých úhlů pohledu byla pak během veletrhu věnována řada konferencí a panelových diskusí včetně tradičního summitu primátorů světových měst ve čtvrtek 15. března. Evergreenem veletrhu zůstala témata související s inovacemi, výstavbou zelených budov a udržitelným rozvojem (tomu byl premiérově na veletrhu věnován

speciální summit). Své speciální workshopy měly i jednotlivé segmenty realitního trhu: řeč byla o bydlení, maloobchodních a kancelářských nemovitostech, hotelích, průmyslových a logistických nemovitostech i o projektech zdravotní péče, které se dostávají do popředí zájmu v souvislosti se stárnutím světové populace. Již tradičně se na MIPIMu uskutečnil také investiční summit RE-INVEST za účasti předních světových institucionálních investorů, zástupců penzijních fondů, suverénních fondů a investičních fondů pojišťoven. Svou premiéru mělo letos na MIPIMu Právní fórum jako nový formát pro diskusi, jak národní legislativy zasazené do rámce EU ovlivňují realitní trh.

MIPIM Awards: Ceny za nejlepší stavby světa

Vyvrcholením veletrhu se jako každoročně stalo vyhlášení MIPIM Awards, nejlepších staveb světa uplynulého roku. Tyto prestižní ceny byly letos u příležitosti veletrhu předány vítězným projektům v 11 kategoriích: Administrativní centra, Rekonstruované budovy, Rezidenční projekty, Obchodní centra, Hotely a turistické rezorty, Průmyslové a logistické nemovitosti, Nemocnice a další projekty zdravotní péče, Zelené budovy, Městské projekty regenerace, Projekty budoucnosti a Projekty budoucnosti velkého rozsahu (přesahující 150 000 m2 plochy). Příští, 30. ročník veletrhu MIPIM, se v Cannes uskuteční od 12. do 15. března 2019.

» Lucie Mazáčová



MIPIM je největší evropská přehlídka nemovitostí a investičních příležitostí, jejíž 29. ročník probíhá ve Festivalovém paláci francouzského Cannes od úterý 13. března. Foto redakce

INZERCE



Nejrozšířenější realitní software Realco a nejsilnější nebankovní zprostředkovatel hypotečních úvěrů Partners Vám nabízí možnost výhodné spolupráce ve společném projektu REBS.

Co je projekt REBS

- sdílení vybraných klientů mezi RK a společnostmi Partners
- kvalitní služby hypotečních specialistů pro Vaše klienty
- zajímavé zvýšení objemu obchodu a zisku pro RK i jednotlivé makléře

Co získáte

- **realitní software Realco zcela ZDARMA**
- software v plné verzi, včetně všech modulů, tolik licencí, kolik potřebujete, bez dalších poplatků
- provize v nadstandardní výši z hypotečního úvěru

Více informací na www.realco.cz

DOSTUPNOST BYLDENÍ

Byty se v průměru nabízejí za 2,78 mil. Kč. Loni to bylo o 400 000 korun méně

Zatímco loni v únoru byla průměrná nabídková cena bytů v ČR 2,39 mil. Kč, letos to bylo o bezmála 400 000 Kč více. Spolu s růstem úrokových sazeb se jedná o smrtící koktejl, který se negativně podepisuje na dosažitelnosti vlastnického bydlení v České republice.

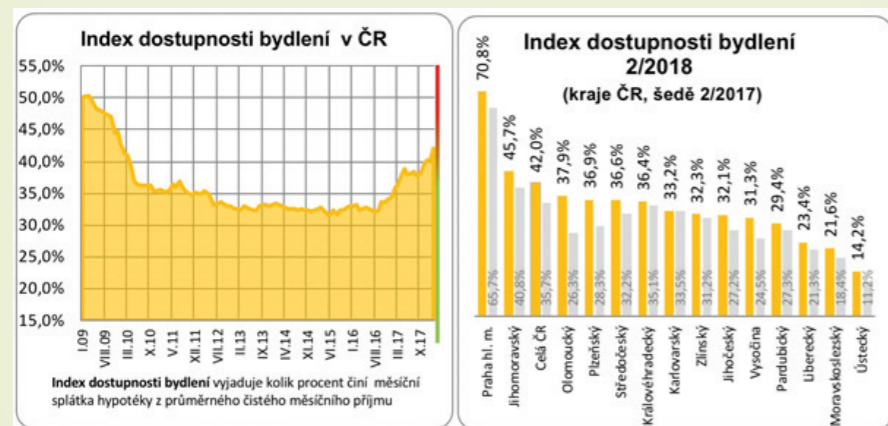
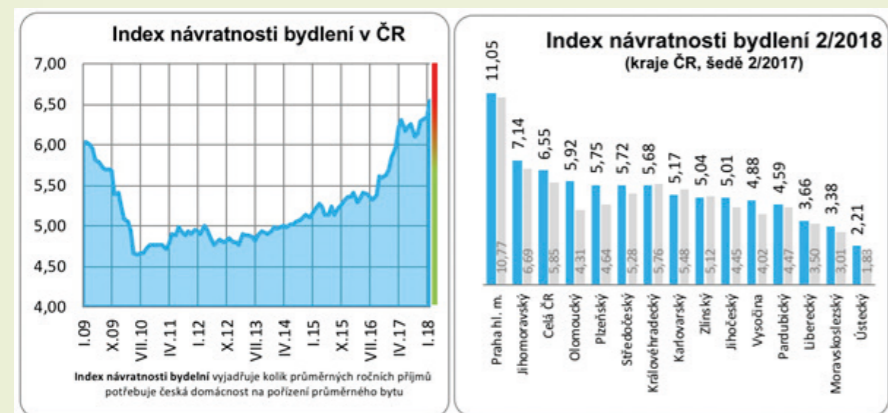
Podle dat serveru RealityČechy.cz se byty v únoru nabízely v průměru za 2,78 milionu Kč. Vedle toho průměrná úroková sazba stoupla z 2,05 % na 2,57 %. Toto jsou podstatné věci, které se negativně projevují na dostupnosti vlastního bydlení v České republice.

Jestliže v loňském roce stačilo průměrné české domácnosti na pořízení bytu o průměrné ceně 2,39 mil. Kč necelý 6násobek (5,85) čistého ročního příjmu, letos při ceně 2,78 mil. Kč je to už více než 6,5násobek. Vývoj toho poměru dlouhodobě monitorujeme prostřednictvím Indexu návratnosti bydlení. Tempo, jakým tento ukazatel zhruba od poloviny roku 2016 narostl, je nevídané. A zdaleka v tom nehraje roli pouze růst cen v hlavním městě. Ba naopak.

V Praze v kontrastu s novinovými titulky tempo růstu cen bytů v posledních měsících znatelně zpomalilo a největší meziroční nárůst nyní vidíme spíše v Olomouckém a Plzeňském kraji a na Vysočině. Naopak jediným krajem, kde jsme v meziročním srovnání zaznamenali pokles cen bytů, a to 3procentní, je Karlovarský kraj. Ceny bytů jsou však pouze jedním parametrem. Druhým je také úroveň příjmů v jednotlivých regionech a zde je třeba zmínit, že existují kraje, kde byl meziroční růst příjmů vyšší než růst cen nemovitostí a v těchto regionech index návratnosti bydlení v meziročním srovnání klesl. Kromě Karlovarského kraje se jedná ještě o Královéhradecký a Zlínský kraj.

Dosažitelnost vlastního bydlení i se zohledněním cen hypoték monitoruje Index dostupnosti bydlení, který propočítává, jak velkou část příjmu musí průměrná česká domácnost každý měsíc vynaložit na splátku hypotéky. I v tomto případě se situace českých domácností postupně zhoršuje. Celorepublikový index v únoru vzrostl na 42 %. Pokud se podíváme na jednotlivé kraje, hodnota IDB se však pohybuje mezi 30 a 38 procenty.

» Luboš Svačina



Rozdíly ve službách realitních kancelářích mohou být významné



Dražba a aukce jsou velmi užitečné formy prodeje, které dnes provádí málo realitních kanceláří. Prodávat nemovitost mimo jiné znamená, že musíte umět dobře odhadnout její optimální prodejní cenu. Foto redakce

V České republice existuje mnoho realitních kanceláří, vesměs s podobnou nabídkou služeb. Jde zpravidla o zprostředkování pronájmu nebo prodeje nemovitosti, prezentaci nemovitosti na internetu, právní služby a následný servis spojený například s předáním nemovitosti, přípravě daňového příznání, či vyhotovení průkazu energetické náročnosti budovy. Jak se má ale klient správně rozhodnout, která kancelář je pro něj nejvýhodnější, když jsou služby většiny z nich podobné?

TECHNOLOGIE

Možností je několik: hodnocení realitní kanceláře podle délky působení na trhu, rozsah nabídky v daném městě, nebo dobré či špatné reference. Ale je zde něco dalšího, o čem se příliš nemluví a většina klientů o tom ani neví. Navíc jde o možnosti, které mohou zásadně ovlivnit nejen vývoj celého prodeje nemovitostí, ale také výši kupní ceny.

Prvním z nich je dražba, popřípadě elektronická aukce. Druhou pak vedení databáze poptávajících klientů a technologické možnosti zpracování dat. Jde o velmi důležité faktory ovlivňující, zda bude zamýšlený prodej nemovitostí úspěšný, v jakém čase a za jakou prodejní cenu se nemovitost prodá. Pokud tyto skutečnosti klient podcení a nezajímá se o ně, může na to doplatit dlouhým prodejem nebo prodejem za nižší cenu.

Zeptali jsme se jednatele společnosti I.E.T. Realty, pana Lukáše Hegera, jak a k čemu je v jeho kanceláři užitečná dražba či aukce a jaké jsou dnes technologie, které jsou pro realitní byznys důležité.

Většina klientů se domnívá, že dražba nebo elektronická aukce jsou prováděny pouze dražební společnostmi, a to většinou za účelem prodeje v řísní nebo z důvodu exekuce. Není tomu tak. Dražba a aukce jsou velmi užitečné formy prodeje, které dnes provádí málo realitních kanceláří. Prodávat nemovitost mimo jiné znamená, že musíte umět dobře odhadnout její optimální prodejní cenu. Pokud se spletete, nebo začnete prodávat za příliš vysokou cenu, může se stát, že budete nuceni časem nemovitost zlevňovat. Následně se taková nemovitost stane těžko prodejnou a majitel bude nakonec rád, že se vůbec někdy prodá. Pokud ale chce mít prodávající jistotu, že prodává za nejlepších podmínek, tak může zvolit dražbu nebo elektronickou aukci. Jaký je rozdíl mezi těmito pojmy?

Dražba se řídí zákonem a uděleným příklepem po zaplacení kupní ceny přechází vlastnictví na kupujícího bez možnosti od prodeje odstoupit. Je to velmi bezpečná transakce, dokonce bez nutnosti sepsání kupní smlouvy. Dražba se provádí také formou elektronické dražby. Klienti si mohou koupit nemovitost z pohodlí svého domova. Jejich soutěživost o dosažení koupě mnohdy docílíme vyšší prodejní ceny než přímým prodejem. Druhá forma je elektronická aukce, která je velmi podobná elektronické dražbě. Jediný rozdíl je v tom, že se neřídí zákonem, ale pouze obchodními podmínkami, které si smluvní strany dohodnou. Je to prakticky výběrové řízení

za účelem dosažení nejvyšší nabídky kupní ceny, při kterém se navíc nedá švindlovat. Vítěz aukce následně uzavírá kupní smlouvu a obě strany si mohou koupit před podpisem smlouvy ještě upřesnit či se dohodnout individuálně. Nejpodstatnější je fakt, že se pevně stanovila kupní cena dopovídající nejvyšší nabídce.

Jaké jsou technologie a systémy pro tvorbu databáze a volajících klientů?

Mnoho klientů si neuvědomuje, že jimi zvolený kancelář může mít nevyhovující vnitřní systém ve zpracování informací. Tím uvádějí zájemce o nemovitosti v rozpaky a mnohdy i v zapomnění. Stalo se vám někdy, že jste zavolali makléři a ten vám nevzal telefon, nebo na vás zapomněl a nezavolal zpět? Tyto zásadní nedostatky prodlužují prodej nemovitostí a zbytečně snižují prodejní cenu. Pokud klient zavolá, měl by být automaticky zaznamenán ve firemní databázi a nemělo by se na něj zapomenout. Například u nás každý klient, který do realitní kanceláře zavolá, je vždy obslužen a automaticky registrován. To zajišťují asistentky realitních makléřů a software kanceláře.

Zde ale práce s klientem nekončí. Klient je ihned v daném hovoru přepojen na daného makléře a nemusí čekat, než mu makléř bude volat zpět. Při zavěšení hovoru odchází v danou sekundu karta klienta emailem makléři a SMS zpráva klientovi s kontaktem na makléře a webovým odkazem na nemovitost.

Tento systém neumožňuje obchodníkovi zapomenout na klienty, kteří mu v daný den volali a klient může navíc kdykoli opět volat přímo realitnímu makléři z kontaktu v SMS zprávě. Systém dále standardně páruje poptávky s nabídkou a má mnoho dalších funkcí, což dnes umožňují i běžné software realitních kanceláří.

Co z uvedeného plyne?

Každý klient nebo majitel nemovitosti by se měl zajímat nejenom o činnosti a služby realitního obchodníka, ale také o to, jaké nabízí formy prodeje a jakými technologiemi na zpracování informací disponuje. Vše samozřejmě s ohledem na maximální diskretnost. Jedině tak lze v úzkém výběru a podobnosti služeb realitních kanceláří odlišit rozdíly a zvolit si co nejlépe.

» Lucie Mazáčová

Některé nové byty 1+kk v Praze dosahují 100 000 korun za metr čtvereční

DEVELOPMENT

Praha trápí rekordně malý trh s byty a nedostatečná výstavba. Zatímco v České republice loni vzrostl celkový počet dokončených bytů o 4,6 % na 28 575, v Praze klesl o 4 % na 5 846. Odpovídajícím způsobem se propadl i trh - na konci loňského roku bylo v nabídce pouhých 2 950 nově postavených bytů, ač je kapacita zhruba dvojnásobná. Ceny zareagovaly meziročním růstem o 13,6 %, což vyřazuje část zájemců o vlastní bydlení. Byty 1+kk v projektech středního segmentu totiž dosahují až 100 000 Kč za m², 2+kk až 85 000 Kč za m². Letos lze očekávat růst cen do 10 %.

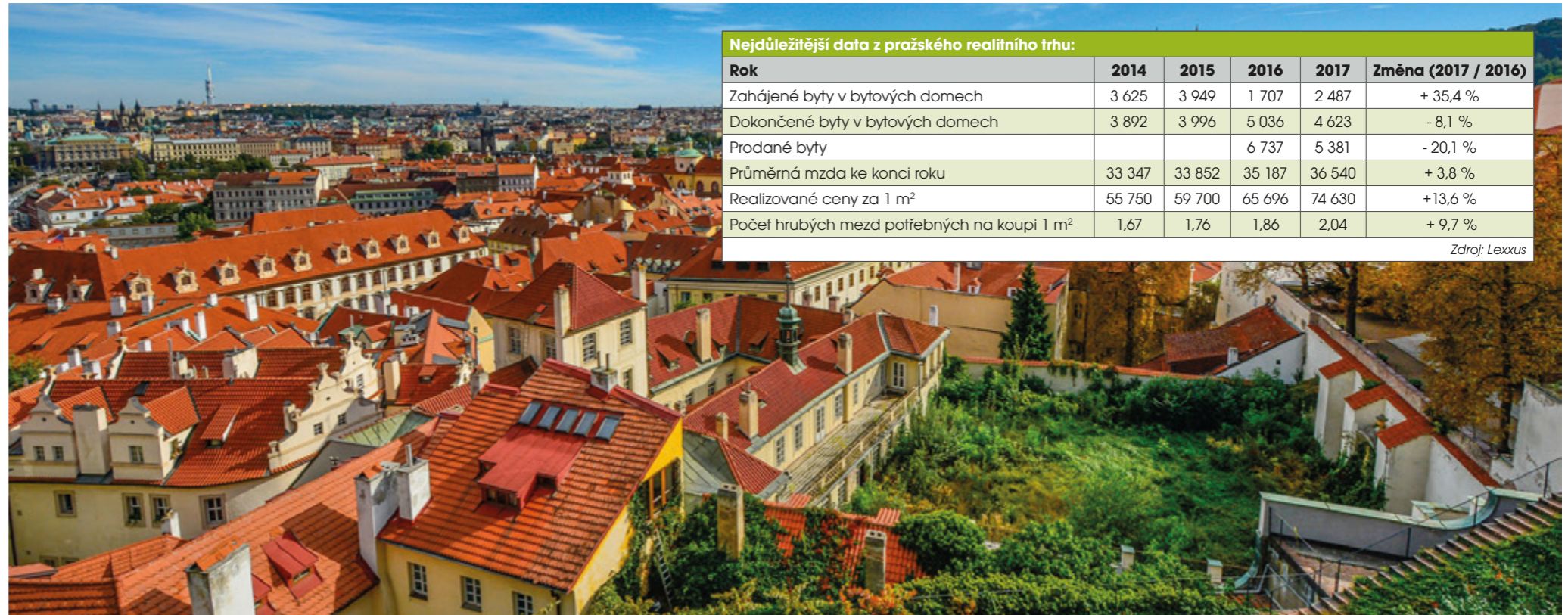
Z analýzy realitní kanceláře Lexxus vyplývá, že vlastní bydlení je pro stále širší skupinu Pražanů nedostupné. Na průměrný byt si musí kupec připravit 74 630 Kč za metr čtvereční, tedy více než 2,04 průměrné hrubé mzdy. A v roce 2018 nejspíš dojde k dalšímu, zhruba deseti procentnímu nárůstu cen. Příčinou je, že pražský trh s byty se opět zmenší. V roce 2016 se prodalo 6 737 bytů, loni už pouze 5 381 (-20,1 %). Pro letošek lze očekávat pokles prodejů pod hranici 5 000 bytů. „Trh neoživí ani nově zahájená výstavba, protože nových projektů není dostatek. Za poslední dva roky byla zahájena u pouhých 4 194 bytů. Realitní trh má několikaletou setrvačnost a nelze spoléhat na to, že developeři vrhnou na trh velké množství bytů. Nic nenasvědčuje tomu, že by v jarní nabídce uvolnili tisíce jednotek, které by zapůsobily proti rostoucím cenám,“ říká Denisa Višňovská, partnerka společnosti Lexxus.

Ta zároveň dodává: „Dlouhodobě nízké počty zahajovaných projektů budou tlačit na růst cen. Očekávám, že ty porostou zhruba deseti procentním tempem. Současné ceny už znamenají, že nemalá část zájemců na vlastní bydlení nedosáhne. Poplávku potáhnou menší byty dispozic 1+kk a 2+kk, které si může dovolit nejširší skupina klientů. Vysoká poptávka však vyhádní ceny za metr čtvereční. U 1+kk cena nových staveb středního segmentu dosahuje i 100 tisíc Kč za m², u 2+kk až 85 000 za m² – tyto ceny byly dříve obvyklé pro luxusní projekty.“

Ceny startovacích bytů tak začínají zhruba na 3 mil. Kč, dvoupokojový byt se cenově blíží k 4 mil. Kč. To jsou částky, za které se před pěti lety v Praze prodávaly nové byty s dispozicí 3+kk. Pro potenciální kupce to navíc znamená mít připraven dostatek vlastních prostředků, protože banky dnes nepůjčí více než 90 % ceny nemovitosti. U jednopokojového bytu o rozloze 30 m² je potřeba mít připraveno 300 tis. Kč, při koupi bytu s dispozicí 2+kk o rozloze 45 m² 382,5 tis. Kč. Pro mnoho lidí je tak dnes bydlení nedostupné i proto, že nemají nasporeno dostatečnou částku.

Současná situace na trhu vyhnala do výše také ceny starších nemovitostí v méně atraktivních okrajových částech Prahy. Panelové byty, tradičně nejlevnější varianta vlastnického bydlení, ztratila na své dřívější dostupnosti. „Kvůli rostoucím cenám se dostáváme do situace, kdy část střední třídy na vlastní bydlení v metropoli nedosáhne. Kromě nájemního bydlení však mají možnost hledat dostupnější nemovitosti za hranicemi metropole,“ vysvětluje Denisa Višňovská.

» Lucie Mazáčová



Nejdůležitější data z pražského realitního trhu:

Rok	2014	2015	2016	2017	Změna (2017 / 2016)
Zahájené byty v bytových domech	3 625	3 949	1 707	2 487	+ 35,4 %
Dokončené byty v bytových domech	3 892	3 996	5 036	4 623	- 8,1 %
Prodané byty			6 737	5 381	- 20,1 %
Průměrná mzda ke konci roku	33 347	33 852	35 187	36 540	+ 3,8 %
Realizované ceny za 1 m ²	55 750	59 700	65 696	74 630	+13,6 %
Počet hrubých mezd potřebných na koupi 1 m ²	1,67	1,76	1,86	2,04	+ 9,7 %

Zdroj: Lexxus

Současná situace na trhu vyhnala do výše ceny starších nemovitostí v méně atraktivních okrajových částech Prahy. Foto redakce

Zahájené byty v krajích v roce 2017, nová výstavba

Pořadí	Kraj	Počet bytů
1.	Středočeský	5 923
2.	Jihomoravský	3 302
3.	Hl. m. Praha	3 156
4.	Olomoucký	2 050
5.	Moravskoslezský	2 047
6.	Plzeňský	1 939
7.	Jihočeský	1 429
8.	Pardubický	1 306
9.	Vysočina	1 199
10.	Královéhradecký	1 157
11.	Zlínský	1 078
12.	Ústecký	877
13.	Liberecký	701
14.	Karlovarský	467



Problémy s povolováním nových staveb v Praze vedou k pomyslnému návratu do devadesátých let minulého století, kdy v obcích kolem Prahy rostlo jedno satelitní městečko za druhým. Foto redakce

V Praze je stále nedostatek nových bytů

České stavebnictví loni zažilo relativně úspěšný rok, když meziročně vzrostlo o 2,1 procenta. Růst přitom mohl být větší, kdyby sektor udržel trend z první části roku, v posledních měsících však výrazně zpomalilo. Podle aktuálních dat Českého statistického úřadu v posledním měsíci loňského roku rostla stavební výroba dokonce jen o nepatrných 0,4 procenta.

Aktuální situaci hodnotí Evžen Korec, generální ředitel společnosti Eksopol. Na zpomalení růstu v posledním čtvrtletí loňského roku se velmi pravděpodobně podepsala nejistota kolem parlamentních voleb a následně potíže se sestavováním vlády, která nakonec nezískala důvěru. Stává se proto musí připravit na to, že v současné politické situaci může opět v sektoru dojít ke krizi. Politici se budou handrkovat o posty ve vládě a na konkrétní kroky v oblasti státních investic do infrastruktury jim nezbude moc času. Vůbec bych se proto neivil, kdyby se do našeho sektoru vrátila recese a stavebnictví se v prvních měsících letošního roku opět začalo propadat.

Sektoru totiž příliš nepomůže ani soukromý sektor, protože jeden z jeho nejsilnějších pilířů – bytová výstavba – prožívá chronickou krizi. Velmi tristní zůstává hlavně pohled na pražský rezidenční trh, který dlouhá léta býval tahounem bytové výstavby v celém Česku. Firmy loni v Praze zahájily v bytových domech stavbu jen 2 487 nových bytů, developeři jich přitom za stejné období prodali 5 381. Nová výstavba v hlavním městě tak nepokryje ani polovinu reálných prodejů.

Problémy s povolováním nových staveb v Praze vedou k pomyslnému návratu do devadesátých let minulého století, kdy v obcích kolem Prahy rostlo jedno satelitní městečko za druhým. I loni se začalo stavět výrazně více bytů ve Středočeském kraji (5 923 nových bytů) než v Praze (3 156 – v tom je započítáno i 607 nových bytů zahájených v rodinných domech). Před hlavní město, do kterého se ročně přistěhuje s přehledem nejvíce lidí ze všech regionů, se s novou bytovou výstavbou dostal dokonce i Jihomoravský kraj (3 302 zahájených nových bytů).

Zda se současná tristní situace na pražském rezidenčním trhu letos zlepšit, záleží pouze na úřednicích pražských stavebních úřadů. Poslední novela stavebního zákona totiž umožnila takzvané koordinované stavební řízení, které sloučilo předchozí tři procesy (EIA, územní rozhodnutí a stavební povolení) do jednoho. To by mělo povolování nových staveb výrazně ovlivnit. Otázkou však zůstává, jak se s tím poperou jednotlivé stavební úřady. Pokud se však rezidenční výstavba v hlavním městě brzy nevrátí k normálu, nebudou mít noví obyvatelé Prahy už brzy kde bydlet.

» Lucie Mazáčová

HYPOTÉKY, BANKY, STAVEBNÍ SPOŘENÍ



Zdražování hypoték navzdory poklesu ceny peněz nekončí

Sazby na mezibankovním trhu začaly na začátku února klesat. V cenách hypoték se však tento trend zatím nepromítnul. Ba naopak, nabídkové sazby v průběhu února dál rostly.

Index průměrných nabídkových sazeb GOFI 70 mapující nabídky všech bank v únoru meziměsíčně vzrostl o dalších 7 setin procentního bodu na 2,57 %. Oproti loňskému roku stoupla hodnota indexu GOFI 70 o více než půl procenta.

Podobně během února reagovaly i indexy v dalších kategoriích. Index GOFI 80 mapující napříč všemi bankami nabídkovou sazbu hypoték do 80 % LTV meziměsíčně přidal 8 setin a indexy GOFI 85 a GOFI 90 shodně vzrostly 5 setin procentního bodu na 3,11 resp. 3,25 %. Rostou i nabídkové sazby úvěrů s variabilní sazbou, o které je však nyní mizivý zájem.

Elasticita bankovních nabídek při poklesu podkladového aktiva bývá mnohem menší, než v případě, kdy cena peněz roste či zvýší sazby centrální banka. Rychlost reakce ilustruje následující graf. Je otázkou, zda se jedná o určitou setrvačnost, nebo záměr bank využít stávající situace, faktem ale je, že nabídkové sazby namísto zlevňování stále rostou. S platností k 1. březnu oznámila zvýšení sazeb Wuestenrot hypoteční banka, Komerční banka a Hypoteční banka s ČSOB.

Co bude dál?

„Klíčovými faktory pro budoucí vývoj úrokových sazeb bude postoj ČNB a vývoj ceny peněz na mezibankovním trhu. Vzhledem k tomu, že sazby na mezibankovním trhu nyní klesají a ČNB avizovala, že se zvyšováním sazeb nyní chvíli počká, předpokládáme, že i v cenách hypoték by mohlo dojít k určitému zklidnění,“ říká Libor Ostatek, ředitel makléřské společnosti Golem Finance. „Výše uvedené však bohužel není důvodem pro úpravu našeho střednědobého výhledu, v rámci něhož, očekáváme na konci roku cenovou hladinu hypoték do 80 % LTV okolo 3 procent,“ doplňuje Libor Ostatek.

» Luboš Svačina



Elasticita bankovních nabídek při poklesu podkladového aktiva bývá mnohem menší, než v případě, kdy cena peněz roste či zvýší sazby centrální banka. Foto redakce

EFFEKTIVNÍ PREZENTACE NEMOVITOSTÍ

Vlastníte nebo řídíte realitní kancelář a chcete využívat efektivní nástroj pro prezentaci vašich nemovitostí? Využijte možnost inzerce vašich nemovitostí na realitních portálech **realityčechy.cz** a **realitymorava.cz**, a přidejte se tak k více než 950 realitním kancelářím, které tyto služby již využívají.