



Znalecké posudky:

klienti ušetří,

odhadcům ubyde práce

více na straně 4 a 5

Rychlý přehled



ČERVEN 2013

ÚROKOVÉ SAZBY

HYPOTÉK

70% LTV: ↘ 2,97%

85% LTV: ↘ 3,10%

100% LTV: ↘ 4,26%

INDEX NÁVRATNOSTI

BYDLENÍ: 4,41 ROKU

VÝVOJ CEN BYTŮ

Byty 1+1: 1,68%

Byty 2+1: -1,98%

Byty 3+1: -0,79%

zdroj: realitycechy.cz, golemfinance.cz

■ Češi chtějí větší byty a domy: Roli ovšem hraje cena a lokalita

Třetina lidí v Praze, kteří v letošním roce kupují nebo v následujících 5 letech vážně uvažují o pořízení nového bytu či rodinného domu, chce nejčastěji nemovitost se 4 místnostmi o průměrné rozloze 104 m². Vyplývá to z výzkumu, který pro nadnárodní společnost YIT zpracovala agentura TNS Aisa. Ten se konal v hlavních městech šesti zemí. Kromě Česka také na Slovensku, ve Finsku, Lotyšsku, Estonsku a Litvě – v zemích, v nichž YIT také aktivně působí.

Více čtěte na str. 7

■ Návratnost 10 let: Prodáno!

Reality byly po roce 1989 jednou z nejčastějších investic nejen drobných, ale také velkých investorů. Po roce 2008 se ovšem mnoho potenciálních zájemců začalo k nákupům nemovitostí stavět zády a postupně hledali jiné příležitosti pro zhodnocení svých volných finančních prostředků.

Více čtěte na str. 8

■ Offsetová hypotéka přehledně

GE Money Bank je další bankou, která se rozhodla do své nabídky zařadit hypotéku využívající princip zápočtu zůstatků na úvěrovém a depozitním účtu – offsetovou hypotéku. Zajímá vás, kde offsetové hypotéky vznikly a jaké jsou jejich plusy a mínusy? O zodpovězení sedmi nejčastějších otázek jsme požádali Libora Ostatka, ředitele společnosti GOLEM FINANCE s.r.o.

Více čtěte na str. 12



Hledáte správný směr?
Než se rozhodnete, poraďte se s námi.

Za kvalitu práce v roce 2012
nás Hypoteční banka, a.s., ocenila 1. místem



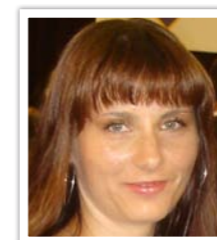
GOLEMFİNANCE

Služby hypotečního makléře

názor...

Reference je nejlepší reklama

Před ekonomickou recesí, byla v realitních kancelářích rozhodující především nabídka nemovitostí. S postupným poklesem poptávky po realitách se ovšem začaly zvedat nároky nejen prodávajících, ale také kupujících na služby realitních makléřů. Nemovitost samotná zůstala hlavní částí obchodu, ale v nabídkách realitních portálů je aktuálně tak velké množství nemovitostí, že si mohou zájemci velmi pečlivě vybírat i samotné realitní kanceláře. Pokud přijde zájemce na prohlídku vybraného domu, bytu, pozemku či komerčních prostor a není spokojen se službami realitního makléře, tak by neměl mít příliš velký problém najít obdobnou nemovitost u konkurenční kanceláře. Mnoho realitních makléřů si je této skutečnosti velmi dobře vědoma a tak se snaží o co nejlepší servis. Nemusí jít jen o samotné vystupování a seznámení klienta s danou nemovitostí, ale také o umění doporučit nemovitost jiných realitních makléřů své či konkurenční realitní kanceláře. Mnoho realitních profesionálů dlouhodobě spolupracuje s konkurencí a to i za cenu, že nebudou mít z obchodu původní výši provize. Pokud je ovšem klient



spokojený, tak existuje velká pravděpodobnost, že se časem na daného makléře opět obrátí. Realitní trh je stejně jako jakékoliv další odvětví hlavně o lidech. A s přibývajícím náročností klientů bude potřeba této výzvě čelit a přizpůsobovat se. Klient si po čase možná ani nebude pamatovat název realitní kanceláře, která se o prodej či pronájem jeho nemovitosti starala, ale chování a servis realitního makléře si bude pamatovat hodně dlouho. Jednou z nejdůležitějších částí realitní kanceláře jsou právě její lidé. Lidé, bez kterých by se trh s realitami neobešel.

» Lucie Mazáčová

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



www.realitycechy.cz/magazin

realityčechy



REALITNÍ POSTŘEH

Ing. František Zapletal (reality GAIÁ)

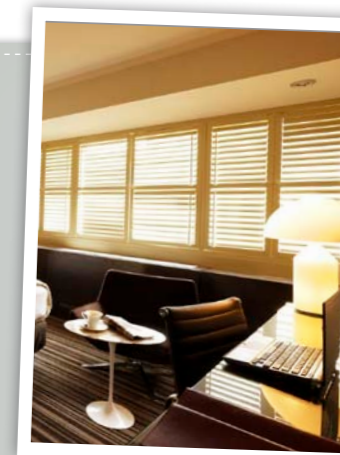
Žijeme ve velmi turbulentní době, kdy se na jedné straně každý den mění podmínky hypotečních úvěrů a stavebních spořitelen, někdy k lepšímu, někdy k horšímu. Nabídka finančních ústavů má historicky nejnižší úročení, ale lidé poučení krizí se nechtějí zadlužovat a do kurzu se opět vrátilo nájemní bydlení.

napsali o nás...

Ve většině krajů ČR byla koupě bydlení na hypotéku v květnu výhodnější

IHNED.CZ / KRÁCENO / 7.6.2013 / Podle aktuálních údajů statistik cen bytů realitních portálů realitycechy.cz a realitymorava.cz, vykázaly za poslední měsíc růst svých cen byty kategorie

1+1 (1,68 %). Naopak velké byty 3+1 meziměsíčně ze svých cen umazaly (-0,78 %). Malé byty jsou na tom dobře i z odstupu posledních tří měsíců, kdy vykázaly nárůst cen o 0,53 %.



obsah

STRANA 4 - 5

Znalecké posudky: klienti ušetří, odhadcům ubude práce

STRANA 6

Povodně ovlivní ceny nemovitostí na mnoho let

STRANA 7

Češi chtějí větší byty a domy: Roli hraje cena a lokalita

STRANA 8

Návratnost 10 let: Prodáno!

STRANA 9

ERA Reality vstupuje na český trh: majitelé master licence hovoří o realitní revoluci

STRANA 10

Libor Ostatek: Nebaví mě, když někdo hledá důvody, proč něco nejde, místo toho, aby šel dopředu.

STRANA 11

Ceny bytů v Olomouci klesly za pět let o třetinu

STRANA 12

Offsetová hypotéka přehledně

STRANA 13

Refinancování tvoří až 1/3 poskytovaných hypoték

STRANA 14

Češi se začínají zajímat o byty na Slovensku

Znalecké posudky: klienti ušetří, odhadcům ubyde práce

Nový zákon o dani z nemovitosti ruší povinné předkládání znaleckých posudků. Kontrola nemovitosti bude minimální, neboť podle odborníků není úředník z finančního úřadu schopen ověřit správnou cenu, aniž by si nemovitost prohlédl. Odhadci nemovitostí předpokládají pokles objemu práce až o osmdesát procent.

téma
měsíce

Znalecký posudek si odečte poplatník z daní

Jedním z cílů nového zákona o dani z nemovitosti, který vejde v platnost od ledna 2014, je snížit počet písemností předkládaných k daňovému přiznání. Při získání nemovitosti (rodinných domů, bytů, staveb pro rodinnou rekreaci, garáží, atd.) nebude pro určení základu daně z nemovitosti nutné znát zjištěnou cenu. Pro stanovení základu daně bude správce daně vycházet z tzv. směrné hodnoty, což jsou údaje vychá-

„*Odhadci cen nemovitostí považují nový zákon za chybný. Jasně a stručně vyjadřuje svůj názor například olomoucký odhadce Štefan Gibala, který říká: „Šlápli vedle. Stát tak ztratí důležitou garanci.“*

zející z cen podobných nemovitostí v daném místě a čase. Poplatníkovi ale zůstane možnost si nechat vyhotovit znalecký posudek, přičemž si může náklady na jeho pořízení odečíst z daní.

Delší fronty na finančním úřadě

Odhadci nemovitostí předpokládají pokles svého objemu práce až o 80% a zároveň větší nápor na finanční úřad. „Lednové dlouhé fronty na finančních úřadech nový zákon ještě prodlouží,“ myslí si olomoucký znalec Gibala. „Současný způsob, kdy si odborník prohlédne nemovitost a vypočítá cenu, bude nahrazen působením finančního úředníka, který nemovitost neviděl a neokáže ověřit správnou cenu nemovitosti,“ vysvětluje olomoucký odhadce.

Kontrola nemovitosti bude minimální

Odhadci cen nemovitostí považují nový zákon za chybný. Jasně a stručně vyjadřuje svůj názor například olomoucký odhadce Štefan Gibala, který říká: „Šlápli vedle. Stát tak ztratí důležitou garanci.“

Z novinky není nadšený ani štemberský odhadce nemovitostí Alois Vidlář, který si myslí, že může nastat několik případů, kde nový zákon bude pokulhávat. „Například u prodeje mezi osobami, které si domluvíly



nižší cenu, než je cena skutečně obchodovatelná. Bez znaleckého posudku může docházet k zatajení staveb, které nejsou zapsány v katastru nemovitostí a nepodléhají zápisu,“ říká odhadce. Nepostradatelný je podle něj znalecký posudek také při výpočtu ceny nemovitostí, například bytů o stejné velikosti v typových panelových domech, kde se cena řádově liší, u rodinných domů jsou cenové rozdíly ještě větší. Znalec Vidlář varuje: „Pokud nebudou znalecké posudky dokládány finančnímu úřadu, může dojít k podvodným převodům nemovitosti,“ a ptá se: „Kdo bude upozorňovat na rozpor mezi právním stavem a skutečností, když dosud je to povinností znalce?“

» Andrea Staňková



Jedním z cílů nového zákona o dani z nemovitosti, který vejde v platnost od ledna 2014, je snížit počet písemností předkládaných k daňovému přiznání. Foto redakce

Průlom. Sazby hypoték klesly pod tři procenta

HYPOTÉKY

Z aktuálních statistik společnosti GOLEM FINANCE vyplývá, že průměrná nabídková úroková sazba hypoték klesla v průběhu května pod 3 procenta, když index nabídkových sazeb zakončil uplynulý měsíc na 2,97 %. Nikdy v historii nebyly úrokové sazby takto nízké.

Index GOFI70 odrážející vývoj nabídkových úrokových sazeb hypoték do 70 % zástavní hodnoty nemovitosti (LTV) v průběhu května klesl z 3,02 % na 2,97 %, čímž dosáhl dalšího historického rekordu.

Nikdy v minulosti nebyly sazby hypoték tak nízké.

V porovnání se stejným obdobím loňského roku jsou nyní nabídkové sazby o více než půl procentního bodu nižší a v porovnání s květnem 2009 jsou hypotéky levnější o více než 2,5 procenta. Tehdy banky tento typ hypotéky v průměru nabízely se sazbou 5,61 %. A další meziměsíční zlevnění vykazovaly rovněž hypoteční úvěry s vyšším poměrem LTV. Tzv. 100% hypotéky mohli klienti v květnu získat v průměru se sazbou 4,26 %. Přitom ještě loni v květnu hodnota indexu dosahovala 4,99 %.

Pokles průměrných sazeb zaznamenal po několikaměsíční pauze také index variabilních úrokových sazeb (GOFI 70 VAR), který odráží úpravu sazeb ze strany Fio banky a GE Money Bank a jeho aktuální hodnota meziměsíčně klesla o 4 setiny procentního bodu na 2,57 %. Výsledkem je další přiblížení fixních a variabilních sazeb, jejichž rozdíl v tuto chvíli dosahuje necelých 0,4 procenta. Ač v blízké budoucnosti neočekáváme nárůst variabilních sazeb, většině klientů doporučujeme úrokovou sazbu fixovat na 3 nebo 5 let.

Výhled do dalších měsíců

Bankám se s pokračující ekonomickou recesí stále více zmenšuje prostor pro umístění přebytečné likvidity, takže hypotéky díky relativní bezpečnosti budou pro bankéře i nadále prioritou. I přesto, že cena peněz na trhu v průběhu května vzrostla, pokračující konkurenční boj s velkou pravděpodobností neumožní bankám toto aktuální zdražení zdrojů promítnout do cen hypoték. Ty se budou podle našeho názoru díky pokračujícím akcím držet na úrovni květnových cen. Nevylučujeme, že v červnu dojde ještě i k mírnému poklesu sazeb. Svou roli v tomto odhadu možného poklesu hraje refinancování, neboť přetahování bank o klienty s ověřenou platební historií umožňuje bankám v tomto specifickém segmentu smlouvat rizikovou marži a se sazbou jít do dřívě nemyslitelných pásem. *Podrobné informace o vývoji úrokových sazeb najdete v sekci Ekonomické noviny* » Ing. Libor Ostatek

Povodně ovlivní ceny nemovitostí na mnoho let

Před rokem 1997 se s dotazy na možné zaplavení nemovitosti velkou vodou pravděpodobně žádný český realitní makléř nesetkal. Povodně na Moravě v létě téhož roku ovšem ceny, zejména rodinných domů, značně ovlivnily. Lidé žijící v záplavových oblastech měli následně problém s prodejem svých pozemků a rodinných domů. Vše ještě více umocnily povodně v Čechách v roce 2002. Letos tomu jinak nebude.

Přes velký rozsah škod moravských provodní před šestnácti lety si mnoho lidí myslelo, že se dalších sto let nic podobného opakovat nebude. I přes krátkodobý pokles cen nemovitostí došlo k opětovnému růstu, který zastavil až příchod ekonomické recese na podzim roku 2008. Čím blíže byly nemovitosti k zátopovým oblastem, tím větší problém s jejich prodejem vlastníci měli.

Velké povodně se ovšem začaly v České republice opakovat a to i přes velká opatření spojená s výstavbou hrází, protipovodňových bariér a rozšiřováním koryt řek apod. „Nejrizikovější jsou regiony, kde se záplavy opakovaly a kde stále hrozí. Takovou oblastí jsou například Kralupy nad Vltavou nebo středoevropské Zálesí. Obecně jde o lokality, které ani povodňovými opatřeními nelze před velkou vodou uchránit, nebo kde ani val či zábrany není možné realizovat. Navíc povodňová opatření způsobují, že v místech, kde nově vodu udrží pod kontrolou, způsobí přebytek vody zase jinde,“ uvedl ředitel společnosti ERA Reality Tomáš Kučera.

Z pohledu realit, nejsou riziková pouze česká ale i některá moravská města a obce. Řeka Bečva napáchala při povodních v roce 1997 velké škody

nejen v Přerově, ale také okolních obcích. Stejně tak i řeka Morava se v Olomouci a okolí rozlila více, než se původně předpokládalo.

Mnoho lidí se i přesto rozhodlo, že si budou v záplavových oblastech nejen kupovat starší domy, ale také stavět domy nové. Pozemky byly v těchto lokalitách cenově dostupné a další povodně se nepředpokládaly.

Případy, kdy by investoval v záplavové lokalitě někdo, kdo v daném místě již předtím nežil, byly a jsou podle Tomáše Kučery výjimečné. „Jediné, co může přebít obavu z dalších záplav, je silná osobní vazba k prostředí. Pokud už se lidé rozhodnou pro stavbu v rizikové oblasti, kde hrozí více přívalem dešťů, většinou stavějí dům bez sklepa, jen 50 a více centimetrů nad terénem. Obezpečnost kupujících a stavitelů postupem času po záplavách opadává, ovšem události dnešních dní ji opět posílí.“

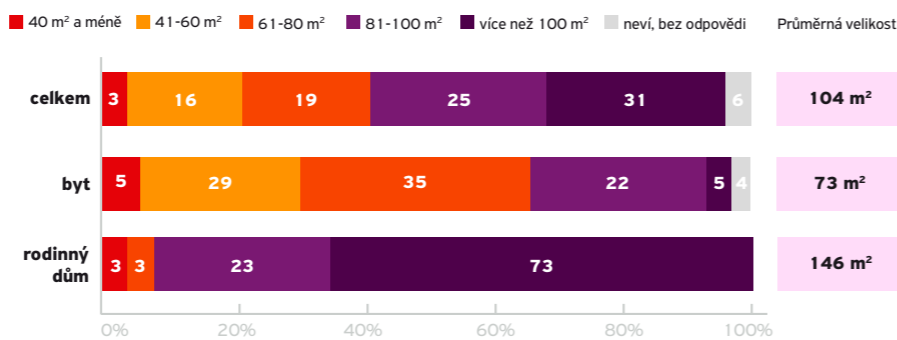
Jednou z velkých reakcí na předchozí povodně bylo vytvoření povodňových map. „V okrajových místech zátopových oblastí, kde došlo pouze k zatopení sklepů či lokálnímu rozvodnění, se ceny nemovitostí propadly o desítky procent. V místech, kde povodeň zasáhla výrazně, se obchod s nemovitostmi takřka zastavil. Tentokrát bude situace obdobná. Kupující jsou v tomto ohledu velmi obezřetní, obávají se opakování povodně a často také nevěří slibovaným protipovodňovým opatřením, která mnohdy nebyla ze strany měst a obcí naplněna. Stejný trend bude jistě následovat i po povodních, které přišly v těchto dnech,“ popsal Tomáš Kučera.

Po letošních záplavách se očekává, dle oslovených realitních makléřů, ještě větší rozevření pomyslných nůžek mezi cenami rodinných domů ležících v zátopových oblastech a mimo tato území. Stejný vývoj lze očekávat také u stavebních pozemků.

» Lucie Mazáčová

Jak velký byt nebo rodinný dům kupují nebo plánují koupit

(Pouze respondenti, ve věkovém rozmezí 25 - 55 let, kteří v současné době kupují či jednají o koupi nového bytu nebo rodinného domu nebo o koupi vážně uvažují)



Češi chtějí větší byty a domy: Roli ovšem hraje cena a lokalita

Třetina lidí v Praze, kteří v letošním roce kupují nebo v následujících 5 letech vážně uvažují o pořízení nového bytu či rodinného domu, chce nejčastěji nemovitost se 4 místnostmi o průměrné rozloze 104 m². Vyplývá to z výzkumu, který pro nadnárodní společnost YIT zpracovala agentura TNS Aisa. Ten se konal v hlavních městech šesti zemí. Kromě Česka také na Slovensku, ve Finsku, Lotyšsku, Estonsku a Litvě – v zemích, v nichž YIT také aktivně působí.

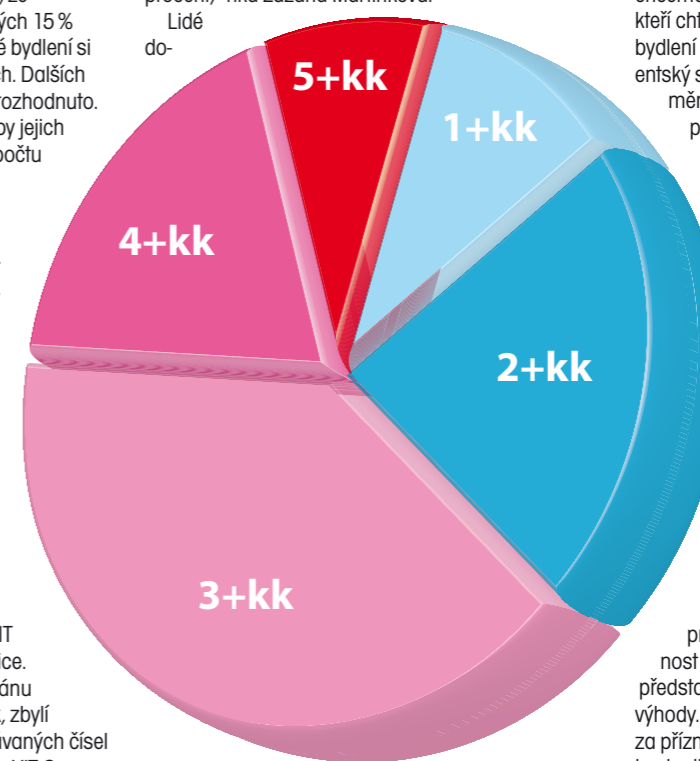
Při výzkumu realizovaném v Praze celkem 85 % dotázaných odpovědělo, že v současné době žijí v bytě, zbylých 15 % v rodinném domě. Jako své nové bydlení si však plánuje pořídit byt pouze 53 % z nich. Další 38 % zvolí rodinný dům a 9 % ještě není rozhodnuto. A naprostá většina respondentů chce, aby jejich nové bydlení bylo větší, ať už z hlediska počtu pokojů, nebo celkové plochy. Preference rozlohy bytů se pohybuje kolem 73 m², u rodinných domů to je 146 m².

„Výsledky průzkumu jednoznačně potvrzují i naše zkušenosti z poslední doby. Většina klientů má zájem o byty větší velikosti, s vyšším počtem místností. Vícečlenné domácnosti plánují pro děti samostatné pokoje, mladší a starší páry bez dětí zase často chtějí jednu místnost zařídit jako pracovnu. Samozřejmě jim nabídkou v našich projektech KOTI vycházíme vstříc, ovšem nezapomínáme ani na byty o menších rozměrech,“ uvádí jednatel a výkonný ředitel YIT Stavby Vladimír Dvořák. Zájem kupujících o větší nemovitosti potvrzuje i doplňkový průzkum, který společnost YIT Stavby provedla výhradně v České republice. Pouze jedna třetina lidí má podle něj v plánu zakoupit bydlení s dispozicí 1+kk a 2+kk, zbylí chtějí nemovitost 3+kk a větší. Z porovnávaných čísel ve všech šesti zemích, ve kterých výzkum YIT Group probíhal, vyplývá, že Češi společně s Estonci preferují rodinný dům jako budoucí bydlení nejméně ze všech. Na špičce v tomto pomyslném žebříčku jsou Litevci, následovaní Finy a Slováci.

Finsko je mezi ostatními sledovanými zeměmi výjimečně zjištěním, jak velké procento činí byty pro single. Téměř polovina dotázaných uvedla, že ve svém bytě bydlí sami a 36 % tvoří dvoučlenné domácnosti. „Tento trend, který jde napříč západní a severní Evropou, je ve Finsku markantní. Souvisí zejména se změnou životního stylu. Mladší generace si více užívá cestování, preferuje zábavu, buduje kariéru a založení rodiny odkládá do pozdějšího věku. Velké procento lidí ze střední a starší generace taktéž žije samostatně, nebo maximálně ve dvoučlenné domácnosti. Nepotřebují a nechťejí tedy tolik prostoru. Jejich byty mají proto nejčastěji jeden či dva pokoje a velikost do 60 m²,“ vysvětluje Zuzana Marfínková, manažerka rozvoje marketingu a prodeje pro region střední a východní Evropy skupiny YIT.

Při pořízení nemovitosti v posledních pěti letech Češi jednoznačně preferovali hypotéky, a to nejvíce z 6 zemí, kde se průzkum YIT Group konal. Jen 4 % lidí, kteří si pořídili v posledních 5 letech nemovitost, tak učinila v rámci vlastních úspor a pouhých 7 % použilo peníze z prodeje jiné nemovitosti anebo jiné zdroje financování. Naopak celých 89 % využilo hypotéku nebo kombinaci vlastních úspor a hypotéky. „Jak naznačuje průzkum, tento trend bude nadále pokračovat. Hypotéku nebo její kombinaci s vlastními úsporami plánuje využít plných 84 procent dotázaných. Velké procento hypoték jistě souvisí s nízkými úrokovými sazbami, státní podporou i dostupností pro širokou veřejnost. Pro srovnání například v Litvě využilo v posledních 5 letech hypotéku, případně v kombinaci s vlastními penězi, jen 61 procent respondentů a do budoucna ji plánuje pouze 34 procent,“ říká Zuzana Marfínková.

Lidé do-



1+kk	11%	33%
2+kk	22%	
3+kk	40%	67%
4+kk	18%	
5+kk	9%	

tazovaní v Praze chtějí do nového bydlení nejčastěji investovat mezi dvěma a třemi miliony korun. 24 % respondentů počítá s částkou mezi jedním a dvěma miliony korun, 17 % vidí jako reálnou sumu mezi 3 a 4 miliony. 8 % dotázaných chce za bydlení zaplatit mezi 4 a 5 miliony, stejné procento pak sumu od 5 milionů výše.

Podle průzkumu hraje u Čechů při rozhodování o pořízení konkrétní nemovitosti největší roli cena, a to i ve srovnání s obyvateli ostatních zemí zahrnu-

tých do průzkumu. Nejdůležitějším kritériem byla pro 48 % dotázaných. Druhé místo obsadila jednoznačně lokalita, kdy je pro 11 % respondentů nejdůležitější konkrétní umístění nemovitosti, pro 7 % atraktivita místa. Stejně procento považuje za nejdůležitější občanskou vybavenost v příslušném místě a dopravní dostupnost. (viz graf č. 4)

Podle průzkumu provedeném YIT Stavby jsou pro české klienty kromě ceny a lokality důležité i benefity nabízené developery. Pro 85 % dotázaných je velmi či spíše důležitá možnost úpravy dispozic bytu podle jejich přání a pro více než polovinu respondentů pak vyšší kvalita standardního vybavení. „Tato přání klientů ve YIT bez problémů plníme. Od počátku našeho působení na českém trhu stavíme podle náročných severských standardů, protože kvalita provedení je pro nás prioritou. V tomto trendu chceme pokračovat. Ukazuje se totiž, že přibývá lidí, kteří chtějí za nemalé peníze investované do nového bydlení něco víc. My jim nabízíme nadstandardní klíčový servis, kdy například zákazník může zdarma měnit dispozici bytu podle svých individuálních potřeb. Zajišťovanými službami vycházíme vstříc i dalším nárokům kupujících. Výzkum také ukázal, že 50 procent respondentů považuje za důležitou pomoc developera se zajištěním hypotéky či pomoc s prodejem stávající nemovitosti. Pro 75 procent lidí je důležité, když jim developer zdarma zajistí přestěhování do nového bytu,“ podotýká Vladimír Dvořák. Podle dalších odpovědí by kupující nejvíce přivítali co nejširší výběr standardů a garáž zdarma.

V důsledku dopadů legislativy EU i v souvislosti se zvyšováním cen energií se v České republice dostává stále více do popředí otázka nízkoevropského a pasivního bydlení. Ve Finsku, kde je YIT největší stavební a developerskou společností, se již jedná o běžný standard. Podle průzkumu YIT Stavby také v Česku informovanost roste a více než polovina dotázaných má představu, co pasivní bydlení znamená a jaké nabízí výhody. (viz graf č. 9) „Tyto výsledky považujeme za příznivé. Ukazují zvyšující se zájem Čechů o tento typ bydlení, i když osvěta je stále velmi potřebná. Nízkoevropské stavby nejsou jen trendem posledních let, ale především budoucností evropského stavebnictví, kterou podporuje novela směrnice Evropského parlamentu ohledně nových budov s téměř nulovou spotřebou energie. My energeticky úspornou cestou jdeme od počátku. Všechny naše projekty stavíme v nízkoevropské kategorii B a v novém projektu KOTI Hyacinth dokonce chystáme pasivní budovu v kategorii A. Věříme, že se potká se zájmem kupujících, protože i výzkum ukázal, že 62 procent dotázaných by se v budoucnu zajímalo o bydlení v pasivních domech a bytech. Polovina by dokonce byla dnes ochotná za takové bydlení zaplatit o 10 až 15 procent vyšší cenu. Toto navýšení podle našich propočtů odpovídá zvýšeným nákladům na výstavbu nízkoevropských a pasivních projektů oproti běžným nemovitostem. Vyšší vstupní náklady se ale vrátí v podobě nižších provozních nákladů, zdravějšího prostředí v bytech a také v pocitu, že žijí více ekologicky,“ zamýšlí se Vladimír Dvořák.

» Lucie Mazáčová

Návratnost 10 let: Prodáno!



Na českém realitním trhu je aktuálně nabídek k prodeji nejvíc za posledních pět let. Stovky investičních nemovitostí nabízí téměř každý realitní server, ovšem poptávka je úměrná délce jejich návratnosti. Foto redakce

Reality byly po roce 1989 jednou z nejčastějších investic nejen drobných, ale také velkých investorů. Po roce 2008 se ovšem mnoho potenciálních zájemců začalo k nákupům nemovitostí stavět zády a postupně hledali jiné příležitosti pro zhodnocení svých volných finančních prostředků.

V posledním roce se ovšem situace začala měnit. Zájem o nemovitosti, zejména ty investiční nacházející se v atraktivních lokalitách, opět vzrostl. Největší poptávka byla zaznamenána u činžovních domů a komerčních objektů s návratností do deseti let. Ty se v nabídkách realitních kanceláří dlouho neohřejí.

Na českém realitním trhu je aktuálně nabídek k prodeji nejvíc za posledních pět let. Stovky investičních nemovitostí nabízí téměř každý realitní server, ovšem poptávka je úměrná délce jejich návratnosti. Čím dříve se investice do nemovi-

losti vrátí, tím větší počet zájemců o ni realitní makléři evidují. Běžná návratnost se pohybuje v rozmezí 15 – 20 let. Jenže investoři tak dlouho čekat nechťejí.

První možností jak zkrátit dobu návratnosti, je tlak na vyšší kupní cenu. Není nic nestandardního, když zájemce o nemovitost požaduje slevu (nejčastěji v rozmezí 10 – 20 %). Prodávající ovšem souhlasí s tak velkým poklesem jen výjimečně.

Druhou možností je zvýšení budoucího měsíčního nájemného, ale i zde není prostor příliš velký. Ba naopak. Volných prostor k pronájmu je mnoho a požadavky na co nejnižší měsíční platbu se staly samozřejmostí. I přesto se ovšem dají investiční nemovitosti s návratností kolem deseti let v inzerátech realitních kanceláří najít.

Jednou z cest jsou dražby, další pak možnost disponování hotovostí. Hotovost je totiž stále velmi silný argument na to, aby prodávající zvážili případné snížení kupní ceny. A třetí variantou je koupě více nemovitostí od jednoho vlastníka. Většinou se jedná o investiční nabídky složené z několika nemovitostí prodávaných jako jeden celek. U takových objemů se pak může návratnost pohybovat ve velmi rozumném období. Zde

se ovšem bavíme již o nemovitostech s cenou v řádech desítek popřípadě stovek milionů.

Naopak drobní investoři sází nejčastěji na byty v univerzitních městech. S pronájmy zde nebývá velký problém nejen u studentů, ale také u mladých rodin.

Ve vztahu k návratnosti je ovšem klíčový také způsob financování. U nemovitostí placených z vlastních zdrojů samozřejmě vychází návratnost mnohem lépe než u realit financovaných úvěrem. U bytu v hodnotě 1.500.000 Kč, pořízeném bez úvěru, vychází návratnost při měsíční platbě nájemného 8.000 Kč na necelých 16 let. Tentýž byt pořízený na hypotéku s úrokovou sazbou 2,9 % prodlouží návratnost o dalších 5 let. V obou případech je ovšem nutno počítat také s možnými neobsazenými měsíci a dalšími náklady spojenými např. s případnými rekonstrukcemi. Návratnost se tak ještě prodlouží.

Značně se dá ušetřit právě na financování. Banky se stále přetahují o nové klienty a tak se licitovat určitě vyplatí. Každá desetina procenta může ve finále znamenat desetitisícové úspory, které mohou hrát významnou roli právě při kalkulaci návratnosti. » Lucie Mazáčová

ERA Reality vstupuje na český trh: majitelé master licence hovoří o realitní revoluci

Mezinárodně úspěšná realitní společnost ERA Reality vstoupila v dubnu 2013 znovu na český trh. ERA Reality přináší do České republiky unikátní know-how pro práci s realitními zakázkami, ucelený systém vzdělávání a podpory makléřů a nové produkty.

Jako první a jediná přichází i s unikátním propojením prodeje nemovitostí a financování nemovitostí, který vysoko předčí dosavadní praxi místních realitních kanceláří s hypotečními centry. Díky exkluzivní spolupráci s poradenskou společností Partners Financial Services je ERA Reality připravena svými službami spustit malou tuzemskou revoluci v obchodu s nemovitostmi.

Novými vlastníky master franchise licence ERA Reality pro Českou republiku se letos na jaře stali pánové Tomáš Kučera a Jiří Šimon z oboru realit a pan Karel Maroušek z oblasti financování. „V realitách podnikáme přes deset let. Koncept ERA Reality nás přesvědčil o své jedinečnosti pro klienty i franchisanty, se kterými chceme budovat dlouho-

dobou spolupráci – licenci vlastníme na příštích 25 let,“ uvedl jednatel a marketingový ředitel ERA Reality Tomáš Kučera.

Společnost Electronic Realty Associates založil Američan Jim Jackson už v roce 1971. Tehdy jako první makléř využil fax ke sdílení zakázek s dalšími realitními kancelářemi a položil tak základy současnému prvenství ERA Reality v oblastech komunikace, technologií a služeb, které si stále drží svým unikátním vnitřním systémem. Dnes ERA Reality působí ve 42 zemích po celém světě, provozuje 2400 kanceláří a spolupracuje s téměř 32 tisíci makléři.

Prvními majiteli master licence ERA Reality pro Českou republiku se stali v roce 2006 bratři Holecovi, kterým se podařilo postupně v ČR vybudovat 35 ERA kanceláří. Počátkem roku 2010 se však tyto Američané s českými kořeny rozhodli vrátit své podnikání výhradně do Spojených států, kde mají širokou základnu svých aktivit. Tím byl rozvoj sítě ERA v ČR částečně omezen. Počátkem roku 2013 získali master franchise licenci ERA pro Českou republiku noví vlastníci, kteří ihned zahájili jednání s potenciálními partnery.

ERA Reality získala letos na jaře během prvních

týdnů působení 12 franchisových partnerů a intenzivně probíhají jednání s dalšími zájemci o zapojení do ERA po celé republice. „Systém ERA Reality je pro Českou republiku průlomový a trůfáme si říct, že způsobí takovou malou realitní revoluci. Uzavřením franchisové smlouvy s ERA získá podnikatel naprosto unikátní systém, který nikdo jiný v České republice neposkytuje. V případě důsledného využití našeho systému včetně nových produktů můžeme realitním kancelářím zapojeným v síti ERA Reality garantovat nárůst tržeb minimálně o 50 procent,“ prohlásil Marek Sklenář, výkonný ředitel ERA Reality Česká republika.

Vstupní investice pro získání ERA licence na pět let je v rozmezí 250 až 500 tisíc Kč, přesná výše je ovlivněna regionem působení a dalšími aspekty týkajícími se připojovaného partnera. Ovšem ne každý zájemce s dostatkem peněz na franchisu ERA dosáhne. „Máme velmi přísná kritéria při výběru našich franchisových partnerů, od kterých požadujeme, aby se plně ztotožnili s etikou ERA. Know-how je sdílitelné, systém je přenositelný, ale kvalitu je třeba udržet lidským faktorem,“ doplnil Marek Sklenář.

» Lucie Mazáčová

Reality Hodonín: Recese ovlivňuje trh s nemovitostmi

Trh s nemovitostmi v okrese Hodonín ovlivňuje silná recese. Obyvatelé měst se přesouvají z center do okolí nákupních zón. Leaderem na trhu jsou rodinné domy do půl milionu korun českých, jednopokojové byty nebo dvoupokojové byty s kuchyňským koutem.

Poptávka je po moderních bytech s reálnou cenou

Současný stav trhu s nemovitostmi v okrese Hodonín je ovlivňován demografickým vývojem a možnostmi zaměstnanosti v tomto okrese. Před krizí byl cenově nejzajímavější Hodonín, následoval Kyjov a pak Veselí nad Moravou. Zavření Tabáčky v Hodoníně a nástup masivní krize způsobil, že ceny v Hodoníně rapidně poklesly, zejména u třípokojových bytů téměř o 50 %.

Odborník na realitní trh Ing. František Zapletal, ředitel Reality GAIA, zdůvodňuje pokles cen bytů rozsáhlou výstavbou developerských projektů, jež probíhaly v Hodoníně od roku 2000 do roku 2008, a velmi výrazným úbytkem pracovních příležitostí. Na pomyslný vrchol cen rezidenčních realit (byty a rodinné domy) se vyšplhal opět Kyjov a na druhém a třetím místě se střídají Hodonín s Veselím nad Moravou. „Z dlouhodobého hlediska věřím více Veselsku, pokud se na Hodonínsku výrazně nezvedne možnost zaměstnání. Žijeme ve velmi turbulentní době, kdy na jedné straně se každý den mění podmínky hypotečních úvěrů a stavebních spořitel, někdy k lepšímu, někdy k horšímu. Nabídka finančních ústavů má historicky nejnižší úročení, ale lidé poučení krizí se nechtějí zadlužovat a do kurzu se opět vrátili nájemní bydlení,“ komentuje ředitel Reality GAIA.

Největší zájem mají zákazníci o rodinné domy do půl milionu korun, jednopokojové byty a dvoupokojové byty s kuchyňským koutem, vše s ohledem na pořizovací cenu a nízké provozní náklady. „Poptáv-

ka je po moderních bytech s reálnou cenou nájmu a nízkým inkasem, a takových na trhu mnoho není,“ říká Ing. Zapletal.

Přesun obyvatelstva do zázemí měst

Přesun obyvatel, jejich aktivit a některých funkcí z jádrového města do zázemí měst se nazývá suburbanizace. Rozšiřování území města je typickým procesem, jež můžeme zaznamenat jak u měst ve vyspělých zemích, tak i v historickém vývoji měst v České republice. V okrese Hodonín se obyvatelé nejvíce stěhují do okolí supermarketu Kaufland. Vylidněná centra a staré domy na náměstí nejsou modernizovány a upraveny,

které jsou moderní, nízkooenergetické, ve výměřích od 500–1000 m².

Češi jsou národ chatařů

S nárůstem volného času a změnou způsobu života si Češi začali pořizovat chaty, chalupy (tzv. druhé bydlení) pro rekreační využití. Tento trh se sekundárním bydlením můžeme považovat za nejstabilnější. Nedochozí k razantnímu navýšení nabídky, ale ani prodejnost chat nad 500.000 Kč se výrazně nehybe. Rozhodujícím faktorem při výběru rekreačního objektu je krása přírody a tichá lokalita.

Na časté dotazy klientů o vývoji cen na trhu s nemovitostmi ředitel Reality GAIA, František Zapletal,



Největší zájem mají zákazníci o rodinné domy do půl milionu korun, jednopokojové byty a dvoupokojové byty s kuchyňským koutem. Foto redakce

tudíž dochází k problému s pronájmy nebytových prostor a bytů zejména v patrech.

U průmyslových objektů přibývá počet prázdných starých skladovacích a výrobních hal, které se vyznačují obrovskými rozměry, negativními sociálními jevy a ekologickou zátěží. Ty jsou označovány jako tzv. brownfields. Poptávka po těchto průmyslových objektech je malá. Větší zájem je po nových halách,

odpovídá: „Je to hádání z křišťálové koule, neboť Evropa je ve velmi hluboké krizi a my jsme s ní spojeni pupeční šňůrou,“ vychází ze svých dlouholetých zkušeností a dodává, že „pokles bude pokračovat a chybu dělají ti majitelé, kteří nereagují na stanovené reálné prodejní ceny a trvají mnohdy na přemrštěných cenách z doby před krizí. Každé váhání je pak spojeno s další výraznou ztrátou.“ » Andrea Staiková

Libor Ostatek:

Nebaví mě, když někdo hledá důvody, proč něco nejde, místo toho, aby šel dopředu.

Libor Ostatek,
GOLEM FINANCE s.r.o.

Stál u zrodu hypotečního trhu v České republice a oboru zůstal věrný dodnes – Libor Ostatek, ředitel společnosti Golem Finance s.r.o. „Pracoval jsem v Investiční a poštovní bance, když mě začátkem roku 1995 oslovil můj šéf Pavel Ševčík, který se stal generálním ředitelem první hypoteční banky u nás, abych šel pracovat do tohoto zcela nového oboru. Ještě téhož roku vznikla Českomoravská hypoteční banka (ČMHB), která umožňovala zahájit hypoteční bankovníctví v ČR. V létě 1995 jsem absolvoval dvouměsíční stáž v kanadských bankách, kde jsem mohl vidět, jak se hypotéky dělají. To byla fantastická zkušenost,“ vypráví o svých začátcích.



? Pracovali jste i ve Švýcarsku, co vám tato zkušenost dala?

Dala mi hodně. Je skvělé jít ven, pracovat tam a pokusit se tam něco dokázat. Na Švýcarsku je fascinující (kromě země samotné) to, že tam působí téměř 400 hypotečních institucí a přitom tam žije necelých 8 milionů obyvatel. U nás je v současné době 14 hypotečních hráčů na 10 milionů obyvatel. Když se tady mluví o ostré hypoteční konkurenci, jen se usmívám. Cílem mého týmu bylo vstoupit jako nový hráč na tamní trh hypoték. Připadal jsem si jako zahrádkář, který stojí uprostřed pouště, kde nikdy nebyla voda a od kterého se chce, aby za měsíc sklízel úrodu. Velmi jsem se naučil a moc mě to bavilo, člověka to přivedlo k zcela jinému myšlení.

? Co Vás na této práci baví nejvíce a naopak?

Poslání a práce samotná je pro mě zálibou. Je mi líto lidí, kteří chodí „jen“ do práce a dělají něco, s čím nejsou v souladu. To si vůbec nedokážu představit, na to mi přijde život moc krátký. Nebaví mě, když někdo hledá důvody, proč něco nejde, místo toho, aby šel dopředu. Tyto situace kolem sebe se snažím eliminovat.

? Může být práce ve fiktivním světě čísel vůbec něčím zábavná? Co vás v práci pobavilo naposledy?

Jsmo rodinnou firmou a práce s čísly je jen jednou z částí našich firemních činností, v tom se nelišíme o jakékoli jiné firmy. Navíc to vůbec není fiktivní svět čísel! Je to přesně naopak. Konkrétní dům, byt, rekonstrukce v dané hodnotě, navíc oceněné znalci nemovitostí. Hypotéka je v podstatě o třech základních věcech: o klientovi a jeho rodině, jeho

nemovitosti a bance. Tedy nic fiktivního. Je to o životě a to je zábavné už samo o sobě. Příležitostí k pobavení je tedy dost každý den.

? Musel jste si sám brát někdy hypotéku na bydlení?

Ano, ale to bylo v době hypotečního pravěku (rok 1999) a to bylo všechno jinak. Moji výhodou je, že nejsem ortoped, který si ten kloub sám vyměnit nemůže.

? Jaká je v Česku dostupnost bydlení a platí, že jsou banky přísné v poskytování hypotéky?

Poslední rok je dostupnost bydlení velmi dobrá. Před více než třemi roky jsme začali společně s vaším serverem měřit dostupnost bydlení a stavíme tedy na konkrétních číslech a datech. Zatížení domácností splátkou hypotéky na byt se nyní pohybuje na úrovni 30 % jejich čistých příjmů, měřeno indexem dostupnosti bydlení. Před třemi roky to bylo 55 %, tedy mnohem horší. Přístup bank? To je velmi dlouhé téma, nicméně záleží na době, ve které se nacházíme. Je-li ekonomika a situace domácností v dobrém stavu, je přístup k bydlení snazší. Je-li krize, recese, podmínky jsou logicky přísnější a finanční dostupnost je logicky horší. V současné době je přístup bank velmi proaktivní a hypotéka je skutečně dostupná širokému spektru domácností, to ostatně dokazují i rekordní objemy poskytnutých hypoték.

? Je v Česku dostatek kvalitních hypotečních makléřů?

Co je to kvalitní hypoteční makléř? Co je to hypoteční makléř? Zná veřejnost, jaké jsou standardy hypotečního makléře a jaký je standard kva-

lity? Jsme na trhu od roku 2006 a naším hlavním cílem je důraz na kvalitu a nastavení standardů hypotečního makléře a mám pocit, že tyto standardy jsou obecně ještě neznámé. V ČR je bezpochyby hodně kvalifikovaných hypotečních odborníků, ať už bankéřů nebo zprostředkovatelů, včetně hypotečních makléřů a poradců. Problém není, že by nebyl nedostatek lidí. Bavíme-li se o kvalitě, pak jsou na prvním místě hodnoty a především hodnoty přidané klientovi. U nás v ČR máme obecný problém – jednak devalvace hodnot a jednak nedodržování dohodnutých pravidel. A to je velká překážka pro růst kvality, především v oblasti služeb. Proces zlepšování kvality je tím pádem velmi pozvolný. Přesto, kvalitních hypotečních makléřů je už u nás dost, jen musíte více hledat.

? Umějí Češi vyjednávat podmínky hypotéky? Jací jsou to klienti?

Síla vyjednávání a dosažení cíleného výsledku je hodně závislá na povědomí, informacích a především znalosti. Ve vyjednávání používám tento přístup – čím jasnější, tím mocnější. A u nás je finanční povědomí a vzdělanost veřejnosti na hodně nízké úrovni, zvláště v tak komplexní oblasti, jako jsou hypotéky. Nedá se to srovnat se Švýcarskem, kde je obecná úroveň finanční vzdělanosti velmi vysoká. Ale poslední roky se klienti hodně vzdělávají, protože jsou k tomu nuceni

” Hypotéka je jako bumerang, pokud ho vypustíte z ruky nepromyšleně, povrchně a nezodpovědně, vrátí se a může vás srazit na zem.

okolnostmi. Pro vyjednávání však lidé u nás raději využívají někoho kvalifikovaného – hypotečního makléře, finančního poradce či zprostředkovatele. Co do přístupu ke splácení hypotéky se Češi nijak neliší od lidí na západ od nás, jsou vůči svému závazku a vůči svému domovu odpovědní, a to mě osobně moc těší. Za úroveň nesplácených hypoték se nemusí naši bankéři stydět.

? Jakému člověku byste rozhodně nikdy nedal hypotéku?

Já už nejsem dlouhé roky bankéřem, a tak se na věc dívám více z pohledu lidského, ostatně to je v práci hypotečního makléře velmi důležité. Hypotéka je jako bumerang, pokud ho vypustíte z ruky nepromyšleně, povrchně a nezodpovědně, vrátí se a může vás srazit na zem. A nelýká se to jenom jednoho subjektu. Jde o klienta a jeho rodinu. Ve hře je potom nemovitost, tedy domov a banka - věřitel - který má své poslání a závazky. Nikdy bych nepůjčil člověku, který je po lidské stránce nezodpovědný, povrchní v hodnotách a ještě se snaží spekulovat. Takový člověk nemá

daleko k tomu udělat podvod a s velkou pravděpodobností nebude dodržovat svoje závazky.

» Jitka Vrbová



Ceny bytů v Olomouci klesly za pět let o třetinu

CENY NEMOVITOSTÍ

Průměrné ceny nemovitostí od roku 2008 do roku 2012 v Olomouci klesly o 31 procent. Za toto období nastal největší pokles cen bytů velikosti 3+1 a 1+1. Olomoučané totiž mají největší zájem o byty dvoupokojové.

Jaké byly ceny nemovitostí za posledních pět let?

Ze statistiky serveru realitmorava.cz vyplývá, že nejnižší cena nemovitostí v Olomouci byla v roce 2012, kdy se průměrná cena nemovitostí pohybovala okolo 1 430 000 Kč. Naopak nejdražším rokem byl rok 2008, kdy zákazníci průměrně zaplatili za nemovitost přibližně dva milióny korun. Jan Navrátil, ředitel olomoucké společnosti Patriot reality, připisuje pokles cen několika faktorům, přičemž tím hlavním je podle něj krach Řecka a strach z přesunu řecké krize do okolních států. Z toho vyplynuly nejistoty jako obava ze ztráty zaměstnání, šetření rodin pro případ krize. „Skupina prodávajících zůstala stejná, ale výrazně ubylo kupujících,“ vysvětluje Navrátil. Největší pokles cen nemovitostí nastal u bytů velikosti 3+1 a 1+1. Rok 2010 byl zajímavý pro byty 3+1, jejichž cena se rapidně snižovala až do loňského listopadu, kdy se opět vyhoupla nad dva milióny korun. Byty 1+1, 2+1 a 3+1 klesaly na cenách již od roku 2008 do 2012 naopak byty 4+1 šly s cenou dolů pouze v roce 2012. Od začátku roku 2013 opět výrazně vzrostly ceny bytů 4+1 o 14%.

Největší zájem v Olomouci je o dvoupokojové byty

Před pěti lety zákazníci v Olomouci koupili byt 2+1 o 4,7% dražší než v letošním roce. Podle statistiky cen bytů serveru realitmorava.cz je současná cena tohoto typu nemovitosti přibližně milión pět set tisíc korun. Podle olomouckých realitních odborníků mají obyvatelé Olomouce největší zájem právě o byty velikosti 2+1. „Pokud bychom měli od každého typu nemovitosti stejný počet na trhu, pak by jistě vyhrály malé jednopokojové byty, říká Robert Lacina, realitní makléř z realitní kanceláře Dachi. „Ale vzhledem k nedostatku těchto bytů na trhu jasně vedou byty dvoupokojové,“ dodává. Zájem o dvoupokojové byty v Olomouci též potvrzuje ředitel Patriot reality: „Naše kancelář má již delší dobu největší poptávku po typech dva plus jedna, jejichž cena je příznivá.“

Rozhoduje lokalita nemovitosti

Olomouc nabízí dostatek bytových prostor, shodují se oba odborníci z Dachi reality i Patriot reality. „Z dat v Olomouci je zřejmé, že trh drží stejnou hladinu a dochází de facto k doprodeji bytů v developerských projektech a v letech 2014-2015 očekáváme novou vlnu výstavby developerů.“

» Andrea Staňková

Offsetová hypotéka přehledně

GE Money Bank je další bankou, která se rozhodla do své nabídky zařadit hypotéku využívající princip zápočtu zůstatků na úvěrovém a depozitním účtu – offsetovou hypotéku. Zajímá vás, kde offsetové hypotéky vznikly a jaké jsou jejich plusy a minusy? O zodpovězení sedmi nejčastějších otázek jsme požádali Libora Ostata, ředitele společnosti GOLEM FINANCE s.r.o., která se na trh financování nemovitostí dlouhodobě specializuje.

1. Co to je offsetová hypotéka?

Offsetová hypotéka je zjednodušeně řečeno kombinací hypotéky a spořicího účtu. Využívá tzv. bilančního mechanismu, který spočívá ve vzájemném započítávání zůstatků na úvěrovém a spořicího účtu. V důsledku to znamená, že úroční úvěru se týká pouze rozdíl výše úvěru a uložených peněz na spořicího účtu a z této částky se vypočítává také měsíční splátka úvěru.

2. Kde vznikly offsetové hypotéky?

Offsetové hypotéky vznikly ve Velké Británii před více než patnácti lety a i přesto, že tamní trh výrazně vyspělejší a klienti mají o hypotékách vyšší povědomí, tak i tam rozjezd offsetových hypoték trvalo mnoho let. Paradoxně k masivnějšímu rozšíření zde pomohla až hypoteční krize, která výrazně změnila chování klientů a přinesla renesanci produktů s určitou složkou spoření.

3. Plusy a minusy offsetu

Plusem offsetové hypotéky je flexibilita a přiležitost pro efektivní zhodnocení přebytku volných

peněžních prostředků a snížení sumy zaplacených úroků z úvěru. Naopak nevýhodou jsou vyšší úrokové sazby v porovnání s běžnou hypotékou a vzhledem k rozdílným konstrukcím produktu obtížnější možnost srovnání nabídek jednotlivých bank. V případě offsetu je dobré výhodnost produktu konzultovat s nezávislým hypotečním makléřem, který dokáže vyhodnotit nabídku offsetu nejen po finanční stránce, ale i z pohledu průchodnosti a vhodnosti produktu pro konkrétního klienta.

4. Které banky offset v ČR nabízejí?

První bankou, která začala hypotéku s prvkem offsetu u nás nabízet, byla v roce 2007 Raiffeisenbank se svou variabilní hypotékou fungující na principu hypotečního kontrokorentu a v roce 2010 Raiffeisenbank rozšířila svou nabídku o klasický offset s bilančním mechanismem. Ale ještě před tím v roce 2008 začala hypotéku s bilančním mechanismem nabízet mBank, ta však již tento produkt nenabízí. Vedle Raiffeisenbank mohou klienti získat offsetovou hypotéku také u Fio banky, která jej nabízí v podobě doplňkové služby Hypo spořicího účtu a nyní nově oznámila uvedení offsetu do své nabídky také GE Money Bank.

5. Pro koho se hodí?

Offsetové hypotéky jsou vhodné pro klienty, kteří mají část volných vlastních prostředků, kterými by mohli část hypotéky umořit, nicméně chtějí mít tyto prostředky k dispozici buď jako rezervu pro nečekané události, anebo je plánují zhodnotit jiným způsobem. Z naší zkušenosti víme, že offsetovou hypotéku

velmi často využívají klienti s nepravidelnými příjmy, nejčastěji podnikatelé, kteří aktuální přebytek hotovosti mohou využít pro dočasné snížení jistiny úvěru, nicméně prostředky potřebují mít dostupné k financování dalších zakázek, nebo investici do podnikání.

6. Kdy je offsetová hypotéka výhodná?

Vzhledem k navýšené sazbě musí klient dobře spočítat, při jaké výši úvěru a jaké úrovni úspor na spojeném účtu se mu tento produkt vyplatí. Navíc mezi bankami je velký rozdíl mezi přírůzkami. Obecně však platí, že průměrný zůstatek započítávaných úspor by se měl pohybovat alespoň na úrovni 1/3 výše úvěru. Stejně jako v předchozím bodě platí, že výhodnost produktu je dobré konzultovat s nezávislým hypotečním makléřem.

7. Budoucnost offsetu v ČR

Z pohledu bank představuje offset podle našeho názoru pokročilý způsob, jak klientům nenásilně nabídnout další produkty z nabídky banky a navázat dlouhodobější vztah. Uvedení takového produktu však není jen otázkou finanční gramotnosti a poptávky klientů, ale také docela složité technické přípravy a změn v IT na straně banky. Nicméně s poklesem úrokových sazeb na spořicího účtech je možné, že poptávka po offsetu, jakožto příležitosti po zhodnocení volných prostředků, může narůst. Jsme však toho názoru, že v takovýchto typech produktů je budoucnost, neboť prostor pro tradiční inovace hypoték je v ČR podle našeho názoru z velké části vyčerpan.

» Lucie Mazáčová

úročená část

800 000 Kč

Princip offsetové hypotéky

200 000 Kč

hypotéka
1 000 000 Kč

úspory



Zdroj: GOLEM FINANCE

Refinancování tvoří až 1/3 poskytnutých hypoték

Konkurenční boj, úrokové sazby na úrovni 3 procent a vysoký podíl refinancování mají za výsledek více než 30procentní nárůst objemu poskytnutých hypoték. Daří se i stavebním spořitelnám, jejichž úvěrová produkce vzrostla o 17 %.

Hypotéky

Podle posledních dat serveru hypoindex.cz tuzemské banky v letošním dubnu poskytnuly 7514 hypoték v celkovém objemu 11,9 mld. Kč. Ačkoliv počet hypoték meziměsíčně vzrostl, celková úvěrová suma je o necelých 150 milionů nižší než v předchozím měsíci. Výsledkem je neobvykle výrazný pokles průměrné částky úvěru z 1,69 mil. Kč na 1,58 mil. Kč.

V porovnání se stejným obdobím loňského roku objem sjednaných hypoték vzrostl o více než 31 % a historicky se jedná o druhý nejlepší březnový výsledek vůbec. Větší balík hypoték banky poskytnuly pouze v roce 2007. Tehdy to bylo 12,7 mld. Kč. V rámci objektivit je však nutné zdůraznit alespoň dvě odlišnosti, díky kterým vyznění tohoto meziměsíčního srovnání není zdaleka tak jednoznačné. Jednak je to velký nárůst objemu refinancování (viz další odstavce), takže objemy nových hypoték určitě nejsou vyšší a za druhé je to větší počet bank, které hypoindexu data o své produkci poskytují. Loni se totiž nově připojily Equa Bank, LBBW Bank, jejichž produkce navíc v posledních měsících výrazně roste.

Nové úvěry, refinancování

Zveřejňované statistiky o objemech poskytnutých hypoték stále více zkruskuje neodfiltrováný vliv přeúvěrování již poskytnutých hypoték – tzv. refinancování. Z našeho pohledu je proto velice důležité odlišovat trh nových hypoték a trh refinancování. Bohužel podrobnými statistikami server hypoindex.cz, ani Ministerstvo pro místní rozvoj (MMR) nedisponují. Podle našich odhadů však refinancování v loňském roce tvořilo zhruba 27 % celkové produkce poskytnutých hypoték* a co se týče letošního roku, tak po vyhodnocení prvního čtvrtletí jsme byli nuceni upravit náš odhad a podíl refinancování v tuto chvíli odhadujeme již na 32 % celkové objemu sjednaných úvěrů. Na základě uvedeného

odhadu potom odvozujeme, že banky v letošním dubnu poskytnuly nové hypotéky hodnotě 8 miliard korun a zbývající bezmála 4 mld. korun připadají na refinancování dříve poskytnutých úvěrů.

I Hypoindex atakuje 3procentní hranici

Jedním z důležitých faktorů, který stimuluje poptávku po nových hypotékách i refinancování, jsou rekordně nízké úrokové sazby. Podle dat hypoindexu průměrná úroková sazba skutečně poskytnutých hypoték klesla v dubnu na další historické minimum – 3,08 %, čímž potvrdila náš odhad odvozený z vývoje indexu nabídkových úrokových sazeb GOFI 70, který v předchozím měsíci klesl na 3,02 % a nyní díky pokračujícím akčním nabídkám již prolomil hranici 3 %. Podobný vývoj očekáváme v nadcházejících měsících i v případě ukazatele Hypoindex.

Stavební spoření

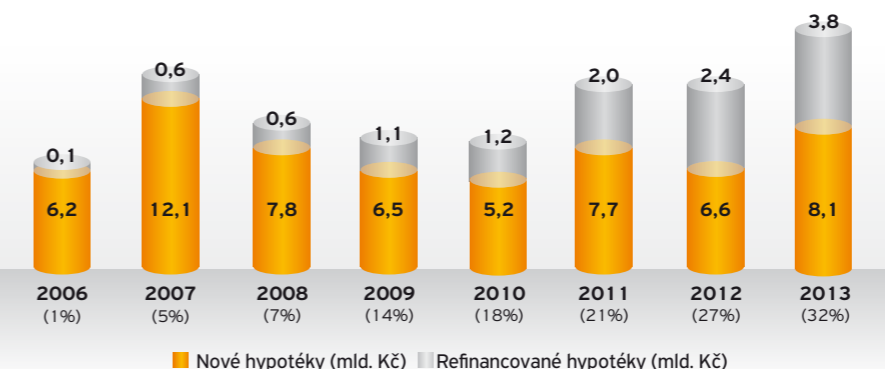
Úvěrová produkce stavebních spořitelen roste již 4 měsíce v řadě a tentokrát mezitím o 17 %! Objem poskytnutých úvěrů ze stavebního spoření v letošním dubnu dosáhl částky 4,64 mld. Kč. Z celkové sumy 4,64 mld. Kč největší podíl (56 %) tvoří úvěry Českomoravské stavební spořitelny (2,58 mld. Kč). Druhé místo opět vybojovala Raiffeisen stavební spořitelna, která poprvé v historii poskytla bezmála 1 mld. Kč (0,99 mld. Kč/ 21 %) následovaná Stavební spořitelnou ČS (0,67 mld. Kč/ 14 %), Modrou pyramidou (0,33 mld. Kč/ 7 %) a Wüstenrot stavební spořitelnou (0,08 mld. Kč/ 2 %).

V součtu od začátku roku stavební spořitelny svým klientům již půjčily 14,4 miliardy korun, což je nejlepší výsledek za poslední tři roky.

Trh financování bydlení

Bankám i stavebním spořitelnám se v letošním roce daří. Během prvních čtyř měsíců celkový objem poskytnutých úvěrů vystouplal na 55,4 mld. Kč, což je o téměř 5 miliard více než ve stejném období loňského roku. Na základě těchto poznatků jsme nepatrně navýšili náš odhad pro letošní rok a očekáváme, že celkový objem hypoték v letošním roce bude vyšší než 120 mld. Kč a stavební spořitelny poskytnou úvěry v hodnotě 45 mld. Kč. » Ing. Libor Ostata, Golem finance s.r.o.

Objemy poskytnutých hypoték očištěné o refinancování (duben)



Investice do zemědělské půdy. Riziko nebo jistota?

INVESTICE

Každý investor by při své investici měl zvážit nejen potenciál výnosu, ale také rizika. V současné době je investice do zemědělských pozemků brána jako méně riziková. Právě podhodnocení zemědělské půdy oproti západním zemím lze interpretovat jako faktor, který snižuje rizika propadu cen pozemků. Určitou roli zde hrají také úrokové míry centrálních bank, které jsou tak nízké, že vedle nich ani výše nájemného od JZD nepadá mizerně.

Samozřejmě je zde řeč o dlouhodobé investici do orné půdy bez spekulativního záměru následné změny územního plánu. Jak říká majitel společnosti ADOL Group Ing. Martin Čákl, investice do této komodity je samozřejmě založena na růstu ceny. V ČR by se měla v budoucích letech dostat cena zemědělské půdy na úroveň ostatních zemí v EU. V těchto zemích se průměrná cena pohybuje v přepočtu od 25 do 50,- Kč/m². V ČR však průměrná cena nepřesahuje 8,- Kč/m². Hlavní důvodem je nízká cena nájemného, jež je způsobena rozdrobením půdy mezi velké množství malých vlastníků.

Cena zemědělské půdy v Česku je tedy výrazně nižší, ale její úrodnost ani obdělávacelnost se od okolních zemí zase tolik neliší. Její výměra se kvůli záborům pro výstavbu každoročně snižuje o několik tisíc hektarů. Co z toho plyne? Zemědělská půda v Česku ubývá, její tržní ceny jsou podhodnoceny a porostou. Jednak aby se postupně vyrovnaly se zahraničím, ale také kvůli úbytku obdělávacelných ploch. Investice do ní v delším časovém horizontu přinese zajímavé zhodnocení vložených prostředků. Hlavním úkolem potenciálního investora je tedy scelit větší množství menších pozemků do velkého celku. A to je nelehký úkol s oslovením mnoha vlastníků, přípravou smluv atd. Je dobré na tuto činnost použít zkušenou realitní kancelář a také využívat možnosti digitálních dat, které jsou v současné době k dispozici. V nedávné době bylo potřeba mít vytištěný archy katastrálních map a do nich zakreslovat jednotlivé vlastníky. S novinkou přichází společnost ADOL Group, která je schopna dodat komplexní a podrobná data dané lokality.

Po získání informací a vyfiltrování nejvhodnějších vlastníků přichází mravenčí práce a to je jejich oslovení s nabídkou ke koupi. Zde se dá postupovat dvěma způsoby. Buď osobními setkáními, což zabere mnoho času a také vlastníci území v jednom katastrálním území bývají rozseti po celé ČR, a tedy jsou zde vyšší finanční náklady anebo písemně. Program společnosti ADOL je schopen pomocí s vyfiltrováním potenciálních prodejců včetně vzorového dopisu k jejich oslovení.

» Lucie Mazáčová

Klienti švýcarských bank těží z evropské dluhové krize

EVROPA

Díky velkému zájmu o švýcarský frank a expanzivní měnové politice tamní centrální banky jsou ve Švýcarsku úrokové sazby hypoték již více než rok na historických minimech, které v rámci Evropy jen těžko hledají srovnání. Hypotéku s variabilní sazbou je zde aktuálně možné pořídit s úrokem těsně nad jedním procentem.

Příčinou nízkých úrokových sazeb ve Švýcarsku je především dluhová krize v Evropě, která posiluje poptávku po švýcarských francích, jakožto bezpečnému přístavu pro uložení volných peněžních prostředků. Levné peníze se samozřejmě promítají také v cenách hypotečních úvěrů. Podle aktuálních dat hypotéku s fixací úrokové sazby na 1 rok nyní banky ve Švýcarsku nabízejí od 1,3 %, tříletou za 1,16 %. V mezikvartálním srovnání nepatrně podražily hypotéky s delší dobou fixace. Hypotéku s pětiletou pevnou sazbou nyní banky nabízejí od 1,40 % a desíletou fixací, která ve Švýcarsku není zdaleka takovým unikátem jako v ČR, mají klienti možnost získat se sazbou kolem 2 procent.

Jak se bránit skokovému nárůstu splátky?

Banky tamním klientům doporučují kombinovat různé typy úvěrů a fixací úrokových sazeb s cílem diverzifikace rizika a tím zvýšení ochrany proti možnému nárůstu sazeb v budoucnu. Na rozdíl od českých bank tamní banky umí kombinovat různé typy fixací v rámci jedné hypotéky a dokonce umí část úvěru poskytnout s fixní a část s variabilní sazbou. Díky této diversifikaci si klient na jednu stranu zachová určitou míru flexibility (možnost mimořádných splátek) a zároveň díky různým dobám konce fixace získá jistotu, že v případě prudkého nárůstu úrokových sazeb se vyhne skokovému navýšení měsíční splátky úvěru.

Nízké sazby přitahují realitní bublinu

Stinnou stránkou levných peněz a nejistoty v okolních evropských zemích je poptávkově tažený růst cen nemovitostí, který v některých turisticky atraktivních regionech hrozí přerůst v realitní bublinu. Švýcarská banka UBS již několik desetiletí sestavuje tzv. UBS Swiss Real Estate Bubble Index, který v letošním prvním čtvrtletí vzrostl z hodnoty 1,11 na 1,17. Nárůst sice nebyl tak razantní jako v předchozích kvartálech, nicméně i tak se index pohybuje v rizikovém pásmu a do jisté míry kopíruje vývoj indexu z druhé poloviny 80tých let, který následně vyústil v prasknutí realitní bubliny a prudký pokles cen. V tuto chvíli mezi regiony nejvíce ohrožené realitní bublinou jsou Lausanne a Zurich.

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

Češi se začínají zajímat o byty na Slovensku – převažuje Bratislava

Stále více Čechů se zajímá o možnosti nákupu nemovitosti u východních sousedů. Hlavním motivem je především investice volných prostředků a také často výhodnější nákupy v cizí měně euro. Mezi zahraničními kupci bytů na Slovensku vedou jednoznačně občané z Ruské federace, z Francie, Španělska nebo z Řecka.

Podle šetření, které uskutečnila společnost FINEP, je největší zájem mezi cizinci o byty v hlavním městě Bratislavě. „Lukrativní jsou zde městské části Ružinov, Petržalka nebo Staré Město přímo pod Bratislavským hradem,“ říká ředitelka FINEP SK Olga Petkova. Hned za Bratislavou cizinci preferují při koupi bytu Trnavu, dále Nitrú a Košice.

Největší zájem je mezi Čechy a dalšími zahraničními kupci o novostavby v řešení 2+kk o výměře do 50 metrů čtverečních. „Takové byty jsou v Bratislavě v ceně mezi 80-110 tisíc euro (přibližně 2,07-2,8 miliónů korun českých). Větší byty, například v řešení 3+kk velikosti kolem 80 metrů čtverečních, jsou potom v ceně od 150 do 170 tisíc

euro (3,9-4,4 miliónů korun českých),“ doplňuje Olga Petkova. O tom, že jde u zahraničních klientů spíše o byty pro investici volných peněz, hovoří i skutečnost, že většina klientů preferuje nadstandardní vybavení nemovitosti. Podle Olgy Petkove je dnešní standard mnohem lepší, než tomu bylo v minulých letech. „Klienti, především ze zahraničí, se stále více orientují na módní trendy a více se zajímají o kvalitu standardu. Pokud jim něco chybí, řeknou si o nové nadstandardní doplňky,“ říká.

Doplňuje, že v současnosti mají klienti větší přehled, dělají si průzkum trhu a zajímají se o náklady na provoz bytu po jeho kolaudaci. Pokud již volí nadstandardní doplňky, pak se cena takových úprav pohybuje v průměru kolem 500 euro (13 tisíc korun českých).

Společnost FINEP v Bratislavě, konkrétně v městské části Ružinov, staví a prodává již třetí etapu projektu Jégého alej. Jde o klidnou oblast nedaleko centra města. V aktuální nabídce části Jégého alej III je k dispozici celkem 213 bytů a apartmánů v různých velikostech od 1+kk - 4+kk. Všechny byty mají svou terasu nebo balkón. Parkování je umístěné v suferénní části budovy a v prvním nadzemním podlaží. Součástí projektu je také kompletní občanská vybavenost a dobrá dostupnost do centra města.

» Lucie Mazáčová



Společnost FINEP v Bratislavě, konkrétně v městské části Ružinov, staví a prodává již třetí etapu projektu Jégého alej. Foto redakce

Další developerský projekt vyprodán

Projektům nové výstavby zaměřených na bonitnější klientelu se v Praze daří. Luxusní projekty mají na trhu stále své místo, a pokud jsou realizovány v atraktivních lokalitách, tak o zájemce nemají nouzi. V segmentu luxusních nemovitostí zaznamenávají realitní makléři největší poptávku po menších rezidenčních projektech.

Prodejem posledního volného bytu byl úspěšně završen developerský projekt Rezidence 3D v Dolnocholupické ulici v Modřanech. Jedná se o další z řady rezidenčních projektů realizovaných společností Trigema. Komorní projekt Rezidence 3D čítá pouhých 29 bytů rozdělených do tří domů. Byl určen pro náročnější klientelu. Tomu odpovídá vysoký standard provedení, vzdušné dispozice i velké terasy.

Kvalitu Rezidence 3D ocenili nejen majitelé nových bytů, ale i odborná veřejnost. Projekt získal 3. místo

v prestižní soutěži Best of Realty – Nejlepší z realit 2012. Odborná porota ocenila především citlivé využití okolního terénu pro exkluzivní řešení zahrádek a teras.

„Každý byt v kvalitním projektu si dříve či později najde svého kupce,“ říká Marcel Soural, generální ředitel Trigemy. „Kompletní doprodej všech bytů půl roku po dokončení stavby považujeme v této době, v této lokalitě a v tomto cenovém segmentu za velmi dobrý výsledek.“

» Lucie Mazáčová



Prodejem posledního volného bytu byl úspěšně završen developerský projekt Rezidence 3D v Dolnocholupické ulici v Modřanech. Foto redakce

Jaro i letos zpomalilo pokles cen bytů

Nabídkové ceny bytů v České republice nevykazují od začátku roku nijak výrazné změny. Díky akčním nabídkám bank došlo k navýšení poptávky po vlastním bydlení a pokles cen nemovitostí, který začal před pěti lety, se tak postupně přibřžďuje. Podle aktuálních údajů statistik cen bytů realitních portálů realitycechy.cz a realitymorava.cz, vykazovaly za poslední měsíc růst svých cen byty kategorie 1+1 (1,68 %). Naopak velké byty 3+1 meziměsíčně ze svých cen umazaly (-0,78

%). Malé byty jsou na tom dobře i z odstupu posledních tří měsíců, kdy vykazovaly nárůst cen o 0,53 %.

Měsíční i kvartální statistiky jsou hodně ovlivněny sezónností a proto je důležité sledovat také meziroční změny cen nemovitostí. Z dat za poslední rok (červen 2012 – červen 2013) je ještě patrné umazávání loňských podzimních ztrát. Byty 1+1 jsou za poslední rok levnější o -4,5 %, byty 2+1 o -8,5 % a byty 3+1 o -3,06 %.

Bydlení je tak ve spojení s nízkými úrokovými sazbami stále velmi dostupné. Aktuální situace na trhu nemovitostí nahrává kupujícím, kteří mohou nyní nakoupit mnohem levněji než před pěti lety. V některých lokalitách jsou například ceny bytů aktuálně levnější o více než 35 % než v roce 2008. Stejně jako v posledních čtyřech letech, i letos je viditelný pokles cen bytů v jarních měsících ovlivněný zvýšenou poptávkou po vlastním bydlení.

» Lucie Mazáčová

VÁŠ REALITNÍ SERVER



realityčechy.cz

realitymorava.cz

realityslovensko.sk



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.