

Rychlý přehled



KVĚTEN-ČERVEN

2014

ÚROKOVÉ SAZBY

HYPOTÉK

70% LTV: ↘ 2,82%

85% LTV: ↘ 2,96%

100% LTV: ↘ 4,16%

INDEX NÁVRATNOSTI

BYDLENÍ: 4,50 ROKU

VÝVOJ CEN BYTŮ

Byty 1+1: -0,49%

Byty 2+1: -0,72%

Byty 3+1: 0,23%

zdroj: realitycechy.cz, golemfinance.cz

■ Vyplatí se investovat do českého hotelnictví?

Investoři, kteří hledají příležitosti, do nichž by vložili své peníze, se většinou pohybují v konzervativní oblasti nájemních domů, tzn. komerční, administrativní nebo polyfunkční budovy. Co hotely, vyplatí se do nich investovat? *Více čtěte na str. 7*

■ Banky se snižováním sazeb přibrzdily. Na jak dlouho?

Hypotéky v květnu dál zlevňovaly, ale tempo poklesu sazeb výrazně zpomalilo. Index GOFI70 predikující vývoj HYPOINDEXu klesl o 2 setiny procentního bodu na 2,80%. Největší zlevnění vykazují 100% hypotéky, jejichž průměrná nabídková sazba od začátku roku klesla téměř o půl procenta. *Více čtěte na str. 8*

■ Roste zájem o skladovací prostory

Během prvního čtvrtletí roku 2014 se vyvíjel nejen trh s rezidenčními nemovitostmi, ale i s těmi skladovými a výrobními. Pojďte se s námi podívat, jak se těmto plochám daří na území České republiky „Za cca 330 milionů euro se v loňském roce postavilo celkem 690 tisíc metrů čtverečných moderních výrobních, logistických a skladových areálů v rámci střední Evropy. Pro tu je výhodné sousedství s Německem, odkud se k nám přesouvá dlouhá léta výroba automobilového průmyslu. *Více čtěte na str. 9*

**Nový realitní slovník:
nedílná výbava
každého makléře**

více na straně 4 a 5

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

názor...

Kvalita služeb samozřejmostí

Doba, kdy stačilo seznámit kupujícího s prodávajícím a předat klíče od nemovitosti, je už dávno pryč. Realitní profesionálové se v současnosti předhánají nejen v rychlosti prodeje či realizaci pronájmu, ale také v nabídce poskytovaných služeb. Stěhování, sepsání formuláře k podání příznání daně z převodu nemovitosti, ale také zajištění úklidu, malování či stavebních úprav. Ano, i takové služby již poskytují vybrané realitní kanceláře.

Na prodej nemovitosti totiž působí nejen dobrá rada, ale také konkrétní řešení daného problému. Samotnou rychlost prodeje může ovlivnit např. jen pěkně posekaný trávník před domem či opravené prkno plotu. Ano, jde možná jen o detaily, jenže právě tyto maličkosti mají v době velké konkurence čím dál větší význam. A nemělo by se na ně zapomínat ani v realitní činnosti.

Již dlouho se hovoří o konsolidaci realitního trhu v České republice. Mnozí volají po realitním



zákonu, který by určil pravidla, jak má trh s nemovitostmi fungovat. Opravdu to pomůže vyčistit trh od nekalých praktik některých kanceláří? Není to spíš otázka přístupu samotných makléřů? Ti, kteří

svoji práci dělají svědomitě s cílem v maximální možné míře uspokojit přání klienta, tak budou činit pravděpodobně i v budoucnosti. Ti, kteří hledají právní kličky, se nejspíš nezmění ani po úpravě legislativy. Tak či tak, jedním z nejdůležitějších parametrů výběru realitní kanceláře budou i nadále reference a s nimi spojená kvalita služeb.

» **Lucie Mazáčová**

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



www.realitycechy.cz/magazin

realityčechy

REALITNÍ POSTŘEH

Lukáš Heger (I.E.T. Reality)

„Hotel je jiný druh investice, ale v určitém ohledu může mít daleko lepší potenciál na daňových odpisech, větší možnosti na ovlivnění tržeb a návratnosti vložených finančních prostředků.“

napsali o nás...

Byznys budoucnosti? Byty pro seniory staví stále více developerů

TÝDENÍK 5+2 / KRÁCENO / 30. 5. 2014

„Poptávka po tomto druhu bydlení ale prokazatelně roste, musíte však stát nohama

na zemi,“ říká realitní expert a provozovatel realitních serverů realitymorava.cz a realitycechy.cz Michal Pich.



z obsahu

STRANA 4 - 5

Nový realitní slovník: nedílná výbava každého makléře

STRANA 6

Administrativní komplex River Garden dokončen

STRANA 7

Vyplatí se investovat do českého hotelnictví?

STRANA 8

Banky se snižováním sazeb přibrzdily. Na jak dlouho?

STRANA 9

Roste zájem o skladovací prostory

STRANA 10

Ivo Dočekal: Home Staging pro mne představuje kreativní koníček, nikoli rutinní práci

STRANA 12

Sazby na novém rekordu. Sezóna hypoték pokračuje

STRANA 13

Růst cen nemovitostí přetlačil úrokové sazby. Dostupnost bydlení se zhoršila

STRANA 14

Kolik si banky účtují za předčasné splacení hypotéky?



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.

Nový realitní slovník: nedílná výbava každého makléře



Znalci nejčastěji vidí profesionalitu především ve vysoké odbornosti a v maximální snaze o kvalitní a efektivní výkon. To vše s důsledností, plným nasazením a v doprovodu výborných komunikačních dovedností. Profesionalita je tvořena charakterem osobnosti, do níž se velkou měrou prolíná také etický přístup k práci, svým zákazníkům i celé společnosti. Stejně je to snad ve všech odvětvích, reality nevyjímaje.

Realitní makléři se musí neustále vzdělávat a být informovaní o tom, co se děje v oblasti nemovitostí. Nejedná se pouze o nové prodejní dovednosti, způsob oblékání, ale také o významné legislativní změny. V minulosti jsme byli svědky mnoha situací, kdy bylo potřeba doplnit dosavadní znalosti. Průkazy energetické náročnosti budov, změna sazeb DPH u pozemků pod novostavbami, nový občanský zákoník a další novinky nedaly mnohdy spát nejednomu realitnímu odborníkovi.

V dnešní době je mnoho zpráv získáváno z internetu, což je prostředí jako stvořené pro obchodování s nemovitostmi. Rychlost zadávání inzerátů, pohodlné vyhledávání nabídek k pronájmu či prodeji, možnost zhlédnutí velkého počtu fotografií jednotlivých nemovitostí či přesná data o počtu návštěvníků, kteří si prohlédli danou realitu. Díky tomu, že se stal internet realitní samozřejmostí, rozhodlo se vedení společnosti EuroNet Media, provozovatel realitních a zpravodajských portálů realitycechy.cz a realitymorava.cz, již před osmi lety sepsat základní pojmy, se kterými se realitní makléři nejčastěji setkávají během své každodenní činnosti.

Vzhledem k tomu, že se realitní slovník zobrazuje na uvedených portálech již dlouhou dobu, tak prošel několika změnami, přičemž k té největší došlo v posledních měsících. Konkrétně se jednalo o přepracování původních pojmů a o následné doplnění stovek dalších termínů. Vyhledat si tak můžete slova jako akreditiv, arkýř, BIC, brownfield, čerpání postupné, čisté efektivní nájemné, regresivní splácení, dokumentární akreditiv, dražební věřitel, energetický auditor, geometrický plán, greenfield, indexovaný nájem, konurbace, lex non scriptalicitace, LTV, mezanin, prime rent, nika, PRIBOR, regulační plán, tichá aukce, záhumenek atd.

„Informovanost jde ruku v ruce se zpravodajstvím, čemuž se věnujeme již téměř 9 let. Původně měl být náš realitní slovník pouze přehledem nejzákladnějších pojmů. Postupem času nás ovšem začali oslovovat realitní makléři, jestli bychom mohli doplnit i další výrazy. Jsem rád, že se podařilo dát dohromady více než 700 odborných termínů ze světa nemovitostí. Původně jsme odhadovali, že 500 výrazů bude maximum. O to více mě překvapila výsledná hodnota. Nezáleží ovšem na počtu, ale na kvalitě. Tu posoudí až realitní znalci, pro které byl tento projekt realizován,“ konstatuje Michal Pich, jednatel společnosti provozující realitní portály realitycechy.cz a realitymorava.cz. » Lucie Mazáčová

UKÁZKA Z NOVÉHO REALITNÍHO SLOVNÍKU

- **Dokumentární akreditiv** - Standardní bankovní produkt zajišťující prodávajícím obdržení kupní ceny a kupujícím zaplacení kupní ceny tehdy, až prodávající splní povinnosti uvedené v akreditivu.
- **Domácnost** - Tvoří fyzické osoby, které spolu trvale žijí a společně uhrazují náklady na své potřeby. (Zdroj: občanský zákoník)
- **Dostupnost** - Moment, ke kterému jsou dostupné (neobsazené) podlahové prostory v existujících nemovitostech, popř. v nově dokončených projektech.
- **DPH** - Daň z přidané hodnoty.
- **Dražba** - Veřejný prodej, při němž se nabízí věc ke koupi většímu počtu osob. Tato věc je prodána udělením příklepu tomu, kdo nabídne více, jestliže se současně zaváže, že splní stanovené podmínky pro tento prodej.
- **Dražba dobrovolná** - Je prováděna na návrh vlastníka předmětu dražby (movité, nemovité věci atd.). Vlastníkem může být oprávněná osoba s předmětem dražby hospodařit na základě zmocnění podle zvláštního právního předpisu. Navrhovatelem dražby může být i likvidátor nebo správce konkursní podstaty.
- **Dražba nedobrovolná** - Je prováděna na návrh dražebního věřitele. Dražebními věřiteli jsou dle zákona věřitelé, jejichž pohledávky jsou zajištěny zástavním právem, omezením převodu nemovitostí nebo právem zadřizovacím. Dražba je prováděna i v případě, že pohledávka dražebního věřitele není potvrzena pravomocným soudním rozhodnutím.
- **Dražební jistina** - Dražební jistota.
- **Dražební jistota** - Podmínkou účasti dražby je složení peněžních prostředků nebo bankovní záruky, jejíž výši a termín, do kterého musí být složena dražebníku, stanoví dražební vyhláška. Nevdraží-li účastník dražby předmět dražby, je dražebník povinen dražební jistotu bez zbytečného odkladu vrátit účastníkovi.
- **Dražební věřitel** - Člověk, jehož pohledávka je zajištěna zástavním právem vůči dané (ne)movité věci v dražbě.
- **Dražební vyhláška** - Vyhláška, na základě které dražebník vyhlásí konání dražby, v níž je uvedeno, kdo je dražebníkem, datum a místo konání dražby, popis předmětu dražby, o jakou dražbu se jedná, datum a místo konání prohlídek, nejnižší podání, minimální příhoz, výši, způsob uhrazení ceny dosažené vydražením, lhůtu pro složení dražební jistoty, podmínky odevzdání předmětu dražby vydražiteli.
- **Dražebník** - Dražebníkem může být fyzická osoba zapsaná v živnostenském rejstříku, právnická osoba zapsaná v obchodním rejstříku nebo také příslušný orgán státní správy.
- **Dražitel** - Účastník dražby.
- **Drén** - Gumová/skleněná/plastiková pomůcka, která slouží k odvodňování pozemků/základů staveb.
- **Drobná stavba** - Stavba s jedním nadzemním podlažím, pokud její zastavěná plocha nepřesahuje 16 m² a výška 4,5 m, které plní doplňkovou funkci ke stavbě hlavní, a stavba na pozemcích určených k plnění funkcí lesa, sloužící k zajišťování provozu lesních školek nebo k provozování myslivosti, pokud její zastavěná plocha nepřesahuje 30 m² a výška 5 m. Za drobné stavby se nepovažují stavby garáží, skladů hořlavin a výbušnin, stavby pro civilní ochranu, požární ochranu, stavby uranového průmyslu a jaderných zařízení, sklady a skládky nebezpečných odpadů a stavby vodních děl. (Zdroj: Katastrální zákon)

Díky tomu, že se stal internet realitní samozřejmostí, rozhodlo se vedení společnosti EuroNet Media, provozovatel realitních a zpravodajských portálů realitycechy.cz a realitymorava.cz, již před osmi lety sepsat základní pojmy, se kterými se realitní makléři nejčastěji setkávají během své každodenní činnosti. Foto redakce

Administrativní komplex River Garden dokončen

Administrativní komplex River Garden II./III. navazuje na první kancelářský projekt developerské skupiny HB Reavis, River Garden I, který byl dokončen v roce 2012 a je plně pronajat. Nový osmipodlažní komplex nabídne více než 25 tisíc m² pronajimatelných ploch pro kanceláře a maloobchodní jednotky a je tak letos největším kancelářským komplexem dokončeným v hlavním městě. Mezi prvními nájemci jsou společnosti Philips a Hills.

River Garden se nachází v oblíbené lokalitě Prahy 8 – Karlína. Svým architektonickým řešením významně přispívá k prodloužení bulváru Rohanského nábřeží. V současnosti se tato lokalita, z pohledu kancelářských a obchodních ploch, rozvíjí nejdynamičtěji v celém hlavním městě; co do objemu kancelářských

prostorů již předstihla dřívější jedničku – Pankrác v Praze 4. Projekt River Garden II./III. umožňuje nájemcům vysokou flexibilitu kancelářských jednotek a díky využití moderních technologií a nízkoeenergetických řešení také efektivní nízkou úroveň vynaložených nákladů potvrzenou certifikací BREEAM. „První část projektu River Garden si okamžitě

našla renomované nájemce, mezi které patří společnosti Unilever, ADP, Monster či Alpiq. I pokračování projektu River Garden se již nyní pyšní známými jmény prémiových nájemců, s dalšími finalizujeme smlouvy,“ říká Olga Humlová, ředitelka HB Reavis CZ.

Komplex budov River Garden na Rohanském nábřeží je prvním doposud realizovaným kancelářským projektem mezinárodní developerské skupiny HB Reavis v České republice. Už příští rok přední evropský developer dokončí další pražský administrativní komplex, Metronom Business Center přímo na stanici metra Nové Butovice.

» Lucie Mazáčová



V současnosti se tato lokalita, z pohledu kancelářských a obchodních ploch, rozvíjí nejdynamičtěji v celém hlavním městě; co do objemu kancelářských prostorů již předstihla dřívější jedničku – Pankrác v Praze 4. Foto: HB reavis

Nový rok přinesl vzestup cen bytů

CENY BYTŮ

Ceny bytů v prvních pěti měsících letošního roku postupně rostly. Jedná se však o průměrnou hodnotu všech typů bytů napříč celou Českou republikou. Jednotlivé kategorie (či města) jsou na tom rozdílně. Podle průzkumu si dlouhodobě dobře vedou byty 1+1 a 3+1. Naopak byty 2+1 od nového roku svoji hodnotu ztrácejí.

Od ledna do května 2014 nejvíce vzrostly, podle dat portálu realitycechy.cz a realitmorava.cz, nabídkové ceny bytů kategorie 3+1. V květnu se dal pořádit průměrný byt 3+1 o 40 851 Kč dráž než na začátku roku. Nárůst hodnoty ve výši 3,09 %

může být u této kategorie potvrzením dlouhodobé poptávky po větších bytech. Ty si pořizují zpravidla mladé rodiny s dětmi. Lidé, kteří žijí sami, vyhledávají zejména garsonky, popřípadě byty 1+1, maximálně pak 2+1. Garsoniér není v českém bytovém fondu mnoho, proto je po nich stále vysoká poptávka. Může se jednat o jeden z důvodů, proč od začátku roku vzrostly ceny malých bytů o 1,1 %.

Jedinou kategorií, která vykázala za období leden – květen zápornou hodnotu, jsou byty 2+1. Jejich průměrná hodnota poklesla o 1,97 %.

Za období duben – květen 2014 vzrostly ceny u všech kategorií. U bytů 1+1 se meziměsíčně zvýšily nabídkové ceny o 2,84 %, u bytů 2+1 jde o navýšení ve výši 0,56 % a u bytů 3+1 došlo k nejvyššímu nárůstu, a to o 3,64 %.

Mnoho zájemců o bydlení řeší otázku, zdali si

pořídí byt 2+1, nebo 3+1. Praktičnost v mnoha případech vítězí nad úsporou spojenou s nižší pořizovací cenou. Při financování bydlení hypotečním úvěrem není nic nestandardního, když si zájemce raději zvolí větší a dražší byt i za cenu delšího splátkového kalendáře. Velmi rychle se tomuto trendu přizpůsobily i některé developerské společnosti, které začaly upravovat dispozice nových bytů tak, aby se na menší podlahové ploše realizovalo více pokojů.

V následujících měsících lze očekávat zvýšenou poptávku po bytech 3+1. Dostupnost bydlení aktuálně představuje velmi dobrý stimul pro investici do nemovitostí. Ceny realit i úrokové sazby jsou stále nižší, než tomu bylo před pěti lety. Navíc poměr investice vs. návratnost přivádí zpět k nemovitostem nejen zájemce o bydlení, ale také investory.

» Lucie Mazáčová

Vyplatí se investovat do českého hotelnictví?

INVESTICE

Investoři, kteří hledají příležitosti, do nichž by vložili své peníze, se většinou pohybují v konzervativní oblasti nájemních domů, tzn. komerční, administrativní nebo polyfunkční budovy. Co hotely, vyplatí se do nich investovat?

Co se týká hotelnictví, je zajímavé, že se dnes v České republice odehrává ve většině případů se zahraničním kapitálem. „Hotel je jiný druh investice, ale v určitém ohledu může mít daleko lepší potenciál na daňových odpisech, větší možnosti na ovlivnění tržeb a návratnosti vložených finančních prostředků,“ říká Lukáš Heger, osobní makléř z I.E.T.Reality. Tyto příležitosti si dobře uvědomují velké nadnárodní investiční fondy či skupiny finančníků.

Praha se loni dostala z krize

Trh s pražskými hotely se dostal z krize. Vděčíme za to nejen zvýšenému zájmu turistů o hlavní město nebo zlepšujícímu se stavu české ekonomiky, ale i intervenci ČNB v posledním čtvrtletí roku 2013



a dalšími investicím do standardu hotelů. Poradenská společnost Labartt Hospitality vytvořila průzkum, kterého se zúčastnilo 21 hotelů (kategorie: od 3 do 5*) s celkovým počtem 4 458 pokojů. Vyplynulo z něj, že průměrná obsazenost pokojů téměř dosáhla hodnot předkrizového období (tzn. roku 2007), v porovnání s rokem 2012 vzrostla o cca 1,5 %.

Vyhledy pro rok 2014 vypadají rovněž pozitivně: „V letošním roce se dá očekávat vyšší obsazenost hotelů než v roce 2013, čímž by byla překonána

průměrná obsazenost z předkrizových let,“ zhodnotil situaci Jan Ficek, výkonný ředitel Labartt Hospitality.

Regionální investiční příležitosti jsou podceňovány

Tuzemskému cestovnímu ruchu se daří, zákazníci jsou stále náročnější na místo svého pobytu. Čím dál více turistů se rozhoduje pro 4* hotely se širokou nabídkou služeb. Pro hosty je důležitá nejen lokalita, ale také vybavenost – např. wellness, golfové hřiště atd.

„Stále převládá obecný názor, že regiony neumí nabídnout komfortní ubytování s kvalitními službami. Opak je pravdou. Příkladem je 4* hotel Sladovna v Černé Hoře, cca 25 km od Brna, který je dnes nabídnut k prodeji. Nachází se v klidném prostředí, v turisticky a cyklisticky atraktivním Moravském krasu, ale také v blízkosti čtyř golfových hřišť. Jeho vybavení je špičkové pro individuální i kongresový cestovní ruch. Jeho dalšími bonusy jsou zážitkové wellness, pivní lázně, muzeum pivovarnictví i sousedství se známým a tradičním Pivovarem Černá Hora,“ uvádí Lukáš Heger z I.E.T.Reality.

Proč se takové nabídky objevují? Podle Hegera představuje nejčastější důvod přeskupování majetků, kdy majitelé mění svá portfolia nemovitostí.

» Hana Muchová

INZERCE



Úspěšné realitní řešení POSKI REAL



PRO TABLET



PRO PC



PRO MOBIL

-  **2 v 1 kvalitní realitní software + webové stránky**
-  **Vynikající poměr cena vs. výkon**
-  **Možnost pronájmu nebo zakoupení licence**
-  **Inteligentní zadávání adres nabídky - RUIAN**
-  **Pokročilé experty, pravidelné aktualizace**
-  **Vybraná realitní inzercie ZDARMA**
-  **Responsivní design programu, pracujte na mobilu i tabletu**
-  **Možnost výroby na míru**



realitni-system.com

Sleva 36%

Banky se snižováním sazeb přibrzdily. Na jak dlouho?

HYPOTÉKY

Hypotéky v květnu dál zlevňovaly, ale tempo poklesu sazeb výrazně zpomalilo. Index GOFI70 predikující vývoj HYPOINDEXu klesl o 2 setiny procentního bodu na 2,80%. Největší zlevnění vykazují 100% hypotéky, jejichž průměrná nabídková sazba od začátku roku klesla téměř o půl procenta.

Hypotéky v květnu dál zlevňovaly, ale tempo poklesu sazeb výrazně zpomalilo. Na začátku měsíce skončila velká část v dubnu zahájených akcí. V první polovině měsíce změnu sazeb oznámila Raiffeisenbank, ale na trhu byl spíše klid a banky nejspíše vyhodnocovaly efektivitu realizovaných kampaní. V závěru měsíce se však konkurenční boj rozhořívá na novo a startuje druhá vlna akčních nabídek. Snižování sazeb a další cenové benefity pro klienty avizovala Sberbank, Oberbank, Česká spořitelna, Komerční banka a Wüstenrot hypoteční banka.

Nejvíce zlevnily 100% hypotéky

Výsledkem výše uvedených změn jsou posuny indexů průměrných nabídkových sazeb hypoték a to ve všech měřených kategoriích. Titulní index GOFI70, který mapuje vývoj úrokových sazeb hypoték do 70% LTV a s velkou mírou úspěšnosti predikuje vývoj ukazatele Hypoindex, v uplynulém měsíci klesl o 2 setiny procentního bodu na 2,80%. Vzhledem k tomu, že v předchozích dvou měsících jeho hodnota klesla v řádu desetin procenta, dalo by se říci, že úrokové sazby 70% hypoték v květnu spíše stagnovaly. V nadcházejícím měsíci se však naplno projeví akce realizované na konci měsíce a index podle našich odhadů prolomí hranici 2,8%.

Stagnaci vykazuje také index hypoték do 85% LTV, který meziměsíčně dokonce vzrostl o 1 setinu procentního bodu. Jeho hodnota aktuálně činí 2,97%. V porovnání s loňským květnem jsou sazby 85% hypoték o 13 setin procentního bodu nižší, tehdy banky tento typ hypoték nabízely v průměru se sazbou 3,10%.

Dramatický pokles sazeb evidujeme u 100procent-



ních hypoték. Index GOFI 100 meziměsíčně klesl o 19 setin procentního bodu a poprvé v historii propadl po hranici 4%. V součtu od začátku roku 100% hypotéky v průměru zlevnily již o 0,45%. Z aktuálních dat vyplývá, že rozdíl mezi sazbami 70% a 100% hypoték se začíná znovu dostávat na úroveň zhruba 1%. Tedy stav běžný naposledy v roce 2009.

Index variabilních sazeb (GOFI VAR 70) již několik měsíců osciluje kolem hodnoty 2,55%. A výjimkou nebyl ani uplynulý měsíc. Jedinou změnu, kterou jsme v této kategorii zaznamenali, byl pokles sazeb Variabilní hypotéky Raiffeisenbank. Rozdíl mezi indexem fixních a variabilních sazeb v tuto chvíli činí pouze 0,25 procentního bodu. Nejen z tohoto důvodu většinu klientů nyní doporučujeme při volbě typu úrokové sazby fixní variantu s trváním na 3 nebo 5 let.

Klienti platí o 3000 méně

Přepočteno na koruny měsíční splátka 2milionové hypotéky s 20letou splatností při současné úrokové sazbě 2,80% (GOFI 70) činí 10 893 Kč. Přitom ještě před pěti lety – v květnu 2009 – dosahoval index GOFI 70 hodnoty 5,61% a měsíční splátka té samé hypotéky dosahovala 13 882 Kč. Rozdíl tedy aktuálně činí bez 11 korun 3 000 Kč.

Uvedené hodnoty navíc představují průměr plošně nabízených sazeb. Ve skutečnosti je možné dosáhnout vhodným výběrem banky na úrokovou sazbu 2,5%. Předpokladem je excelentní bonita, větší podíl vlastních prostředků a tím pádem nižší LTV a fixace sazby na minimálně 3 roky. Pokud právě hledáte způsob financování vlastního bydlení nebo vám končí fixace úrokové sazby, obraťte se na zkušené hypoteční makléře, kteří vám s výběrem vhodné banky poradí.

Kam zamíří sazby hypoték v následujících měsících?

Stále platí, že situace na mezibankovním trhu hraje bankám do karet, úrokové sazby zde dál klesají, což spolu s oživující ekonomikou a výhledem na snižování míry nezaměstnanosti dává bankám prostor, pro úpravy sazeb směrem dolů. Banky chtějí ze stávající situace vytěžit maximum, o čemž hovoří také druhá vlna akčních nabídek velkých bank (KB, ČS) v krátké době po sobě. V nadcházejících měsících proto očekáváme, že vzájemné působení konkurenčních tlaků zatlačí index 70% hypoték (GOFI70) pod hranici 2,8% a HYPOINDEX se této hranici výrazně přiblíží.

» Luboš Svačina

Roste zájem o skladovací prostory

KOMERCE

Během prvního čtvrtletí roku 2014 se vyvíjel nejen trh s rezidenčními nemovitostmi, ale i s těmi skladovými a výrobními. Pojďte se s námi podívat, jak se těmto plochám daří na území České republiky.

„Za cca 330 milionů euro se v loňském roce postavilo celkem 690 tisíc metrů čtverečných moderních výrobních, logistických a skladových areálů v rámci střední Evropy. Pro tu je výhodné sousedství s Německem, odkud se k nám přesouvá dlouhá léta výroba automobilového průmyslu, přičemž nejsou žádné náznaky, které by ukazovaly, že dojde ke změně,“ konstatoval Ferdinand Hlobil, vedoucí středoevropského průmyslového týmu Cushman & Wakefield.

V každé ze středoevropských zemí je poptávka po něčem jiném - v České republice firmy vyhledávají nejvíce výrobní plochy, v Polsku a na Slovensku potom sklady a logistické prostory.

Největší zájem hlásí Praha

Podle informací, které zveřejnilo Industrial Research Forum, se na území ČR nachází 4 532 000 metrů čtverečných moderních skladových ploch. Během prvního čtvrtletí letošního roku bylo dokončeno 63 100 metrů čtverečných nových skladových



prostor, což je o 73% více, než tomu bylo v předchozím čtvrtletí. Meziroční nárůst představuje 33%. Největší množství nových skladových prostor bylo v prvních třech měsících roku 2014 dokončeno v širší oblasti Prahy (35%), následoval Plzeňský kraj (23%) a Středočeský kraj (19%). U necelých 86% z nově dokončených prostor byl zajištěn zájemce, tzn. pronájem.

Hala DC4 v Prologis Parku Prague D1 West (22 100 metrů čtverečných) obsadila v kategorii „největší rozloha“ první místo, druhá pozice připadla budově v D+D Parku Kosmonosy s 12 000 metry čtverečnými. Ty jsou částečně pronajaty společností z automobilismu.

Který kraj je nejméně obsazen?

Napříč celou ČR bylo evidováno 369 200 metrů čtverečných neobsazených skladových ploch (z celkové plochy moderních skladů více než 4,5 mil. metrů čtverečných). Míra neobsazenosti v prvních třech měsících vzrostla na 8,2%, což představuje mezikvartální nárůst o 0,2%.

Při srovnání s prvním kvartálem roku 2013 hovoříme o nárůstu o 0,1%. I přes mezičtvrtletní snížení o 1,2% zaznamenalo Industrial Research Forum nejvíce volných ploch v okolí Prahy (138 300 metrů čtverečných), dále v Jihomoravském kraji (57 500 metrů čtverečných). Mezi kraji s nejvyšší mírou neobsazenosti dominuje Královéhradecký a Pardubický kraj s 21%, respektive 17%. » Hana Muchová

INZERCE

QARA
Quality Assured Real-estate Advisors

ROZŠIŘTE NÁŠ TÝM

JSME UNIKÁTNÍ REALITNÍ KANCELÁŘ
- PŘIDEJTE SE K NÁM.

100% provize pro všechny naše makléře!

Co dále nabízíme?

- příjemné a moderní prostředí
- volnou pracovní dobu
- inzerce na minimálně 20-ti serverech
- perfektní právní servis
- pravidelná školení

tel: 606 122 200

www.QARA.cz

PŮDA - bohatství, které roste

„pole neorané, plné zralých zisků,“

Oslovíme za Vás nový trh

1. dodáme data dle Vašich požadavků

- oblast, velikost pozemku, věk majitele, vzdálenost bydliště od pole atd.

2. dopisem oslovíme majitele VAŠIM JMÉNEM

- dodáme data, šablony oslovovacích dopisů, zajistíme rozeslání

3. majitelé volají Vám a realizujete obchody a provize

4. možnosti školení v ceně objednávky

NECHTE PRACOVAT NÁS A VYUŽÍVEJTE JEN SVÉ OBCHODNÍ DOVEDNOSTI
TOTO NEJSOU POUZE VIZE NEBO SLIBY - OVĚŘENO V TERÉNU

INVESTICE, KTERÁ SE VYPLATÍ

Možnosti proškolení a ukázky kompletního procesu

ADOL
GROUP

Pro bližší informace
volejte ADOL Group
734 404 362
www.adol.cz

Ivo Dočekal:

Home Staging pro mne představuje kreativní koníček, nikoli rutinní práci

Ivo Dočekal
HOME STAGING
CZECH REPUBLIC

Ačkoli má Ivo Dočekal, zakladatel HOME STAGING CZECH REPUBLIC, vystudovaný obor, který je spojen s automobilovým průmyslem, vždy se zajímal spíše o reality a o věci, které se týkaly realitního podnikání. Jako někdejší spolujednatel realitní kanceláře dobře ví, co tato branže obnáší, s jakými úskalími či nedostatky se dnes a denně realitní kanceláře potýkají. Podívejte se, co přivedlo Ivo Dočekala k Home Stagingu.

? Nejprve nám prosím definujte pojem Home Staging.
Home Staging je služba, která maximalizuje hodnotu vašeho majetku, potlačuje a odstraňuje

negativní vlivy a vyzdvihuje největší přednosti prodávané nemovitosti. Jedná se o službu, která díky ověřeným postupům, svědomitému plánování a dokonalé přípravě umožní nabízenou nemovitost prodat v co nejkratší době a za nejvyšší možnou nabídku. Podle mě je to umění, jež daný objekt kompletně promění a vytvoří v něm moderní a žádaný interiér, který svým vzhledem osloví kupujícího na první pohled a přiláká dostatečné množství vážných zájemců. Tady nejde jen o pouhý úklid.

? Jak jste se k tomu dostal?
Vždy jsem se zajímal o nemovitosti a realitní trh. Pravdou je, že jsem svoji pozornost věnoval spíše zahraničí než tuzemskému trhu. Tuším, že už to je šest, možná sedm let, kdy jsem na internetu poprvé narazil na pojem Home Staging, který mě zaujal. Pustil jsem se do vyhledávání relevantních informací, v ČR o této službě nikdo doposud nevěděl, proto jsem čerpal primárně ze zahraničních serverů. Čím víc jsem toho věděl, tím víc mě tato problematika lákala a zajímala. Ve zdrojích napsaných v angličtině bylo všude uváděno, že existují speciální instituce, jež se Home Stagingu věnují, a které člověka zasvěťí do tajů tohoto náročného a velmi rozsáhlého odvětví. Navíc, pokud se tomu někdo v zahraničí chce věnovat profesionálně, tak je absolvování těchto kurzů nutnou podmínkou. Studium je na hodně vysoké úrovni, člověk se musí naučit spoustu věcí, než se stane skutečným profíkem. Shodou okolností jsem po nějakém čase objevil článek, který upozorňoval na vznikající akademii u nás v České republice. Byl jsem nadšený a přihlásil se. Po absolvování kurzu jsem byl velmi zklamán a měl smíšené pocity. Očekával jsem přístup a výuku vedenou na podobné bázi, jak tomu je u zavedených a úspěšných profesionálů, kteří působí v Americe, Kanadě, ale i třeba v Anglii. Opak byl pravdou.

? Který vzdělávací institut jste si vybral a jak dlouho trvalo studium tohoto programu?
Rozhodl jsem se proto získat certifikát v zahraničí, konkrétně v Anglii. Jednalo se o individuální kurz, který je velmi náročný finančně, časově, ale i psychologicky. Absolvování tohoto kurzu lze zvládnout nejdříve

za půl roku, a to pokud se člověk intenzivně připravuje. Rychleji se to nikomu nepodaří, neboť jednotlivá témata jsou značně rozsáhlá. Studium probíhalo formou e-learningu. Příprava byla dost náročná, neboť v Británii dbají na sebemenší detaily. Konkrétně to vypadalo tak, že mi zaslali materiály k danému tématu (např. působení světla na prostory, působení barev na emoce člo-

věka). Až jsem se jednotlivé téma naučil, absolvoval jsem test. Po úspěšném zvládnutí této části zkoušky mi vyučující zaslal specifický úkol, který jsem musel vyřešit a detailně zpracovat. Samozřejmě se v něm nezaměřoval jen na základní znalosti, úkol obsahoval i „kulišárny“, které měly prověřit, jestli se studující na dané téma řádně připravil, jestli jednotlivá pravidla společně s nabytými znalostmi ovládá a zda je schopen je využít v praxi. Účastník v této fázi kurzu dostává vyhodnocení, díky kterému postupuje v kurzu dál. V případě, že nedosáhne určitého počtu bodů, má další dvě možnosti opravy. Pokud není schopen některé téma úspěšně dokončit závěrečnou zkouškou, je nucen kurz ukončit. Mně se vše podařilo splnit na první pokus, což přispělo mimo jiné k tomu, že jsem kurz úspěšně ukončil během půl roku.

? Home Staging má kořeny v USA, vy jste ho studoval v Anglii. Neláká vás výlet za „velkou louží“?

Pro Velkou Británii jsem se rozhodl, protože jsem si myslel, že když je to v Evropě, tak nám bude jejich mentalita daleko blíží. Zmýšlil jsem se. Jejich systém není špatný, bohužel se však nedá aplikovat na český realitní trh. Díky zkušenostem, které jsem jako Stager na českém realitním trhu získal, jsem musel mnoho prvků významným způsobem upravit, abych je s úspěchem mohl použít v České republice. Jeden čas jsem o studiu za „velkou louží“ vážně uvažoval, má to své

” Home Staging je služba, která maximalizuje hodnotu vašeho majetku, potlačuje a odstraňuje negativní vlivy a vyzdvihuje největší přednosti prodávané nemovitosti.

plusy, ale i mínusy. Systémy Home Stagingu v Americe, ale i v Kanadě, jsou kvalitně propracovány. Věřím, že bych se opět dověděl spoustu nového. V Americe se ale snažil dělat vše megalomansky, s čímž bych tady neuspěl. To v ČR nefunguje. Opět bych musel jejich systém poupravit a přizpůsobit tuzemskému trhu. Zdá se mi, že bych tím získal spíše jen další certifikát. Přesto jsou mémi vzory americké a kanadské společnosti, jsou nám svoji mentalitou daleko blíží.

? Mohl byste zavzpomínat na své začátky? Setkal jste se s nedůvěrou v Home Staging?

Dobře si vzpomínám, jak jsem se připravoval na první schůzky, obcházel jednu realitní kancelář za druhou a nabízel jim své služby. Někteří jedinci Home Staging vítali, jiní se na mě dívali skrz prsty. Myslím si, že je to o otevřenosti jednotlivce. V případě, že v Home Stagingu vidí majitelé realitních kanceláří přidanou hodnotu, rád s nimi začnu spolupracovat. Většinou se jedná o dlouhodobou spolupráci. Pokud v tom někdo vidí něco jiného, tak takového člověka o přínosu Home Stagingu nepřesvědčuji – výsledky těch, kteří nám své reality světili, jsou neodiskutovatelné.

? Jste na trhu tři roky. Klientů přibývá. Pracujete sám, případně kolik členů má dnes váš tým?

Pracuji s několika lidmi, přičemž se náš tým neustále vyvíjí. Nedílnou součástí mého týmu jsou i naši obchodní partneři. I bez nich bych nebyl schopen dosahovat na českém realitním trhu tak skvělých výsledků. V současné době figuruji na našich webových stránkách pouze já. Je to z toho důvodu, že je poměrně složité, časově i finančně, vychovat si lidi tak, aby splňovali ta nejpřísnější kritéria Home Stagingu, tzn. aby znali veškerá úskalí tohoto odvětví a byli schopni nabízet ta nejefektivnější řešení.

? Odlehčující otázka na závěr. Máte den volna, jak jej využijete?

Moje práce je současně i můj koníček. Snažím se vymyslet nové a nové věci, které by pozvedly zájem o tuto službu v České republice. Samozřejmě mám i svůj osobní život, jehož nedílnou součástí je moje partnerka, pejsek, ale i sportovní aktivity. » *Hana Muchová*

ODBORNÁ POMOC

Prodávám nemovitost. Co mi hrozí bez asistence odborníků?

Při prodeji nemovitosti napadne některé lidi myšlenka, že to přece zvládnou všechno sami. Pokud se však realitnímu trhu nevěnují na profesní úrovni, může stačit málo a prodávající jsou záhy bez peněz i nemovitosti. Vyplatí se vše řešit tzv. na vlastní pěst, nebo využít služeb odborníka?

„Asistence realitní kanceláře je některými lidmi považována za zbytečnost, která prodávajícího stojí peníze navíc, a to v podobě provize. Lidé chtějí ušetřit a prodej majetku řeší svépomocí. To je však velký a zbytečný risk. Realitní kancelář má účinné metody, jak podstatnou část lidí s nedobrymi úmysly odfiltrvat,“ uvádí Martin Němeček, předseda představenstva Realitní společnosti České spořitelny.

Pokud se prodávající rozhodne nabídnout svůj majetek bez asistence odborníka, musí počítat s prezentací nemovitosti na internetu, vyhotovením inzerátu, umístěním na realitních serverech, komunikací se zájemci, přípravou smluv, popř. zařízením jiných činností, které mají dopomoci k bezpečnému prodeji. To vše je spojeno, kromě časové náročnosti, i s výdaji na daňového a finančního poradce, notáře/advokáta nebo právníka. Ten je schopen na míru připravit rezervační smlouvu. Probíhá-li prodej bez přítomnosti realitního odborníka, nemusí se prodávající dočkat od potenciálního zájemce rezervační zálohy. Pokud navíc zájemce objeví v průběhu jednání atraktivnější nemovitost, může odejít bez kompenzace.

Nepodceňte nastavení ceny a prezentaci nemovitosti!

Hlavní téma komunikace prodávajícího s kupujícími představuje cena, která když se špatně určí, zpravidla vede k neúspěchu při prodeji. Adekvátní hodnotu nedokáže určit osoba neznalá realitního trhu. Je to z toho důvodu, že daný jedinec zná nabídkové ceny z internetu, neví však reálné sumy, za které se reality v okolí jeho nabízeného objektu skutečně prodávají.

Prodávající může narazit i na kupce, který vyžaduje enormní snížení ceny. Pod tlakem se tak může dostat do situace, kdy přistoupí na výrazně nižší nabídku, než kdyby v jeho zastoupení jednal profesionální makléř.

» *Hana Muchová*



Sazby na novém rekordu. Sezóna hypoték pokračuje

HYPOTÉKY

Banky v březnu poskytly 7 193 hypoték v celkové hodnotě 1 1,9 miliardy korun. V součtu s předchozími třemi měsíci suma sjednaných hypotečních úvěrů dosahuje 42,2 miliard korun. Trh roste díky rekordně nízkým úrokovým sazbám hypoték a oživení na realitním trhu.

Tuzemské banky během dubna sjednaly 7193 hypoték v celkové hodnotě 11,9 mld. Kč*. Průměrná výše hypotéky tedy činila nadprůměrných 1,65 milionu korun. V porovnání s předchozím měsícem je dosažený objem sjednaných hypoték o 1,8 miliardy a 14 % nižší. Důvodem tohoto poklesu je celkem prozaický. Březen byl měsícem akčních nabídek, takže se klienti hypotékami z části předzásobili. V meziročním srovnání banky poskytly o 8 milionů korun více.

Bankám se letos opět daří. Příznivé ceny hypoték v kombinaci s pozvolnou oživující ekonomikou znamenají přirozený nárůst poptávky po vlastním bydlení, ale vedle toho roste také zájem o koupi nemovitostí za účelem dalšího pronájmu.

Mírně snižujeme odhad podílu refinancování

Podobně jako v předchozích letech je nutné při interpretaci zveřejněných výsledků vzít v potaz segment refinancování, které jsou v celkovém objemu rovněž započteny, a jejich podíl je možné v tuto chvíli pouze odhadovat. Po prvním čtvrtletí a s přihlédnutím k struktuře sjednaných hypoték našimi hypotečními makléři mírně upravujeme náš odhad podílu refi-

nancování na 30 %. Po přepočtu to znamená, že ze zmíněných 11,9 miliard zhruba 3,5 miliardy jsou hypotéky poskytnuté za účelem splacení dříve poskytnuté hypotéky a zhruba 8 miliard hypotéky na nové bydlení, což je o 700 milionů více než v loňském roce. Přesná čísla zachycující míru refinancování by měla v průběhu letošního roku zveřejnit Česká národní banka, která konečně začala data o tomto segmentu od jednotlivých bank sbírat.

Sazby na novém rekordu

Duben, jak naznačil náš index průměrných nabídkových úrokových sazeb, znamenal další pokles úrokových sazeb. Tento trend potvrdil i index průměrných úrokových sazeb v dubnu sjednaných hypoték HYPOINDEX, který klesl z březnových 2,93 % na 2,88 %. I v případě HYPOINDEXU se jedná o nejnižší hodnotu od roku 2003, kdy je index sestavován.

V květnu na základě aktuálních dat a markantnímu útlumu akčních nabídek očekáváme spíše stagnaci úrokových sazeb na dosažených úrovních a obchodní výsledky podobné těm dubnovým. S velkou pravděpodobností se nebude opakovat vývoj z loňského roku, kdy objemy sjednaných hypoték v květnu a červnu vystřelily nad 15 miliard korun.

Poptávka po úvěrech ze stavebního spoření zadržává

Celková suma v březnu sjednaných úvěrů činí podíl nejnovějších statistik 3,32 miliardy korun. Loni za stejné období to bylo 4,637 miliardy korun. V meziročním srovnání zveřejněné výsledky znamenají pokles objemu sjednaných úvěrů o 29 procent. Největší část z celkové sumy připadá na Českomoravskou stavební spořitelnu (ČMSS) – 1,95 mld. Kč (59 % celkové pro-

dukce), následuje Raiffeisen stavební spořitelna 0,58 mld. Kč (18 %) a Stavební spořitelna České spořitelny 0,48 mld. Kč (14 %). Skupinu spořitelien uzavírá Modrá pyramida s 0,24 mld. Kč a 7procentním podílem a Wüstenrot stavební spořitelna s 63 miliony korun a tržním podílem 2 procenta.

Trh financování bydlení

Společně hypoteční banky a stavební spořitelny za uplynulých 4 měsíce sjednaly úvěry na bydlení v celkové hodnotě 54,2 miliardy korun. Zatímco trh hypoték meziročně roste o 3 %. Stavební spořitelny za loňskými výsledky zaostávají již o 2,5 miliardy korun. Příčinou ochlazení na trhu stavebního spoření jsme komentovali v jedné z našich předchozích analýz, nicméně jako hlavní důvod považujeme konkurenci rekordně nízkých hypoték. Proto také hypotéky nyní tvoří bezmála ¾ všech sjednaných úvěrů na bydlení.

V návaznosti na nedávno publikovanou analýzu TRH HYPOEXPERT, která hodnotila vývoj na trhu hypoték v uplynulých 4 měsících, upravujeme náš odhad obchodních výsledků pro letošní rok. V našem prvotním odhadu zveřejněném v letošním lednu jsme předpokládali, že banky letos poskytnou hypotéky v hodnotě okolo 150 miliard korun. Tento odhad v tuto chvíli považujeme za minimum a očekáváme dosažení hodnoty kolem 155 miliard Kč, přičemž v tomto čísle jsou zahrnuty také úvěry bank nereportujících své výsledky serveru hypoindex.cz ani Ministerstvu pro místní rozvoj*. Tržní podíl těchto bank očekáváme zhruba kolem 5,5 % tzn. 8,5 mld. Kč. V porovnání s lednovým odhadem jsme nuceni také upravit náš výhled pro stavební spořitelny. Celkový objem sjednaných úvěrů očekáváme zhruba na úrovni 43 miliardy korun.

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

Růst cen nemovitostí přetlačil úrokové sazby. Dostupnost bydlení se zhoršila



Ceny bytů začínají pozvolna růst. První signál o změně trendu vyslala cca před rokem Praha a od té doby zde průměrná cena vzrostla o půl milionu korun. Foto: redakce

DOSTUPNOST BYDLENÍ

Průměrná cena bytů v ČR vzrostla meziměsíčně o 40 000 Kč na 1,76 milionu Kč, což v kombinaci se stagnací úrokových sazeb hypoték znamená v porovnání s předchozími měsíci zhoršení míry dostupnosti bydlení. Celorepublikový index dostupnosti bydlení nyní dosahuje úrovně 30,1 %. Nejhorší je na tom Praha, kde tamním domácnostem spolkně splátka hypotéky více než polovinu měsíčního příjmu.

V dubnu se indexy dostupnosti bydlení přiblížily na dosah dosud rekordním naměřeným hodnotám z dubna 2013. Vzhledem k tempu poklesu úrokových sazeb hypoték jsme připouštěli, že v následujícím měsíci by mohlo dojít k prolomení těchto rekordů. To se však nestalo. Průměrné úrokové sazby hypoték v uplynulém měsíci již neklesaly, což se v kombinaci se znatelným nárůstem průměrných cen bytů projevilo zhoršením dostupnosti bydlení.

Průměrná cena bytů meziměsíčně vzrostla z 1,72 na 1,76 milionu Kč a index dostupnosti bydlení (IDB), který vyjadřuje, jak velkou část průměrného

čistého příjmu domácnosti spolkně splátka hypotéky odpovídající průměrné ceně bytu, díky tomu v uplynulém měsíci vzrostl o 6 desetin procentního bodu na 30,1 %. Z dlouhodobějšího pohledu aktuální nárůst indexu nic neznamena. Hodnota tohoto ukazatele se již od loňského března pohybuje +/- 1 % kolem 30procentní hranice.

Ať tak nebo tak, stále bude platit, že dostupnost bydlení s ohledem na cenu nemovitostí a nákladů na financování je nyní na nejlepších úrovních od konce 90tých let. Data pro sestavení indexu dostupnosti však máme až od roku 2009. Tehdy – v květnu 2009 – míra zatížení domácností měsíční splátkou při průměrné úrokové sazbě 5,61 % a průměrné ceně bytů 2,06 mil. Kč dosahovala 48,4 %.

Realitní trh lokálně ožívá

Ceny bytů začínají pozvolna růst. První signál o změně trendu vyslala cca před rokem Praha a od té doby zde průměrná cena vzrostla o půl milionu korun. V uplynulém měsíci sice v Praze průměrná cena klesla, ale v celkem 8 krajích ze 14 jsme tentokrát zaznamenali nárůst, což se samozřejmě projevilo také v regionálních statistikách dostupnosti bydlení. Největší meziměsíční nárůst zatížení měsíční splátkou jsme zaznamenali v Královéhradeckém, Moravskoslezském, Karlovarské a Plzeňském kraji. Mezi regiony, kde ceny naopak zamířily dolů je

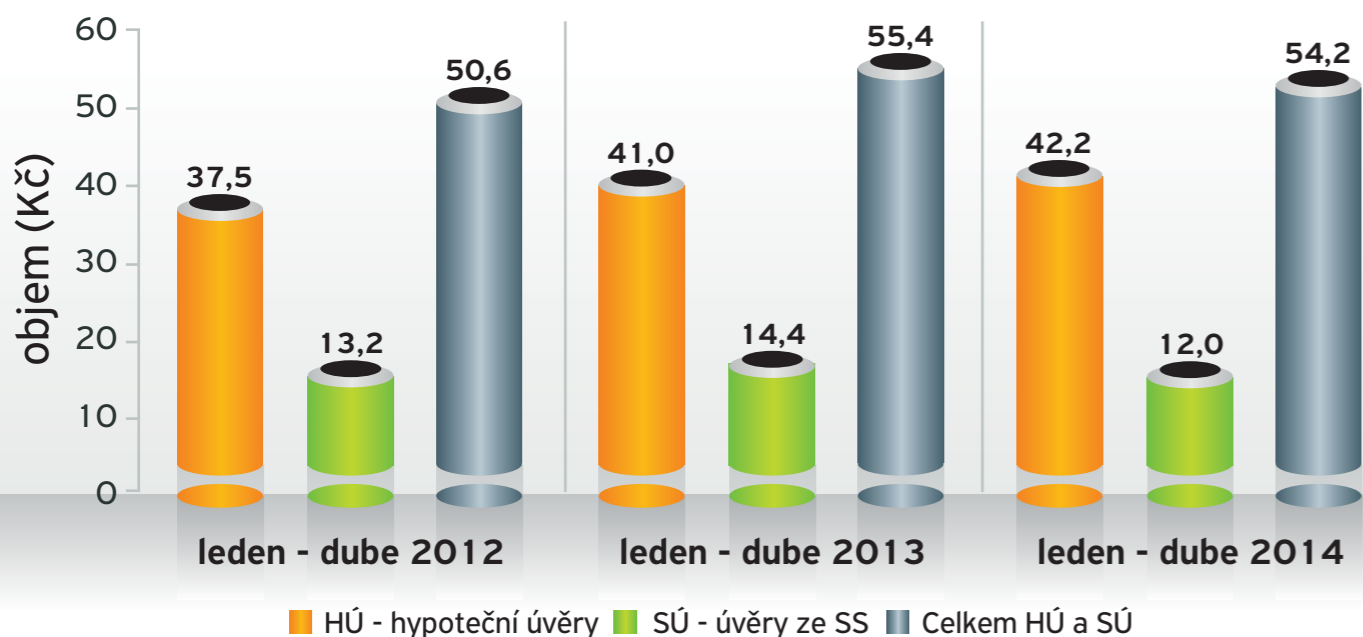
Jihočeský, Jihomoravský, Zlínský kraj, Praha, Vysočina a Liberecký kraj. Zde průměrná cena bytů klesá od loňského prosince a aktuálně činí 1,11 milionu korun.

V Praze na pořízení bydlení padne 10 ročních platů

Kromě indexů dostupnosti bydlení pravidelně publikujeme také data indexu návratnosti bydlení, který vyjadřuje, koliknásobek čistého ročního příjmu musí průměrná česká domácnost vynaložit na pořízení bytu v předem definovaném standardu. Hodnota indexu díky celkem razantnímu nárůstu cen bytů v květnu meziměsíčně vzrostl o celou desetinu procentního bodu. Jinými slovy průměrná česká domácnost by musela na pořízení bytu v ceně 1,76 mil. Kč (průměr ČR za všechny byty) vynaložit 4,6násobek ročního příjmu. Ovšem i dochází k velkým regionálním disparitám. Zatímco v Praze hodnota indexu dosahuje bezmála 10 ročních příjmů, v Ústeckém kraji jsou to necelé 2 roční příjmy. Průměrná cena bytů zde činí 0,61 mil. Kč.

Nicméně na realitním trhu pozorujeme mírné oživení, s čímž souvisí i nárůst průměrných cen nemovitostí. Úrokové sazby hypoték v červnu klesají a bude zajímavé pozorovat, který z těchto dvou činitelů bude mít v konečném účtování navrch. Zda indexy dál porostou a o kolik. » Luboš Svachna

Financování bydlení - meziroční srovnání vývoje v mld. Kč



24/365

„Být k dispozici kdykoli je potřeba.“ Motto, které se pro náš tým stalo vlastním již v roce 2006, kdy došlo ke spuštění realitních portálů **realityčechy.cz** a **realitymorava.cz**. Stát se může cokoliv. Čekat však na vyřešení problému i několik dní? Naprosto nemyslitelné. Naši technici jsou proto po ruce **24** hodin denně, **365** dní v roce.