

# Hypotéky opět v hledáčku ČNB. Některým úvěrům zvoní hrana

více na straně 4 a 5

## Rychlý přehled



### ČERVEN 2016

#### ÚROKOVÉ SAZBY

##### HYPOTÉK

70% LTV: ↘ 1,97%

85% LTV: ↘ 2,16%

100% LTV: ↘ 3,16%

##### INDEX NÁVRATNOSTI

BYDLENÍ: 5,55 ROKU

#### VÝVOJ CEN BYTŮ

Byty 1+1: -0,19%

Byty 2+1: 0,16%

Byty 3+1: -0,03%

zdroj: realitycechy.cz, golemfinance.cz

## ■ Jak připravit nemovitost na prodej?

Pokud se majitel rozhodne svou nemovitost prodat, chce pravděpodobně utržit nejvyšší možnou částku. Úspěšnost prodeje může podpořit dobře zpracovaná nabídka, ale také přípravou samotné nemovitosti. Čím vším by se prodávající měl před uveřejněním inzerátu nebo jiné formy nabídky zabývat?

Více čtěte na str. 6

## ■ Jak se nás dotkne nový zákon o úvěru trhu s nemovitostmi?

Na začátku prázdnin bychom měli znát výsledek projednání návrhu zákona v Senátu. Zákon upravuje celou řadu oblastí týkajících se poskytování úvěrů, včetně úvěrů na bydlení – hypoték a úvěrů ze stavebního spoření. Zde je 5 otázek a odpovědí, které by vás mohly v souvislosti s novým zákonem zajímat.

Více čtěte na str. 9

## ■ Extrémně nízké sazby hypoték – co se může stát za 3 nebo 5 let?

Hypoteční sazby jsou nyní na absolutních minimech. Nízko mohou zůstat ještě relativně dlouho, ale rozhodně ne navždy. Již nyní při sjednávání hypotéky je proto nutné počítat s budoucím růstem úrokových sazeb. V našich úvahách ohledně budoucího vývoje úrokových sazeb jsme v loňském roce sestavili pětiletý výhled hypotečních úrokových sazeb ve třech scénářích.

Více čtěte na str. 12

# 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](http://www.golemfinance.cz)

### EDITORIAL

#### Po velmi silných jarních měsících zatím nic nenasvědčuje tomu, že by mělo být léto pro realitní makléře klidnější

Vážení čtenáři, rok se s rokem sešel a opět tu máme léto. Realitní makléři hodnotili to loňské, jako velmi vydařené. Nejen mnoho zájemců o vlastní bydlení, ale také investorů, se opět vrátilo k myšlence, pořídit si vlastní bydlení. Původně to vypadalo jako přechodný stav, ale když na podzim poptávka nepolevila, tak bylo více než jasné, že budeme opět sledovat realitní boom. Po velmi silných zimních a jarních měsících zatím nic nenasvědčuje tomu, že by mělo být letošní léto pro realitní makléře klidnější. Ba naopak. Zapolí se nejen díky rozpálenému slunci, ale také díky stále rostoucí poptávce po vlastním bydlení. Nyní je totiž mnohem těžší dobrou nemovitost



získat, než ji prodat. A že to dá práci, nějaký pěkný dům, byt či pozemek do nabídky získat. Přejeme tedy všem, nejen realitním makléřům, ale hlavně lidem, kteří právě v těchto týdnech hledají svůj nový domov, aby prožili krásné a poklidné léto, plné jen samých dobrých zpráv.

» Lucie Mazáčová

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



[www.realitycechy.cz/magazin](http://www.realitycechy.cz/magazin)

realityčechy

### REALITNÍ POSTŘEH

Tal Grozner (Star Group)

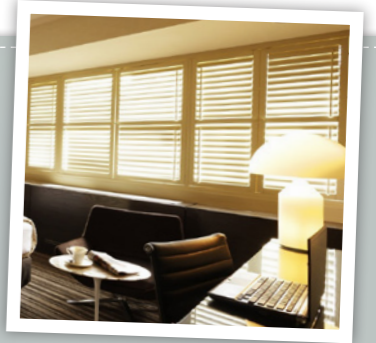
„Koupě nového bytu představuje velkou životní investici a lidé se při výběru často nechávají unášet emocemi. Stává se tak, že nevěnují dostatek pozornosti standardnímu vybavení bytů, protože si myslí, že s ním stejně později budou sami něco udělat. V některých případech to už ale není možné.“

napsali o nás...

#### Británie: hypoteční boom, růst cen, pokles úroku

**STAVEBNÍ FÓRUM / 25. 5. 2016** (kráceno)  
Rostoucí ceny nemovitostí mají pro Brity negativní vliv na dosažitelnost vlastnického bydlení. Tento faktor do jisté míry vyvažují nízké úrokové sazby hypoték a především rostoucí příjmy britských domácností, které těží z ekonomické konjunktury. Index dostupnosti bydlení ve Spojeném

Království se nyní pohybuje zhruba na úrovni dlouhodobého průměru, tedy okolo 33 % čistých příjmů domácností. Mimochodem – jedná se o stejnou hodnotu, jaké nyní dosahujeme u nás. Podle posledních dat portálu RealityCechy.cz a Golem finance index dostupnosti bydlení v České republice v dubnu nepatrně stoupl na 33,2 %.



## z obsahu

### STRANA 4 - 5

Hypotéky opět v hledáčku ČNB. Některým úvěrům zvoní hrana

### STRANA 6

Jak připravit nemovitost na prodej?

### STRANA 7

Ceny nemovitostí stále rostou, dostupnost bydlení se zhoršuje

### STRANA 8

Na Jižní Moravě se místy zvedly ceny nemovitostí až o čtvrtinu. Jak dlouho růst ještě potrvá?

### STRANA 9

Jak se nás dotkne nový zákon o úvěru trhu s nemovitostmi?

### STRANA 10

Ondřej Veselý: Jsem lokální patriot, neumím si představit, že bych měl působit v jiném regionu

### STRANA 12

Extrémně nízké sazby hypoték – co se může stát za 3 nebo 5 let?

### STRANA 13

Správný časna investici do rekreačního objektu



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](http://www.realitycechy.cz) | Redakce: [redakce@realitycechy.cz](mailto:redakce@realitycechy.cz) | Inzerce: [inzerce@realitycechy.cz](mailto: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.

# Hypotéky opět v hledáčku ČNB. Některým úvěrům zvoní hrana

téma  
měsíce



ČNB rozšířila restrikce v oblasti poskytování úvěrů na bydlení. Hlavním důvodem, který uvádí, je hypoteční boom související s rekordně levnými úvěry a obava z vytváření cenové bubliny na realitním trhu. Foto redakce

Česká národní banka plánuje zpřísnění pravidel pro poskytování hypoték. Mimo povolený rámec budou hypotéky poskytovány na celou hodnotu zajištěné nemovitosti – tzv. 100% hypotéky. Nová opatření se týkají také refinancování a úvěrů na pořízení nemovitosti k dalšímu pronájmu. Jaké budou dopady těchto opatření?

ČNB po roce přehodnotila svých 6 doporučení z loňského roku a v souvislosti s vydáním aktuální zprávy o finanční stabilitě rozšířila doručené restrikce v oblasti poskytování úvěrů na bydlení. Hlavním důvodem, který ČNB uvádí, je hypoteční boom související s rekordně levnými úvěry a obava z vytváření cenové bubliny na realitním trhu. Oba tyto faktory by mohly do budoucna přinést problémy jak českým domácnostem, tak bankám, čemuž se snaží ČNB předcházet. Projďme si jednotlivá opatření krok po kroku.

## 1. Dodržování limitů pro hodnoty LTV u nově poskytovaných

### retailových úvěrů zajištěných rezidenční nemovitostí

V oblasti limitů LTV dochází k jednoznačnému zpřísnění v podobě snížení maximálních hodnot LTV. Dosavadní maximální limit LTV ve výši 100 % bude snížen od 1. 10. 2016 na 95 % a od 1. 4. 2017 na 90 %. Stávající doporučený limit 10 % z objemu nově poskytnutých úvěrů v rozmezí hodnot LTV 90–100 % se od 1. 10. 2016 změní na 10 % z objemu nově poskytnutých úvěrů v rozmezí hodnot LTV 85–95 %. Následně se od 1. 4. 2017 limit stanoví na 15 % z objemu nově poskytnutých úvěrů v rozmezí hodnot LTV 80–90 %.

Kromě toho ČNB bankám doporučuje využít všech dostupných informací, aby banky identifikovaly, zda úvěr slouží k financování vlastnického bydlení, nebo k nákupu nemovitosti jako investice (pronájem, BTL). Pokud u žádosti o úvěr investičního typu sledají souběh charakteristik s vyšší úrovní rizikovitosti, měly by uplatňovat LTV v maximální výši 60 %.

Pohled specialisty na financování bydlení: Úvěry nad 90% LTV bude chít ČNB zastavit a úvěry v pásmu od 80 % do 90 % výrazně regulovat. Aktuálně se však mezi 80 až 100 % poskytuje bezmála 50 % objemu hypoték! Opatření bude mít tedy výrazný dopad, a to především v roce 2017! Stále s otazní-

kem zůstává, jak se ČNB postaví k dofinancování záměru klienta z úvěru ze stavebního spoření nebo spotřebitelským úvěrem.

## 2. Hodnocení schopnosti klienta splácet a odolat zvýšené zátěži

Banka musí prověřovat schopnost klienta splácet úvěr ze svých zdrojů a měla by si stanovit interní limity pro nově zaváděné ukazatele výše zadlužení klienta k jeho příjmům LTI (loan-to-income) a poměru měsíční splátky úvěru k jeho čistým měsíčním příjmům DSTI (debt service-to-income).

Pohled specialisty na financování bydlení: Tentokrát bude ČNB usilovat o legislativní zakotvení pravomoci stanovit rizikové parametry úvěrů na bydlení. Za rizikové lze pak považovat úvěry s hodnotou LTI vyšší než 5. U ukazatele DSTI je to hodnota převyšující 40 %. V kombinaci s novým zákonem o úvěru pro spotřebitele (předpoklad platnosti od konce roku 2016) může dojít k omezení nebo zastavení poskytování úvěrů bez dokazování příjmů. S koncem letošního léta skončí era nejvyšší míry dostupnosti financování bydlení od roku 2008 (tehdy došlo vívem světové finanční krize k zhoršení dostupnosti financování i u nás).

## 3. Zamezení uvolňování úvěrových standardů stanovováním nadměrných délek splatnosti či nestandardních průběhů splácení

ČNB vloni doporučila maximální splatnost 30 let u hypotéky a 8 let u nezajištěného spotřebitelského úvěru k hypotéce - pravidlo 8 let se netýká úvěrů ze stavebního spoření. Banky nemají s tímto doporučením problém, aktivně nenabízí žádná banka splatnost hypotéky delší než 30 let, jedná se pouze o výjimečné případy. Žádná zpřísnění nejsou ze strany ČNB aktuálně doporučována.

## 4. Obezřetný přístup k refinancovaným úvěrům s navýšením zůstatkové hodnoty jistiny

Pokud je refinancovaný úvěr navýšován, měl by být poskytován standardně jako nová hypotéka. V případě, že se jedná o navýšení více jak 10 % nebo 200 tis. Kč, posuzují se nově příjmy klienta včetně zadání nového odhadu aktuální hodnoty nemovitosti

Pohled specialisty na financování bydlení: Refinancované úvěry jsou podle ČNB rizikovějším typem

úvěru. Doporučení však nebylo zatím zpřísněno. Tuto oblast však zpřísní také nový zákon o úvěru pro spotřebitele. Banky jsou v refinancování aktivní a budou hledat cesty, jak se se svázáním této oblasti vyrovnat, tedy, uvidíme.

## 5. Poskytování úvěrů sjednaných zprostředkovateli

Banka má dle ČNB povinnost uplatňovat obezřetný přístup a zohledňovat rizika související s "odlišnými zájmy zprostředkovatele, které vytváří potenciál pro nadměrné uvolňování úvěrových standardů".

Pohled specialisty na financování bydlení: Prostřednictvím zprostředkovatelů bylo ve druhé polovině roku 2015 podle ČNB poskytnuto 60 % objemu nových úvěrů. Distribuce těchto úvěrů podle kategorií hodnot LTV, LTI a DSTI je obdobná distribuci úvěrů poskytnutých přímo bankami. Zprostředkovatelé tedy podle všeho negenerují rizikovější úvěry než banky samotné. A toto opatření zůstává beze změny.

## 6. Poskytování úvěrů k financování koupě rezidenční nemovitosti pro další pronájem (Buy To Let, BTL)

Banky již podle původního doporučení musí odděleně sledovat rizika u úvěrů na pronájem oproti ostatním úvěrům. Problémem je však identifikace těchto úvěrů u klientů - fyzických osob. Snahou ČNB je podchytení evidence těchto úvěrů plus omezení LTV na 60 %.

Pohled specialisty na financování bydlení: Podle našeho názoru dopadem bude zavedení povinnosti rozlišit účel nemovitosti k vlastnímu bydlení / na pronájem. Zájem o podchytení evidence bude mít i finanční úřad, neboť příjem z pronájmu nemovitosti podléhá dani z příjmů. V některých zemích je sektor BTL regulován sám o sobě.

„Současnou sadu doporučení vnímáme jako racionální snahu o zchlazení trhu a omezení potenciálně rizikových hypoték. Na druhou stranu musíme upozornit, že další utahování šroubů může být kontraproduktivní a nadměrná regulace se může v konečném důsledku otočit proti spotřebiteli,“ říká Libor Ostatek, ředitel makléřské společnosti GOLEM FINANCE, která se specializuje na poradenství v oblasti financování bydlení. „Pokud budou mít klienti omezený přístup ke standardní nabídce nízko úročených úvěrů na bydlení, hrozí, že budou chybějící financování řešit jinými půjčkami, spotřebitelskými nebo i od nebankovních poskytovatelů, což není u financování bydlení žádoucí, vysvětluje Libor Ostatek. » Luboš Svachna

## REALITNÍ RÁDCE



## Jak připravit nemovitost na prodej?

Pokud se majitel rozhodne svou nemovitost prodat, chce pravděpodobně utržit nejvyšší možnou částku. Úspěšnost prodeje může podpořit dobře zpracovaná nabídka, ale také přípravou samotné nemovitosti. Čím vším by se prodávající měl před uveřejněním inzerátu nebo jiné formy nabídky zabývat?

**P**rodávající by si měl nejprve uvědomit, že potenciální zájemci často dají na první dojem. Majitel si může být vědom hodnoty své nemovitosti, ale především o ní musí přesvědčit kupujícího. Příprava však musí začít ještě před zveřejněním nabídky, kdy je někdy potřeba na nemovitosti provést drobné opravy a úpravy, aby na kupujícího působila co nejlépe. Již v tomto prvním kroku může být nápomocen realitní makléř, který má zkušenosti a majiteli poradí, co by bylo vhodné před prodejem udělat.

„Příprava nemovitosti na prodej by měla zahrnovat drobné opravy tak, aby vše bylo funkční, případně nově vymalovat. Vždy je zapotřebí důkladný úklid a odosobnění nemovitosti (odstranění suvenýrů z dovolených, osobních fotografií, lístečků na lednici apod.). Následně je nutné připravit profesionální fotografie a videoprohlídku nemovitosti pro zajištění pozornosti největšího počtu zájemců. Jak je nemovitost prezentována, tak by měla vypadat vždy při prohlídce,“ uvádí Ing. Tomáš Kučera ze společnosti Pegas real & development.

Investice před prodejem je velice individuální podle typu a stavu nemovitosti. Někdy stačí k úpravám jen pár tisíc a trocha práce, jindy se může vyplatit i větší rekonstrukce. Zejména při větším zásahu do nemovitosti je dobré konzultovat investici předem se specialistou na prodej, který zhodnotí její výnosnost. Správná prezentace nabízené nemovitosti je základem pro úspěšný obchod. Sepsání inzerátu s příloženou fotografií z mobilního telefonu zde není žádoucí. Částky, o kterých prodávající s kupujícím jednají, nejsou malé. Proto je rozvážnost zapotřebí od prvního okamžiku, kdy se majitel pro prodej rozhodne. » Lenka Doležalová



Příprava nemovitosti na prodej by měla zahrnovat drobné opravy tak, aby vše bylo funkční, případně nově vymalovat. Foto redakce

## Kupujete nový byt? Změny interiéru řešte už s developerem

Pořídit si byt v novostavbě může být výhodná investice, při jeho výběru je ale dobré věnovat zvýšenou pozornost bytovým standardům. Pozdější změny se totiž mohou prodražit.

„Koupě nového bytu představuje velkou životní investici a lidé se při výběru často nechávají unášet emocemi. Stává se tak, že nevěnují dostatek pozornosti standardnímu vybavení bytů, protože si myslí, že s ním stejně později budou sami něco udělat. V některých případech to už ale není možné,“ řekl Tal Grozner, ředitel společnosti Star Group. Podle něho by tak lidé měli požadovat standard odpovídající jejich vkusu a finančním možnostem.

Případné úpravy je pak výhodné řešit přímo s developerem v rámci klientských změn. „Vyjde to mnohem levněji, pokud by totiž klienti řešili změny v bytě sami, věnovali by spoustu času a energie objíždění obchodů a výběru vhodného materiálu. Náročné je také domlouvání řemeslníků a dohlížení na práce. To vše v rámci klientských změn řeší developer, který navíc díky velkému objemu zboží dokáže materiál pořídit výhodněji než v maloobchodech,“ dodal Tal Grozner.

Kdo se pak ke změnám v bytě rozhodne přistoupit, měl by na to developera upozornit co nejdříve. „Platí, že čím dříve klient s developerem začne jednat, tím lépe. Pokud chce například někdo měnit dispozice bytu a tato změna nemá dopad na statiku, tak to lze realizovat pouze na začátku výstavby. Změny, které přepočítání statiky vyžadují, jsou pak možné, jen dokud je projekt ve fázi projektování prováděcí dokumentace. To se dělá v případě, pokud by klient požadoval třeba vířivku na střeše,“ vysvětlil Tal Grozner. V průběhu stavby je možné také měnit velikost otvorů, které se neprojeví na fasádě, tedy například velikost dveří. Změnit lze i rozvod vody nebo odpadů.

Při výběru bytu je důležité se zaměřit také na provedení interiéru, tedy jak jsou například provedeny podlahy. „Každý developer obvykle nabízí několik typů podlah. Když se pak klient rozmyslí, že chce například místo dlažby plovoucí nebo dřevěnou podlahu, tak je to obvykle možné přibližně do poloviny průběhu stavby. Zpracování těchto změn trvá asi čtrnáct dnů,“ doplnil Tal Grozner. Není dobré podceňovat ani kvalitu vstupních dveří, a to jak do bytu, tak do domu. „Každý developer nabízí různou bezpečnost dveří a kdo nechce nic podcenit, měl by volit bezpečnostní třídu tři a výše. Stejně tak se většina lidí cítí v domě lépe, pokud je u vstupních dveří videotelefon,“ upozornil Tal Grozner. » Lucie Mazáčová

## Ceny nemovitostí stále rostou, dostupnost bydlení se zhoršuje

### DOSTUPNOST BYDLENÍ

**M**álokdo dokáže v tuto chvíli profinancovat koupi nemovitosti pouze z vlastních úspor. Jedním z indexů, který nám pomáhá mapovat dosažitelnost bydlení, tentokrát však s využitím hypotečního financování, je index dostupnosti bydlení (house affordability index). Tento index vyjadřuje, jak velký díl čistého příjmu musí průměrná česká domácnost vynaložit na splátku hypotečního úvěru.

A z posledních dat vyplývá, že levnější hypotéky již nedokážou nárůst cen eliminovat. V minulém měsíci došlo k mírnému zhoršení finanční dostupnosti bydlení, neboť míra zatížení rozpočtu českých domácností hypoteční splátkou vzrostla z 32,9 % na 33,2 %. Z regionálního pohledu je to podobné jako v případě indexu návratnosti bydlení. Statisticky největší zatížení hypoteční splátkou vykazují pražské domácnosti, naopak nejmenší díl – 11,1 % splácí domácnosti v Ústeckém kraji. Ceny nemovitostí již zdaleka nejsou tak příznivé jako před 5 lety. Nabídka bytů se ztenčuje a je třeba pořádně vybírat. Pořízení nemovitosti je nákladnější, ale pokud využijete hypotéku, dokážete dosavadní růst cen do jisté míry eliminovat. Jen je třeba počítat s tím, že sazby nebudou takto nízko po celou dobu splácení a připravit se na možný nárůst sazeb po skončení doby fixace. » Luboš Svačina



Pořízení nemovitosti je nákladnější, ale pokud využijete hypotéku, dokážete dosavadní růst cen do jisté míry eliminovat. Foto redakce

INZERCE



**projekt REBS**

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

### Co je projekt REBS

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

### Co získáte

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

Více informací na [www.realco.cz](http://www.realco.cz)

## LEGISLATIVA

## Zvýší nový zákon o úvěru sazby hypoték?

Poslanecká sněmovna v pátek schválila návrh nového zákona o úvěru pro spotřebitele. Součástí nové normy jsou také změny týkající se předčasného splacení hypotéky v průběhu doby fixace. Novináři a odborná veřejnost již delší dobu spekulují, zda tato novinka bude mít vliv na úrokovou sazbu hypotéky. Jinými slovy, zda hypotéky kvůli této novince zdraží.



„Zákon přinese nejrozsáhlejší regulační změnu v historii financování bydlení. V případě hypoték panuje na trhu vysoce konkurenční prostředí, což je velká překážka růstu cen. Nicméně, jsou oblasti, na které může mít jeho implementace dopad.“ říká Libor Ostatek, ze společnosti Golem Finance.

### Hypoteční sazby se blíží cenovému dnu

První bankou, která v květnu změnila nastavení úrokových sazeb hypoték, byla Fio banka, kde došlo ke snížení úrokových sazeb jak u fixních, tak variabilních sazeb. Další bankou v pořadí, která dospěla k tomu, že je třeba sazby snížit, byla UniCredit Bank se snížením sazeb u fixací na 7 a 10 let a v polovině měsíce plošně snížila sazby i Česká spořitelna. Naopak k navýšení sazeb došlo v Expobank, Oberbank a Monetě (dříve GE Money Bank). Nahoru i dolů se měnily úrokové sazby u Wüstenrot hypoteční banky. Klienti při výběru banky tedy musí vážit své rozhodnutí. Rozptýl v nabídkových sazbách hypoték není zanedbatelný a sazby se navíc mění celkem rychle.

» Luboš Svačina

## Na Jižní Moravě se místy zvedly ceny nemovitostí až o čtvrtinu. Jak dlouho růst ještě potrvá?

Vysoká poptávka po nemovitostech má za následek stoupající křivku cen a není tomu jinak ani v Jihomoravském kraji. Díky vysokým cenám je vhodný čas na prodej. Nízké úrokové sazby u hypotečních úvěrů přejí naopak investicím do nemovitosti. Nadále pozitivně se vyvíjející situaci na realitním trhu předpokládají makléři z Hodonínska, Břeclavska i Brna.

## REGIONY

„Ceny v našem regionu se zvedly v průměru o 8-15 %. Nejvyšší nárůst cen jsme zaznamenali v sortimentu malometrážních bytů, kterých je absolutní nedostatek v celém okrese. Nejvíce převyšuje poptávka nabídku na Kyjovsku. Ačkoliv jsou ceny vysoké, velký zájem je také o investiční byty. Zájemce neodrazuje riziko pozdějších problémů s nájemci ani poměrně nízká výnosnost, která se nyní pohybuje maximálně mezi 3-4 %. Nízké úrokové sazby u bank zde hrají důležitou roli,“ zhodnotil situaci na Hodonínsku František Zapletal z realitní kanceláře Gaia.

Také na Břeclavsku ceny bytů reagují na vysokou poptávku. „Nejvíce se zvýšily ceny starších bytových jednotek. V těchto případech zaznamenáváme nárůst až o 25% ve srovnání s loňským rokem. U jiných nemovitostí není zvyšování cen tak markantní. Odhaduji, že však ještě letos k mírnému zdražení dojde,“ vyjadřuje se k situaci na Břeclavsku Stanislav Gómer z Megaron realty. Předpoklad dalšího zvyšování cen je také motivací k rychlému obchodu pro kupující. Podmínky hypotečních úvěrů jsou ideální, ekonomická situace stabilní a lidé se tedy nebojí zadlužovat. „Moje osobní prognóza je, že

zvyšování cen nemůže trvat do nekonečna. U rekonstruovaných bytů se již dostáváme na ceny, za které by šlo pořídit rodinný dům,“ dodává Zapletal.

Ačkoliv realitní makléři na Břeclavsku a Hodonínsku zaznamenávají nedostatek bytů a pozemků vhodných na jejich výstavbu, shledávají situaci na trhu příznivou. Spokojené klienty mají realitní kanceláře na straně prodávajících i kupujících.

Obdobná situace je také v nedalekém v Brně, kde se ceny drží vysoko dlouhodobě. Během recese sice došlo k poklesu cen nemovitostí, ale nešlo o nijak velké propady. Aktuální poptávka po vlastním bydlení je ovšem enormní a důvodů je i zde několik. „Jednak se sešlo několik důležitých faktorů, které ovlivňují trh s domy a byty. Zejména jsou to velmi nízké úrokové sazby v hypotečních bankách, které za 26 let nemají období. To umožnilo nákup nemovitosti i té skupině klientů, která dříve na hypotéku nedosáhla. Navíc stále existuje možnost si vzít 100 % hypoteční úvěr na koupi bytu či domu. Druhou skupinou jsou finanční investoři, kteří vzhledem k nečitelnosti komoditních a akciových trhů, rádi zainvestují bezpečně do bytů nebo domů,“ doplnil Tomáš Matras z realitní kanceláře Matras & Matras.

» Lenka Doležalová



Ačkoliv makléři na Břeclavsku zaznamenávají nedostatek bytů a pozemků vhodných na jejich výstavbu, shledávají situaci na trhu příznivou. Foto redakce

# Jak se nás dotkne nový zákon o úvěru trhu s nemovitostmi?

## LEGISLATIVA

Na začátku prázdnin bychom měli znát výsledek projednání návrhu zákona v Senátu. Zákon upravuje celou řadu oblastí týkajících se poskytování úvěrů, včetně úvěrů na bydlení – hypoték a úvěrů ze stavebního spoření. Zde je 5 otázek a odpovědí, které by vás mohly v souvislosti s novým zákonem zajímat.

## 1. Jaké jsou nejvýraznější změny nového zákona v oblasti hypotečních úvěrů?

Změn je mnoho, ale ty hlavní by se daly shrnout do 2 oblastí. Klient obdrží mnohem více informací a to jak ve fázi před posouzením žádosti o úvěr, tak po jeho schválení a v průběhu splácení. Nová pravidla se dotknou také reklamy. Jakmile se v reklamě objeví úroková sazba nebo jiná informace o ceně úvěru, součástí sdělení bude muset být i informace, za jakých podmínek je klient úvěr schopen získat a kolik jej bude stát. Klient bude také přesně vědět, které dokumenty je třeba předložit k posouzení žádosti o úvěr, a banky se budou v rámci posouzení schopnosti splácet úvěr více zajímat také o výdaje klienta. V průběhu splácení bude mít klient nárok na pravidelnou informaci o provedených platbách a zůstatku, na vyžádání bude mít možnost získat vyčíslení zůstatku úvěru. A to není zdaleka všechno. Banky krom jiného budou muset také ve větším předstihu – nejméně 3 měsíce předem - zasílat návrh úrokové sazby na další fixační období. Z pohledu klienta se jedná o výrazný posun, který má přinést lepší informovanost ve všech fázích rozhodování. Na straně bank to však bude znamenat řadu změn zejména v oblasti IT a s tím i související náklady, jejichž výše se bude odvíjet od rozsahu finálně schválených změn, ale i flexibility jednotlivých bankovních IT systémů.

Druhou výraznou novinkou jsou rozšířené možnosti předčasného splacení. Zcela bez poplatku bude možné úvěr splatit, pokud se jedná o splacení úvěru z pojistného plnění určeného k zajištění úvěru (např. úvěrové pojištění) nebo v případě závažných životních situací jako je úmrtí, dlouhodobá nemoc nebo invalidita klienta, jeho manžela nebo partnera.

Mezi klienty však nejvíce nyní rezonuje možnost bezplatně splatit vždy jednou za rok až 25 % zůstatku úvěru a omezení poplatku za předčasné splacení v případě prodeje nemovitosti. Pokud dojde k prodeji nemovitosti, která sloužila jako zástava úvěru a od podpisu úvěrové smlouvy uplynuly alespoň 2 roky, klient bude moci úvěr splatit za poplatek odpovídající 1 % z předčasné splácené části úvěru max. 50 tis. Kč.

Toto je celkem zásadní změna, neboť některé banky si nyní za předčasné splacení účtují 5 % z předčasné splátky za každý rok do konce fixačního období. V původních návrzích však byly ještě benevolentnější podmínky předčasného splacení. Stávající návrh považujeme za rozumný kompromis, který bere ohled na závažné životní situace, které se mohou v průběhu splácení vyskytnout, a zároveň reflektuje náklady, které bankám vznikají při půjčování peněz na delší časová období.

## 2. Vztahuje se nový zákon a tím pádem i podmínky předčasného splacení také na úvěry ze stavebního spoření?

Úvěry ze stavebního spoření a překlenovací úvěry budou upraveny zákonem o stavebním spoření i novým zákonem o úvěru pro spotřebitele. Protože jsou tyto úvěry účelově určené na investici do bydlení, dá se říci, že budou v režimu úvěru na bydlení, včetně pravidel pro předčasné splacení, což může být pro klienty výhodné. Nový zákon se však bude vztahovat i na tzv. americké hypotéky. Americká hypotéka se do účinnosti zákona považuje za spotřebitelský úvěr s právem předčasného splacení za 1%. Za nového zákona se americké hypotéky (i ty stávající) budou považovat za úvěr na bydlení, protože mají nemovitě zajištění a budou na ně platit pravidla předčasného splacení jako pro úvěry na bydlení. A ty mohou být v konkrétním případě méně výhodné, než jsou v současnosti. Na druhou stranu pokud budou mít klienti ve smlouvě uvedeno, že mohou předčasně splatit za poplatek 1 %, bude mít toto ujednání přednost.

## 3. Od kdy bude nový zákon platit?

Výsledek projednání Senátem bychom měli znát na začátku července, pokud bude projednání znamenat schválení zákona, mohl by zákon nabýt účinnosti do konce roku 2016.

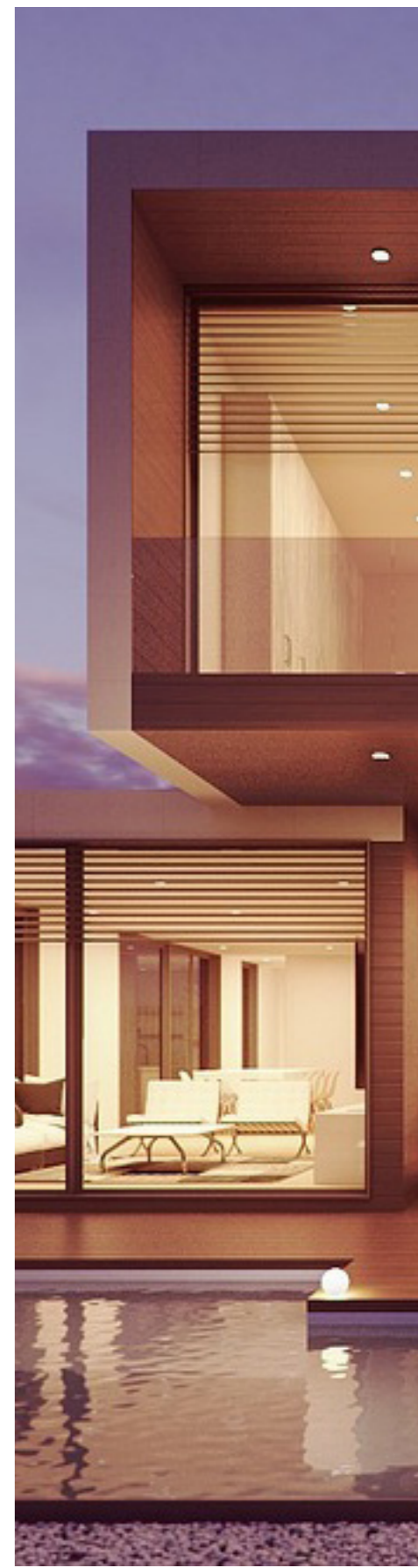
## 4. Bude mít nový zákon vliv na úrokové sazby?

Ano i ne. Věc budeme teprve analyzovat, záleží totiž na typu produktu. Obecně, neočekáváme zdražení, konkurence je na trhu velice silná. Ale u některých typů produktů dopad na cenu nemůžeme vyloučit. Změnou projdou především hypotéky bez prokazování příjmů a cizoměnové hypotéky. Paralelně s novým zákonem řeší ČNB 100 % hypotéky a zde je dopad na cenu patrný už nyní. Průměrná úroková sazba 100% hypoték v minulém měsíci dosáhla úrokového dna a začala růst. Na nejrozšířenější segment hypoték však bude s velkou pravděpodobností vliv zákona do sazeb relativně malý.

## 5. Bude nový zákon platit i pro klienty s již běžící fixací úrokové sazby?

Stávající úvěry na bydlení se budou nadále řídit původními podmínkami. Výjimkou jsou nová pravidla stanovící maximální výši sankce, která v zásadě dopadnou i na stávající úvěry. Nová pravidla předčasného splacení budou pro úvěry s pevnou úrokovou sazbou účinná až po uplynutí první fixace po účinnosti zákona. To, že se nová výhodnější pravidla pro předčasné splacení budou vztahovat na stávající klienty až po uplynutí fixace si většina klientů neuvědomuje. Nová pravidla navíc stanovují rozdílné postupy i s ohledem na důvod předčasného splacení či jeho výši a bude proto důležité, aby byl klient před tím, než učiní rozhodnutí o předčasném splacení, správně informován o důsledcích takového kroku.

» Luboš Svačina



Ondřej Veselý:

# Jsem lokální patriot, neumím si představit, že bych měl působit v jiném regionu

**Ondřej Veselý**  
1. opavská realitka

Ondřej Veselý se ve světě realit pohybuje bezmála 25 let. Nadšení pro práci ve své realitní kanceláři neztrácí díky spokojeným klientům, kterým se snaží zajistit i nadstandardní služby. Opavsko je pro Ondřeje Veselého dobrou půdou pro podnikání a zároveň domovem.

**?** Co vás přivedlo k realitám?  
Již v průběhu vysoké školy (VUT Brno – fakulta stavební, obor ekonomika a řízení) jsem pomáhal s rozjezdem realitní kanceláře. Po škole jsem pracoval 7 let na finančním úřadu, kde jsem dělal mimo jiné i licitátora dražeb. Celý život se věnuji problematice kolem nemovitostí. Po ukončení pracovního poměru ve státní správě bylo tedy logické, že jsem zamířil do rodinné firmy a postupně v ní převzal otěže. Z malé místní kanceláře jsme postupně vybudovali jedničku v opavském regionu.

**?** Pracujete v okresech, kde realitní trh do jisté míry ovlivňuje stěhování lidí za prací mimo region. Napadlo Vás, že by byla práce například v Praze pro vás jednodušší?

Jsem lokální patriot, neumím si představit, že bych měl působit v jiném regionu. Opava je do určité míry specifickým městem v Moravskoslezském kraji. Je tu nízká míra nezaměstnanosti, historické památky, krásná příroda, máme ve městě univerzitu. To všechno stojí za tím, že bydlení v Opavě je velmi žádané a úbytek obyvatel není tak velký jako v jiných městech kraje. Když už se lidé stěhují, tak převážně do vesnic okolo Opavy.

**?** Říká se o vás, že máte ke svým klientům přátelský přístup, co jim radíte při výběru nemovitosti?

Opava je svým způsobem malé město. Všichni se tu znají se všemi. Většina klientů k nám přijde na doporučení, jdou za profesionalitou, ale i přátelským přístupem. Snažíme se vcítit do potřeb klientů a pomoci jim s výběrem té správné nemovitosti. Radíme jim, ať se řídí vlastním instinktem



mě baví zahradničení. Jinak asi mým největším koníčkem je genealogie. Po večerech sedím nad matrikami a pátrám po předcích. V rodokmenu jsem objevil spoustu zajímavých osobností a potvrdila se rodinná pověst, že máme v předcích šlechtice.

**?** Kdybyste se nyní měl stěhovat, jaké by byly Vaše nároky na nemovitost?  
Pro mě není důležité, jak bydlím, ale s kým bydlím. Na prvním místě je pro mne rodina a bydlení se snažím přizpůsobovat dětem. V současnosti

a dají na první dojem při návštěvě nemovitosti. Člověk pak má radost, když vidí spokojeného jak prodávajícího, tak kupujícího. S některými klienty přerostl obchodní vztah do přátelské roviny.

**?** Je trendem, že realitní kanceláře nabízejí svým klientům i další služby než jen zprostředkování prodeje či nákupu nemovitosti. Jak je to u vás?  
Naší filozofií je poskytnout plný servis. Za klienty vyplňujeme daňová přiznání, umíme zařídit stěhovací firmu, malíře, prověřené řemeslníky. Někdy se na nás klienti obracují i s netradičními požadavky a my se jim snažíme maximálně vyhovět.

**?** Prozradíte nám něco z osobního života? Jaké máte koníčky?  
S manželkou máme tři děti. Zatím jsou malé, takže ještě není zřejmé, kdo po mně převezme firmu. Na koníčky mi moc času nezbyvá. Rád cestuji a ochutnávám exotické pokrmy. Poslední dobou na sobě pozoruji známky stárnutí, začínám

s manželkou sedíme nad projektem pasivního domu. Máme na okraji Opavy krásný pozemek, kde si člověk připadá jak na vesnici. Kousek máme řeku s bobry a panenskou přírodu.  
» Lenka Doležalová



## DEVELOPMENT



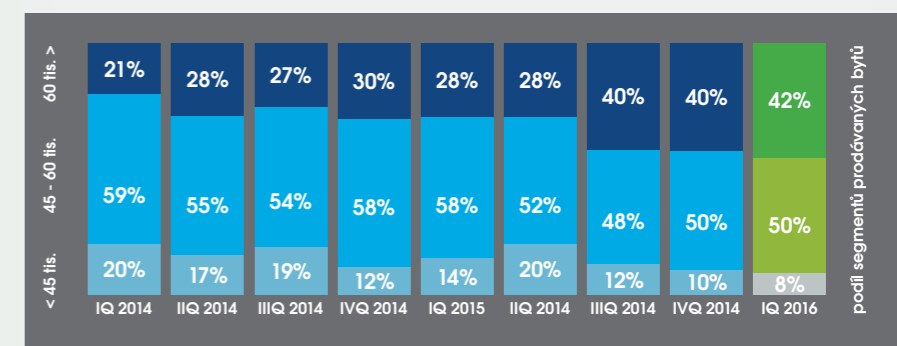
### Lidé jsou ochotni zaplatit za novostavby více než před rokem

Klesající úrokové sazby hypotečních úvěrů se podepisují nejen na zvýšené poptávce po nemovitostech, ale také na změně chování kupujících. Ti totiž, díky přístupu k levnějším zdrojům, častěji volí nejen větší, ale i dražší nemovitosti. Velmi znatelný je tento trend u nových bytů, kde dražší byty postupně vytlačují ty levnější.

Kupující si totiž mohou vybírat dražší byty, na které by ještě před několika lety nedosáhli. Zlepšily se nejen úrokové sazby úvěrů na bydlení, ale také příjmy obyvatel. Do popředí se postupně dostávají také dražší projekty. Není to ovšem ještě tak dávno, kdy developeři na přání klientů, dostavovali přičky, tak aby i na malé ploše vzniklo více pokojů. Nyní je situace v mnoha případech opačná. Kupující opět rádi volí byty s místnostmi větších výměr, tak aby se v budoucnu nemuseli usmrmňovat.

Detailní rozpis rozložení bytů podle ceny za m2 aktuálně přinesla společnost Trigema a.s. Dle předpokladů oslabil za první tři měsíce letošního roku nejslabší segment, jehož 2 % si připsal na své konto segment nejsilnější. Nejlevnější byty jsou zároveň na svém sledovaném minimu.

U tohoto ukazatele prodaných bytů je nadále dominantní střední segment. Při pohledu na trend růstu průměrné ceny na straně nabídky a především poptávky lze odhadovat, že tento stav nezůstane trvalý.  
» Lucie Mazáčová



### Na co se ptát developera před koupí novostavby?

Koupě novostavby láká čím dál víc zájemců o vlastní bydlení. Nový a útulný domov dle vlastních představ s sebou může nést i mnohá úskalí. Stejně jako při uskutečnění kteréhokoliv jiného obchodu i zde může kupující narazit na neseriózního prodávajícího či dokonce podvodníka. Proto si musí zájemce o bydlení nejdříve vybrat projekt a zejména developerskou skupinu důkladně prověřit.

Nejprve může kupující čerpat informace z internetu a později se ptát dřívějších klientů na zkušenosti s vybranou společností. Ty jsou většinou nejlepším ukazatelem spolehlivosti. Kupujícího by mělo zajímat, jak dlouho působí společnost na trhu a s jakými výsledky dokončila dřívější projekty. Historie developerské společnosti je velmi důležitá. Mnohdy se stalo, že své působení ukončila po prvním projektu likvidační společností a majitelé tohoto bydlení neměli později šanci uplatnit jakékoliv reklamace.

Důležitou informací může být i způsob financování projektu. Pokud je stavba hrazena postupně z peněz klientů, hrozí, že dům bude dlouho rozestavěn. Žít poblíž staveniště ale jistě žádný klient nechce. Pokud je projekt financován vlastními zdroji společnosti nebo úvěrem z banky, většinou dostavba proběhne dle stanovených termínů. Plán dostavby celého projektu by měl být určitě jedním s tématem, které by kupující s developerem měli řešit.

Velmi důležitá jsou také témata vlastnictví mimo samotnou bytovou jednotku. Problém může být například s přístupovou cestou, pokud si ji developer nechá ve vlastnictví. Ideálně by měla přejít pod společenství vlastníků. Na samotné společenství by se měl budoucí klient také včas ptát, nemělo by totiž srušovat příliš vysoký počet bytů. To může později působit komplikace při rozhodování o společném majetku.

Dokument, který by si měl každý klient od developerské společnosti vyžádat, je majetko-právní elaborát. Tato listina klientovi potvrdí, které pozemky patří k nemovitosti. K vlastnictví pozemků se také vážou různé poplatky, proto je důležité, se na tyto věci ptát včas.

Případů důvěřivých zájemců o nemovitost, kteří podepsali kupní smlouvu, složili zálohu a nikdy se nedočkaly vysněného bydlení, je bohužel mnoho. Z těchto odstrašujících případů by si každý kupující měl vzít ponaučení. Prověření společnosti je na prvním místě a poté mnoho otázek na stranu developera. Nakonec kupní smlouvu a všechny další podklady je nejlepší nechat prověřit právníkem. Přeci jen nejde o malé investice.  
» Lenka Doležalová

## HYPOTÉKY, BANKY, STAVEBNÍ SPOŘITELNY



# Extrémně nízké sazby hypoték – co se může stát za 3 nebo 5 let?



V posledních měsících vidíme uvolňování pravidel poskytování hypotečních úvěrů a klientům doporučujeme, aby si dobře zvážili, zda dokážou hypotéku splácet i v případě ztráty zaměstnání nebo nárůstu sazeb v budoucnu. Foto redakce

Hypoteční sazby jsou nyní na absolutních minimech. Nízko mohou zůstat ještě relativně dlouho, ale rozhodně ne navždy. Již nyní při sjednávání hypotéky je proto nutné počítat s budoucím růstem úrokových sazeb.

### Budoucí vývoj sazeb ve 3 scénářích

V našich úvahách ohledně budoucího vývoje úrokových sazeb jsme v loňském roce sestavili pětiletý výhled hypotečních úrokových sazeb ve třech scénářích. Optimistická varianta počítá s mírným nárůstem sazeb a průměrnou úrokovou sazbou pohybující se mezi 2 – 2,5 %. Naopak v pesimistické variantě dynamického růstu předpokládáme nárůst úrokových sazeb na předkrizovou úroveň, takže průměr nabídkových sazeb by se pohyboval okolo 4,8 %. Jak by se promítla změna úrokové sazby ve výši měsíční splátky, ilustrují následující grafy, kde

kalkulujeme s 25letou splatností hypotečního úvěru v hodnotě 1 000 000 Kč. Z tabulky je patrný nárůst měsíční splátky ve všech 3 scénářích, přičemž v pesimistické variantě nárůst sazby o zhruba 2,5 procentního bodu znamená nárůst měsíční splátky o 1400 Kč.

Odpovídajících hodnot pro vyšší částky úvěru je možné dosáhnout prostým vynásobením původních uvedených měsíčních splátek. V případě úvěru ve výši 2 000 000 Kč by měsíční splátka při sazbě 2,2 (průměr roku 2015) vycházela na 8673 Kč.

### Oka v sítích bank se zvětšují

Banky se proti riziku nesplácení úvěru zajišťují v několika úrovních. První úroveň je skóring bonity klienta, tedy zkráceně schopnost klienta dlouhodobě úvěr splácet, v druhé úrovni je to uplatňování rizikové přírůžky, což je jakési interní pojištění úvěru proti nesplácení. Každá banka využívá pro posouzení klienta a jeho schopnosti dlouhodobě splácet jiný vzorec a faktorů ovlivňujících výsledek skóringu je nepočítaně, takže se může stát, že při stejných vstupních parametrech jedna banka žádost o úvěr zamítne, a druhá banka úvěr bez problémů poskytne. Jde totiž mimo jiné také o to s jakým scénářem budoucího vývoje úrokových sazeb ve svých skóringových modelech počítá. Atributem zkušeného hypotečního makléře je znalost a přehled o nabídce jednotlivých bank a jejich přístupu k úvěrování.

„Banky jsou zpravidla na výkyv úrokových sazeb připraveny, horší je to u samotných klientů. V posledních měsících vidíme uvolňování pravidel poskytování hypotečních úvěrů a klientům doporučujeme, aby si dobře zvážili, zda dokážou hypotéku splácet i v případě ztráty zaměstnání nebo zmíněného nárůstu sazeb v budoucnu. Nejhorší, co se může stát, je vzít si nyní při rekordně nízkých sazbách hypotéku tzv. na krev a nevídat se do budoucna,“ říká Libor Ostatek, ředitel makléřské společnosti Golem Finance.

### Hypotéka je dobrý sluha, ale špatný pán

„Banky jsou zpravidla na výkyv úrokových sazeb připraveny, horší je to u samotných klientů. V posledních měsících vidíme uvolňování pravidel poskytování hypotečních úvěrů a klientům doporučujeme, aby si dobře zvážili, zda dokážou hypotéku splácet i v případě ztráty zaměstnání nebo zmíněného nárůstu sazeb v budoucnu. Nejhorší, co se může stát, je vzít si nyní při rekordně nízkých sazbách hypotéku tzv. na krev a nevídat se do budoucna,“ říká Libor Ostatek, ředitel makléřské společnosti Golem Finance.

### Jak se připravit na růst sazeb?

Z pohledu klienta je ideální propočítat si výši měsíční splátky při úrokové sazbě 4 - 5 % (13letý průměr hypotečních sazeb v ČR činí 4,14 %) a částku nad rámec měsíční splátky si odkládat bokem. Peníze pak může klient použít jako rezervu pro nečekané události, z části může umožnit dlužnou částku po skončení fixace anebo si peníze nechat na později a dotovat si z nich splátku, pokud v období refixace dojde k jejímu navýšení.

Jednou z možností uložení prostředků může být stavební spoření, kde je však potřeba počítat s 6letou lhůtou pro získání nároku na vyplacení státní podpory. Tento princip neplatí pouze pro klienty s novou hypotékou, ale i pro klienty, kterým nyní končí fixace úrokové sazby. Snížení měsíční splátky související s rekordně nízkými sazbami je příjemné překvapení, ale obezřetnost je stále na místě a z části uspořené peníze by si klient měl rovněž tvořit rezervu.

» Luboš Svačina

## Správný čas na investici do rekreačního objektu

INVESTICE

Vzhledem k aktuální situaci ve světě se stávají čím dál žádanější tuzemské dovolené. Pronájem chaty nebo chalupy v některém z oblíbených míst v Čechách a na Moravě se tak stává pro mnoho lidí ideální dovolenou. Tím se samozřejmě zvyšuje i potenciál investice do rekreačního objektu.

Stejně jako v případě investičních bytů je nejdůležitější výběr nemovitosti. U rekreačních objektů určuje možný výdělek z velké části lokalita. Vila v těsné blízkosti kolonády lázeňského města nebo chalupa pod vyhledávanou sjezdovkou jsou velkým předpokladem pro úspěšnou investici. Pokud má investor představu o typu nemovitosti, měl by s její koupí vydržet až po sezóně. Například již zmíněná vila u kolonády bude mít pravděpodobně vyšší cenu na jaře před sezónou, zatímco na podzim ceny budou spíše klesat.

Zejména pokud bude vyhledávanou nemovitostí starší chalupa, je potřeba důkladně prověřit technický stav nemovitosti. Posouzení skutečného stavu by měl kupující nechat nezávislému stavebnímu odborníkovi. V případě nutných oprav je potřeba vzít v úvahu všechny náklady na úpravu nemovitosti.

Investice do rekreačního objektu může být mnohdy výhodnější, než pronájem bytové jednotky v centru města. Zájemce o tento typ nemovitosti si však musí uvědomit, že pronájem rekreačních nemovitostí je většinou krátkodobý a obnáší mnoho starostí. Pokud majitel objektu nebydlí v těsné blízkosti, je potřeba zvážit, zda správu svěří schopnému zaměstnanci nebo uzavře zprostředkovatelskou smlouvu s agenturou. Druhá varianta ukrajuje předem dohodnutá procenta z každého pronájmu, jejichž výše nebývá zanedbatelná.

Ačkoliv současná doba investicím do rekreačních objektů nahrává, je potřeba si uvědomit, že tento způsob zhodnocení peněz není bezstarostný. Také v pronájmu nemovitostí za účelem dovolené je konkurence a je potřeba věnovat spoustu času a energie nejen výběru objektu, ale také pozdější péči o svou investici.

» Lenka Doležalová

## Stavební spořitelny dohánějí březnový propad

Stavební spořitelny v květnu sjednaly úvěry za 4,73 miliard korun, což je o 19,6 % více než v loňském roce a o takřka 60 procent více než v předchozím měsíci. Aktuální výsledky jsou však poznamenány březnovým výpadkem produkce Českomoravské stavební spořitelna (ČMSS), která implementovala nový IT systém. Procentuální podíl jednotlivých stavebních spořitelen na celkové dubnové produkci ilustruje následující tabulka.

### Bilance po 4 měsících: Letošek bude opět rekordní

Celkově od začátku roku bylo zatím sjednáno 32111 hypotečních úvěrů v celkovém objemu 62,2 miliardy korun. Oproti loňskému roku objem sjednaných hypoték vzrostl o 14 procent. Rostoucí trend vykazují i stavební spořitelny a to i navzdory březnovému výpadku produkce ČMSS. Celkový objem úvěrů ze stavebního spoření činí 14,9 mld. Kč, tedy o 12,9 % více než loni. V celkovém součtu banky a stavební spořitelny za uplynulých 4 měsíce rozpůjčovaly na bydlení přes 77 miliard korun.

„Na základě kvartálních výsledků a s připočtením dubnové produkce jsme se rozhodli přehodnotit náš prvotní odhad letošního roku, a co do objemu sjednaných hypotečních úvěrů očekáváme, že celková částka hravě přesáhne 200 miliard korun a v součtu se stavebními spořitelkami letos půjde na bydlení přes 260 miliard korun,“ říká Libor Ostatek, ředitel makléřské společnosti Golem Finance, která se specializuje na poradenství v oblasti financování bydlení.

„Tempo meziročního růstu hypoték se v následujících měsících přibrzdí a ve druhé polovině roku už nebude tak výrazné jako za první čtyři měsíce roku. Celkové objemy budou však letos rekordní, a to jak v hypotékách, tak i v úvěrech ze stavebního spoření,“ uzavírá Libor Ostatek.

» Luboš Svačina

# REALITY CHALLENGE

Od 16. 6. 2016 jsou realitní portály **realitycechy.cz** a **realitymorava.cz** ještě rychlejší. Přechod na novou technologii znamená mnohem svižnější načítání jednotlivých stránek. Ještě nikdy nebylo zobrazování obsahu tak rychlé jak nyní.