



Jak vypadá realitní trh u našich susedů?

více na straně 4 a 5

Rychlý přehled

%

BŘEZEN - DUBEN

2014

ÚROKOVÉ SAZBY

HYPOTÉK

70% LTV: ↘ 2,93%

85% LTV: ↘ 3,11%

100% LTV: ↘ 4,27%

INDEX NÁVRATNOSTI

BYDLENÍ: 4,51 ROKU

VÝVOJ CEN BYTŮ

Byty 1+1: -0,87%

Byty 2+1: -1,55%

Byty 3+1: -1,44%

zdroj: realitycechy.cz, golemfinance.cz

Realitní trh v České republice: Ožívá trh s nemovitostmi?

Křehký meziroční růst kupních cen bytů v loňském druhém čtvrtletí tažený jejich vývojem v hlavním městě Praze spolu s výraznějším růstem cen domů během prvního pololetí ukazuje, že trh rezidenčních nemovitostí již zřejmě ožívá. Domy a byty tvoří přes 90 % hmotného majetku domácností. *Více čtěte na str. 6*

Jak správně určit tržní cenu nemovitosti

Se stanovením správné prodejní ceny se potýká takřka každý, kdo chce svou nemovitost nabízet na realitním trhu. „Aby majitel neprodělal a zároveň prodal svou nemovitost v přiměřeném čase, je správné určení počáteční nabídkové ceny zásadní. Nejlepší cestou je obrátit se na zkušeného realitního makléře, který se na realitním trhu vyzná a prodávanou nemovitost dokáže dobře ohodnotit. *Více čtěte na str. 8*

Vila Augustus byla oceněna v soutěži fasáda roku 2014

Komorní projekt Vila Augustus od společnosti JRD zvítězil v soutěži Fasáda roku 2014 v kategorii Bytový dům – novostavba. Odborná porota na projektu ocenila nejen kompozici fasády, ale také vhodné skloubení designu a nízkoenergetické koncepce domu. Vila Augustus dále postupuje do celoevropské soutěže Fasáda roku, které se účastní projekty z 22 zemí. *Více čtěte na str. 10*



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**



GOLEMFİNANCE

Služby hypotečního makléře

www.golemfinance.cz

názor...

Realitní kanceláře sází na osvědčené partnery

Realitní trh může být mnoha lidmi brán jako „finančně nevyčerpatelný“. V minulosti vzniklo mnoho nejrůznějších projektů, které těžily z aktuální doby více než ze samotné podstaty daného produktu či služby.

Například při první velké vlně zdražování největšího tuzemského realitního serveru se mnoho softwarových společností rozhodlo, že se také pustí do dobývání trhu s realitami. Některé projekty měly dokonce silnou marketingovou podporu, ne všem se však dařilo, proto se po svém skončení vytratily z očí majitelů realitních kanceláří. Vznikly ovšem i takové projekty, které si své místo na trhu našly.

V posledních dvou letech sází majitelé realitních kanceláří především na osvědčené obchodní



partneri. Pokud uvažují např. o rozšíření inzerce, tak si nechají poradit od spřátelených realitních kanceláří. Reference se tak staly nedílnou součástí nejen ve zprostředkování prodeje či pronájmu nemovitostí ze strany klientů, ale také jako jedna z cest manažerů a majitelů realitních kanceláří, jak investovat prostředky efektivně a netratit je v neproověřených projektech.

» **Lucie Mazáčová**

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



www.realitycechy.cz/magazin

realityčechy

REALITNÍ POSTŘEH

Miroslav Kovář (RSČS)

„V okamžiku, kdy se objeví zájemci, je to signál, že cena je již na reálné tržní úrovni a klient získává jistotu, že svou nemovitost prodá za nejvyšší cenu, kterou je trh ochoten akceptovat.“

napsali o nás...

Situace na trhu bydlení nahrává kupujícím

IHNED.CZ / KRÁCENO / 7. 2. 2014

Z dat vývoje cen bytů portálů realitycechy.cz a realitymorava.cz vyplývá, že se dal přesně před rokem pořídit průměrný byt v ČR

za 1 720 446 Kč. O rok později se jeho cena zvýšila o 1 466 Kč, což odpovídá navýšení 0,085%. Od roku 2008 jde o nejmenší meziroční výkyv. Současně se jedná teprve o druhý rok od začátku ekonomické recese, ve kterém došlo ke zdražení.



z obsahu

STRANA 4 - 5

Jak vypadá realitní trh u našich sousedů?

STRANA 6

Reality v České republice: Ožívá trh s nemovitostmi?

STRANA 8

Jak správně určit tržní cenu nemovitosti

STRANA 9

Oceňování nemovitostí má svá úskalí

STRANA 10

Vila Augustus byla oceněna v soutěži fasáda roku 2014

STRANA 11

Kupující nových bytů jsou opatrnější a vzdělanější. Neradi investují do projektu na papíře

STRANA 12

Zájem o pořízení vlastního bydlení v Praze nepolevuje

STRANA 13

Fixní vs. variabilní sazby hypoték. Bilance po 4 letech

STRANA 14

Levné hypotéky škrtní poptávku po úvěrech ze stavebního spoření



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.

Jak vypadá realitní trh u našich sousedů?

Srovnání poznatků, které poskytly instituce zapojené do projektu Euroconstruct, ukázalo, že v mnoha zemích, s ohledem na počet obyvatel, zůstane větší výstavba bytů než v Německu. Například v Belgii a Polsku hovoříme o více než třetinovém rozdílu, v Rakousku potom o 70 %. Pouze Nizozemsko je na stejné úrovni jako Německo. Česká republika a Dánsko jsou na tom s výstavbou o něco hůře.

Finanční krize a státní situace některých evropských zemí měla vliv i na bydlení. Typickými příklady jsou Španělsko a Irsko. Oba státy se z předních míst dostaly během posledních pěti let na konec tabulky. My jsme se ale zaměřili na naše sousedy. Jak vypadá realitní trh v Německu, Rakousku a Polsku?

NĚMECKO

V roce 2010 začal pozitivní trend ve stavebních povoleních, kdy se postavilo o 5,5 % více bytů než v předchozím roce. Rok 2011 přinesl růst 21,7 %, rok 2012 potom 4,8 %. Loni byla v Německu schválena výstavba asi 270 400 bytů, tzn. o 12,9 % (30 900 bytů) více než v roce 2012.

Němečtí makléři predikují pro nadcházející měsíce stabilizaci německého trhu s obytnými realitami. I přes mírný pokles nabídky je poptávka po rezidenčních nemovitostech u našich sousedů stále velmi vysoká. Na druhou stranu se také posledních několik let vyznačuje zvýšením cen nemovitostí, které se na konci roku 2013 pohybovaly na horní hranici.

Konec růstu nájmu a cen nemovitostí je však stále v nedohlednu. Nájemné i ceny domů v Německu opět v letošním roce vzroste. Odborníci očekávají pomalejší zdražování, hovoří v průměru o 3 %.

V loňském roce byly nájmy vyšší o více než 3 %, ceny bytů o 3,5 % a rodinné domy o 4,3 %. Důvodem je rostoucí zájem o velká města, např. Berlín a Mnichov, která lákají primárně mladé lidi a přistěhovalce.

RAKOUSKO

Zájem o nemovitosti v Rakousku přetrvává. Během posledních 12 měsíců hledalo nové bydlení cca 27 % Rakušanů. Z toho tři čtvrtiny upřednostnily online platformy a jedna čtvrtina dotazovaných dala přednost klasickému vyhledávání pomocí novin či na základě osobního setkání. Předpokládá se, že tomu tak bude i během dalších 6 měsíců. Výsledek plyne z celonárodního průzkumu, kde 12 % respondentů uvedlo, že se právě během tohoto pololetí začne poohlížet po vlastní nemovitosti.

Růst populace v městských oblastech je jedním z hlavních důvodů pro zvýšenou poptávku po bydlení v těchto lokalitách. Pro život v centru měst se rozhodlo 63 % dotazovaných. V Rakousku však přetrvává trend - rodinný dům na okraji města, což potvrdilo 40 % respondentů. Během posledních několika let začaly ceny nemovitostí prudce růst. To je také důvod, proč mnoho Rakušanů vyhledává

své nové bydlení v okolí velkých měst. Zejména tomu tak je v případě mladých rodin, které u příměstských oblastí oceňují dobrou infrastrukturu, bydlení v zeleni a relativně rozumné ceny.

Vzhledem k nejistotě na finančních trzích a krizi eura hledají Rakušané bezpečnou investici svých peněz. Pro 19 % dotazovaných jsou nemovitosti stále velmi atraktivní formou ochrany kapitálu, díky níž lze dosáhnout i zajímavých výnosů.

POLSKO

Rok 2013 měl být nejhorší za posledních pět let, během kterého se zpomalil trh s nemovitostmi. Polská vláda se proto rozhodla dotovat úvěry v rámci programu „Rodina ve vlastním“. Ani postupné snižování úroků a poskytování dalších výhod či slev nepřineslo požadovaný efekt. Zájem o pořízení vlastní nemovitosti se nezvýšil. Tento stav jen potvrzoval, že krize přetrvává. Teď by podle polských odborníků mělo svítat na lepší časy.

Jedním z faktorů, který v první polovině roku však omezí poptávku po vlastním bydlení, je povinnost osobního vkladu do hypoték. Pro letošní rok se jedná o 5 %, v roce 2015 se tato sazba zvýší na 10 %. Tak to bude postupovat až do okamžiku, kdy se dosáhne úrovně 20 % (tzn. rok 2017). Někteří zájemci proto mohou odložit svoji plánovanou koupi nemovitosti. Konec roku 2014 však může vést k oživení trhu, a to v důsledku zmíněného zvýšení sazby povinného vlastního příspěvku.

Dalším jevem, který může Poláky ovlivnit, je výše úrokové sazby. Ta by se v letošním roce neměla zvyšovat, což znamená, že se případné zdražení nemovitostí projeví až v roce 2015.

Letos odstartoval program „Byty pro mladé lidi“. Odborníci očekávají, že v otázce nákupu bude častěji rozhodovat velikost bytu, jeho umístění a vyšší standard. Loni byly nejvyhledávanější objekty o velikosti 30 až 60 m², s oddělenou kuchyní a terasou. Letos se, díky poměrně nízké úrokové sazbě a nízkým splátkám půjček, očekává větší zájem o byty 60 až 100 m², které se nachází v atraktivních lokalitách. Klienti požadují stále vyšší standard bydlení. Důležitý je výtah, velké terasy a podzemní garáže.

téma měsíce

”

Mnoho Rakušanů vyhledává své nové bydlení v okolí velkých měst. Zejména tomu tak je v případě mladých rodin, které u příměstských oblastí oceňují dobrou infrastrukturu, bydlení v zeleni a relativně rozumné ceny.



Reality v České republice: Ožívá trh s nemovitostmi?

STATISTIKY

Křehký meziroční růst kupních cen bytů v loňském druhém čtvrtletí tažený jejich vývojem v hlavním městě Praze spolu s výraznějším růstem cen domů během prvního pololetí ukazuje, že trh rezidenčních nemovitostí již zřejmě ožívá. Domy a byty tvoří přes 90 % hmotného majetku domácností. Spolu s hodnotou ostatních budov a staveb představují 85 % čisté hodnoty hmotných fixních aktiv v ekonomice. Alespoň taková data vyplývají z aktuální zprávy Českého statistického úřadu.

V loňském druhém čtvrtletí, po prakticky čtyřletých meziročních poklesech, začaly kupní ceny bytů růst (+0,5 %). V Praze však stouply ceny bytů již v prvním čtvrtletí, ve druhém pak o 3 %. Výrazně zdražily byty v Praze 1 (+8,4 %), v ostatních městských částech s výjimkou Prahy 2, 6 a 7 stouply ceny bytů také o relativně silných 5,2 %. „S ohledem na vývoj cen pražských bytů lze podle minulých zkušeností předpokládat, že cenové oživení dorazí i do ostatních regionů České republiky“, říká Drahomíra Dubská, analytička ČSÚ. Ceny domů začaly růst již v prvním čtvrtletí 2013, zejména v regionech mimo Prahu. Domy a byty tvoří hmotný majetek České republiky spolu s ostatními budovami, stavbami a strojními investicemi. V roce 2012 činil tento majetek 16,4 biliónů korun (v čistém vyjádření). Z toho stavby představují 85 %, přičemž pouze domy a byty 4,5 bil. Kč a ostatní budovy a stavby 9,4 bil. Kč. Od roku 2008 rostou investice velmi pomalu, zejména meziroční přírůstky stavebních investic jsou v posledních letech minimální. Čistá hodnota ostatních budov a staveb v roce 2012 poprvé v historii ČR meziročně dokonce poklesla (-0,3 %).

Komerční nemovitosti

Hospodářské oživení je nadějí i pro trh komerčních nemovitostí. Za posledních sedm let sledovaného

období, tj. v letech 2006 až 2012, se v České republice postavily komerční nemovitosti (nebytové budovy) za téměř 146 mld. Kč, z toho celá čtvrtina v Praze. Nejvíce se investovalo do budov pro obchod (41,1 mld. Kč), z toho 87 % z důvodu silné expanze obchodních řetězců směřovalo do jednotlivých krajů České republiky. Mimo Prahu se staví také hotely, na regiony připadá 91,5 % z prostavěných 11,7 mld. Kč v oblasti hotelnictví. Investice v této oblasti jsou od roku 2007 stále v kladných hodnotách, výjimkou je pouze rok 2010, kdy byl zaznamenán meziroční pokles. V hlavním městě se naopak staví převážně administrativní budovy, ve sledovaném období byly z celkové částky 34,6 mld. Kč více než dvě třetiny investovány v Praze.

Domácnosti a bydlení

Po vrcholech růstu cen domů a bytů za konjunktury, jejich strmém poklesu za krize bez následného oživení, se v poslední době začíná trh s nemovitostmi zlepšovat. Nabídkové ceny bytů mimo Prahu se v loňském 4. čtvrtletí po 18 čtvrtletích meziročního poklesu dostaly do kladných hodnot. Zhruba pětipro-

centní průměrné úrokové sazby hypotečních úvěrů z období konjunktury začaly klesat až ve chvíli, kdy se ceny bytů dostaly na pomyslné dno. Na konci roku 2013 měli obyvatelé ČR půjčeno na bydlení 852,3 mld. korun (746,6 mld. Kč v hypotečních úvěrech). Investice domácností do hmotného majetku vrcholily za konjunktury v roce 2008. Od té doby, s výjimkou roku 2010, se objem finančních prostředků vynaložených domácnostmi na pořízení hmotného majetku každoročně snižuje (2009: -3,0 %, 2011: -12,9 %, 2012: -8,7 %).

Na vlastní bydlení se v Praze vydělává dlouho

Mezi cenami bytů a domů jsou v Praze a ve zbytku ČR výrazné rozdíly. Při propočtu, za jak dlouho se z hrubého ročního platu našetří na koupi bytu či domu v daném kraji, je ale stále hlavní město nejvýše, třebaže jsou zde nejvyšší průměrné mzdy. Na byt si obyvatel Prahy našetří za 6,5 roku, na rodinný dům za téměř 20 let. Na druhé straně žebříčku je Ústecký kraj u bytů (1,87 let) a Kraj Vysočina u domů (6,19 let).

» Lucie Mazáčová, Zdroj: ČSÚ



V loňském druhém čtvrtletí, po prakticky čtyřletých meziročních poklesech, začaly kupní ceny bytů růst. Foto redakce

Bez vzdělání se na realitním trhu neobejdete

Vzdělání je podstatným aspektem našich životů. Díky němu rozšiřujeme své znalosti i schopnosti, a to nejen pro potřebu osobní, ale i profesní. Jaké jsou tedy možnosti zvyšování kvalifikace na trhu s realitami?

Nový rok přinesl se změnou občanského zákoníku spoustu novinek. I přes fakt, že je první čtvrtletí úspěšně za námi, jsou v nabídce různých společností či Asociace realitních kanceláří ČR, stále semináře týkající se upravené legislativy. Pokud se chcete zdokonalit v právních záležitostech, popř. jiných dovednostech, doporučujeme

navštívit některý ze specializovaných serverů, kde jsou vypsané semináře z různých odvětví v rámci celé republiky.

V případě, že se pokoušíte rozšířit své povědomí o obchodní činnosti v rámci realitního trhu, nebo chcete získat doživotní certifikát, který stvrzuje vaše nabyté znalosti, potom jako příklad uvádíme semestrální kombinované studium Realitní makléř, které aktuálně začíná již 25. dubna. Jedná se o akreditovaný kurz společnosti ColdwellBanker University. Studium je zaměřeno jak na teoretické předměty, tak praktické dovednosti, aby po ukončení semestru byli studenti schopni začít obchodovat. Všichni absolventi tohoto kurzu mají možnost nastoupit do řad Coldwell

Banker. Těm, kteří tak učiní, bude po zobchodování první nemovitosti vráceno školné v plné výši. Na základě získaného certifikátu může absolvent navázat bakalářským programem Oceňování majetku, který organizuje Bankovní institut vysoká škola.

Bakalářský program Realitní makléř se dá studovat i na Vysoké škole realitní - Institut Franka Dysona. Navazující magisterský obor Realitní inženýrství je k dispozici na Vysokém učení technickém v Brně. Vysoká škola ekonomická v Praze zřídila specializované pracoviště - Institut oceňování majetku, který působí mimo jiné jako vzdělávací centrum či znalecký ústav se zaměřením na oceňování. » Hana Muchová



NASTARTUJTE KARIÉRU REALITNÍHO MAKLEŘE

SE SEMESTRÁLNÍM STUDIEM OD COLDWELL BANKER



ZÍSKÁTE DOŽIVOTNÍ CERTIFIKACI
REALITNÍHO MAKLEŘE



MÁTE JISTÉ MÍSTO V TÝMU
COLDWELL BANKER



STUDIUM VÁS NESTOJÍ
ANI KORUNU*

Staňte se profesionálním realitním makleřem získáním špičkového vzdělání nebo si otevřete svou vlastní realitní kancelář u prestižní nadnárodní společnosti Coldwell Banker. Začínáme již 25. dubna!

(+420) 603 566 042
UNIVERSITY@COLDWELLBANKER.CZ

WWW.CBUNIVERSITY.CZ

COLDWELL
BANKER

*při uzavření prvního obchodu Vám školné vrátíme

REALITNÍ
PORADNA

Jak správně určit tržní cenu nemovitosti

Se stanovením správné prodejní ceny se potýká takřka každý, kdo chce svou nemovitost nabízet na realitním trhu. „Aby majitel neprodělal a zároveň prodal svou nemovitost v přiměřeném čase, je správné určení počáteční nabídkové ceny zásadní. Nejlepší cestou je obrátit se na zkušeného realitního makléře, který se na realitním trhu vyzná a prodávanou nemovitost dokáže dobře ohodnotit. Pokud se prodávající do této složité záležitosti pustí sám, bude to pro něj určitě hodně časově náročné a většinou se mu na první pokus nepodaří stanovit adekvátní cenu, kterou by realitní trh v dané podobě akceptoval. Prodávající má oproti realitnímu makléři omezené možnosti, zkušenosti a informace a ve své podstatě může vycházet pouze z nabídkových cen na trhu. Nezná na rozdíl od profesionálního makléře ceny skutečné prodejní, které se od těch nabídkových často hodně liší,“ vysvětluje Martin Němeček, předseda představenstva Realitní společnosti České spořitelny (RSČS).

Existuje hned několik faktorů, které cenu nemovitosti ovlivňují. Patří k nim například lokalita, stáří a stav nemovitosti, druh budovy, umístění bytu v domě, dispozice, výhledy a mnoho dalších. Všechny musí majitel při posuzování své nemovitosti zohlednit, aby dokázal stanovit správnou cenu, kterou trh přijme. Pokud prodejní cenu nastaví pod tržní hodnotu nemovitosti, sice patrně velmi rychle prodá, ale může při prodeji zbytečně prodělat. Paradoxně ale může zbytečně prodělat i v případě, pokud příliš dlouho trvá na neúměrně vysoké ceně. „Mnoho prodávajících argumentuje, že před pěti lety koupili svou nemovitost za dva miliony, tak teď ji chtějí také za dva miliony prodat. Případně, že v bytě udělali ještě rekonstrukci za půl milionu, takže jejich nemovitost bude stát 2,5 milionu. Takto zjednodušeně ale realitní trh bohužel nefunguje. Ceny nemovitostí se relativně rychle vyvíjejí v čase a realizovaná kupní cena nemovitosti před několika lety často již neodpovídá dnešní situaci na realitním trhu. Ani provedená a často nákladná rekonstrukce nezvedá hodnotu nemovitosti přímou úměrou, většinou se tato investice nevrátí celá,“ uvádí Miroslav Kovář, vedoucí týmu makléřů franšízové pobočky RSČS/Fresh Reality.

Správný postup, jak v prvopočátku prodeje nastavit prodejní cenu nemovitosti, zahrnuje několik kroků. Tím prvním by mělo být prozkoumání nabídky podobných nemovitostí, které se prodávají v dané lokalitě. Poslouží k tomu například inzertní servery, kam lze zadat parametry jako je typ nemovitosti, dispozice, velikost v metrech čtverečních apod. Na základě alespoň 10 vyhledaných nemovitostí je možné zjistit orientační cenu. Pro větší přesnost se u nich dá spočítat průměrná cena za m², kterou je pak možné aplikovat na prodávanou nemovitost. Díky těmto krokům lze zjistit hrubý odhad nabídkových cen u obdobného typu nemovitostí. „Zpřesnit cenu umí realitní makléř, protože ten zná reálné prodejní ceny obdobných nemovitostí. Pokud chce klient cenu nastavit výš a na prodej výrazně nespěchá, lze to na předem stanovenou dobu zkusit. Ovšem pokud se na nabídku nemovitosti nikdy tři týdny neozve, je to znamení, že je cena pro kupující moc vysoká a prodávající by měl uvažovat o úpravě nabídkové ceny. V okamžiku, kdy se objeví zájemci, je to signál, že cena je již na reálné tržní úrovni a klient získává jistotu, že svou nemovitost prodá za nejvyšší cenu, kterou je trh ochoten akceptovat,“ radí Miroslav Kovář.

» Lucie Mazáčová



Aby majitel neprodělal a zároveň prodal svou nemovitost v přiměřeném čase, je správné určení počáteční ceny zásadní. Foto redakce

Oceňování nemovitostí má svá úskalí

POSUDKY

Zajištění úvěru může být provedeno několika způsoby. Jeden z nich představuje ručení nemovitostí, k čemuž je nezbytné určení hodnoty reality. Při oceňování nemovitého majetku jsou obvykle zvažovány tři metody. Jaký je mezi nimi rozdíl?

První způsob představuje metoda tržního porovnání, která určuje hodnotu majetku díky analýze podobných realit, jež byly nedávno prodány, popř. nabídnuty k prodeji. „Prodejní a nabídkové ceny jsou upraveny tak, aby odrážely rozdíly mezi oceňovaným a porovnávaným majetkem, přičemž se přihlíží ke skutečnostem jako datum prodeje, umístění, velikost, technický stav majetku, funkčnost a další související faktory,“ vysvětluje Jiří Kirch, ředitel společnosti American Appraisal.

Další metoda je tzv. nákladová. Ta se používá u specifických objektů, často však vede k velmi nízkým hodnotám nemovitostí.

Výnosová (příjmová) hodnota představuje schopnost reality produkovat zisk. Tato metoda určuje tržní cenu majetku na základě aktuální hodnoty budoucích příjmů, které se odvozují z vlastnictví dané nemovitosti. Tyto příjmy mohou představovat např. výnosy, daňové úspory nebo výnosy z prodeje majetku.

Jaké jsou trendy poslední doby?

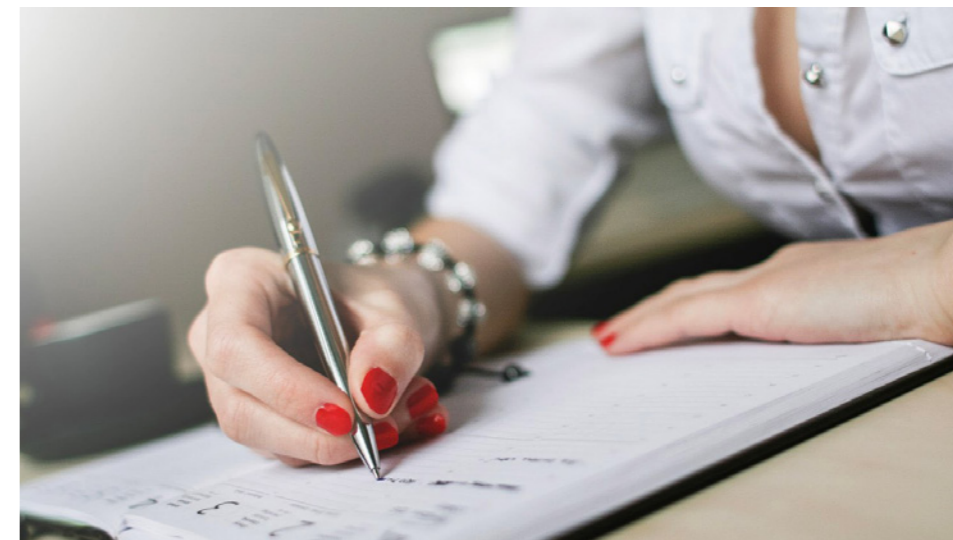
Obvyklou cenu nemovitosti ovlivňuje několik faktorů, přičemž ten nejvýznamnější představuje vztah

nabídky a poptávky. Čím je nabídka vyšší, tím je cena prodávaných realit nižší. Podobně je to s poptávkou. Pokud žádná neexistuje, nabízená stavba nemá žádnou hodnotu, nelze ji prodat.

Mezi rizika, která se pojí s oceňováním nemovitostí majetku, patří např. věcná břemena, zástavní práva, předkupní právo, zátopové území nebo rizika spojená s využitelností objektu.

V posledních několika letech si banky vytváří seznamy odhadců, jejichž posudky akceptují. Některé finanční instituce odhadce kategorizují a před zadáním zakázky se rozhodují podle náročnosti odhadu. Z toho plyne, že složitější operace nikdy nezíská začátečník bez potřebné kvalifikace či zkušenosti. Jiné banky zase vyžadují zpracování odhadu ve svých vlastních formátech.

» Hana Muchová



Některé finanční instituce odhadce kategorizují a před zadáním zakázky se rozhodují podle náročnosti odhadu. Foto redakce

PŮDA - bohatství, které roste

ADOL
GROUP™

„pole neorané, plné zralých zisků,“

Oslovíme za Vás nový trh

1. dodáme data dle Vašich požadavků

- oblast, velikost pozemku, věk majitele, vzdálenost bydlíště 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

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

Vila Augustus byla oceněna v soutěži fasáda roku 2014

Komorní projekt Vila Augustus od společnosti JRD, jehož architektonické řešení pochází z dílny studia Podlipný Sladký architekti, zvítězil v soutěži Fasáda roku 2014 v kategorii Bytový dům – novostavba. Odborná porota na projektu ocenila nejen kompozici fasády, ale také vhodné skloubení designu a nízkoenergetické koncepce domu. Vila Augustus dále postupuje do celoevropské soutěže Fasáda roku, které se účastní projekty z 22 zemí.

OCENĚNÍ

V letošním čtrnáctém ročníku soutěže, kterou každoročně pořádá společnost Baumit, vybrala sedmičlenná porota složená z odborníků ze 185 přihlášených objektů. Ocenila ty, které jsou výjimečné a novátorské svým návrhem, způsobem provedení, uplatněním použitých materiálů či technickým řešením. Nízkoenergetické vile Augustus udělila nejvyšší cenu v kategorii novostaveb bytových domů za celkové hmotové řešení, které respektuje okolní zástavbu. Jako úspěšné a přesvědčivé ohodnotila pojetí fasád, kombinující plně plochy zateplovacího systému Baumit, provětrávaného obkladu a velkoplošného zasklení. Jak uvádí ve svém vyjádření, celkový velmi dobrý dojem umocňuje nápadité umístění okenních otvorů včetně stínících prvků, kontrastujících s bílou plochou.

Členění fasády složené z hladké omítky a tmavé obkladu se zajímavým řešením integrovaných

venkovních žaluzií je velmi zdařilé. „Hlavní části domu jsou omítané hladkou omítkou ve světlém odstínu, kterou doplňuje kontrastní obložení velkoplošným obkladem z dýchových desek. Výrazným prvkem je prosklení schodišového prostoru, které při pohledu z ulice umocňuje rozdělení domu do dvou pomyslných částí. Ze severní strany je fasáda více uzavřená. Jižní fasáda se naopak do zahrady otevírá velkými prosklenými plochami s balkony, které jsou orámovány bílými rámy z hladké omítky. Dřevěná eurookna s trojskly doplňují předokenními horizontální žaluzie, aby nedocházelo k přehřívání obytných místností v letním období,“ uvádí architekt projektu Luděk Podlipný.

Moderní bydlení se dvěma tvářemi

Čtyřpodlažní bytový dům Vila Augustus se nachází ve vilové čtvrti Prahy 10. Obohatil ji

o devět nových bytů, které již znají své majitele. „Vila Augustus je komorním projektem citlivě zasazeným do prvorepublikové zástavby v pražských Strašnicích. Reprezentuje dokonalé spojení zdravého a pohodlného bydlení, úspor dosažovaných nízkoenergetičností použitých technologií a stavění s respektem k okolí a přírodě,“ popisuje projekt Jan Řežáb, majitel JRD.

Bytová vila s respektem k přírodě i majitelům

Dům je postaven jako nízkoenergetický se vším komfortem, který tento styl bydlení přináší. Vytápění domu zajišťuje pomocí větracích jednotek s rekuperací teplot vzduchu systém, který do jednotlivých bytů neustále přivádí čerstvý a čistý vzduch. „Díky využití moderních technologií je v bytě nejen stabilní a zdravé klima s optimální hladinou vlhkosti a nízkou hladinou CO₂, ale také téměř bezprašné prostředí izolované od okolního hluku. Navíc majitelé bytových jednotek výrazně ušetří na provozních nákladech,“ doplňuje Jan Řežáb. Samozřejmostí jsou praktické a funkční dispozice bytů, nechybí úložné prostory ani kvalitní materiály. Příkladem jsou třeba rekuperační jednotky od výrobce Atrea či obklady a dlažby ze sortimentu Keramiky Soukup. » Lucie Mazáčová



Nízkoenergetické vile Augustus udělila nejvyšší cenu v kategorii novostaveb bytových domů za celkové hmotové řešení, které respektuje okolní zástavbu. Foto JRD s.r.o.

Kupující nových bytů jsou opatrnější a vzdělanější. Neradi investují do projektu na papíře



Přestože nájemné dnes dosahuje nižších hodnot než v minulosti, většina lidí si přeje bydlet ve vlastním. Foto redakce

TRH S NEMOVITOSTMI

Při výběru bytu jsou Češi obezřetnější než před pěti lety. Chodí na opakované prohlídky, zkoumají dokumentaci a nebojí se smlouvat o ceně. Méně důvěřují projektům na papíře – naopak nejsilnější poptávka panuje během výstavby. Až 50 procent kupujících představují rodiny s dětmi, které chodí do školky nebo školy. Trend satelitů se změnil na preferenci bezpečné lokality s kompletní občanskou vybaveností uprostřed měst.

„Zhruba polovinu všech zájemců o nový byt tvoří lidé ve středním věku s menšími dětmi. Ostatní klientela se rovnoměrně dělí mezi mladé páry do 30 let a klienty starší 50 let. Speciální skupiny tvoří lidé, kteří byt kupují jako okamžitou investici, a takzvaní singles, kteří si pořizují menší byty jako investici do budoucna. Singles kupují byt nejprve pro sebe, ale nejsou příliš vážnými místem, v případě proměny potřeb, založení rodiny nebo získání nové práce byt dál pronajímají,“ uvedl Jan Kalaš, obchodní ředitel společnosti Star Group.

Přestože nájemné dnes dosahuje nižších hodnot než v minulosti, většina lidí si přeje bydlet ve vlastním. Lidé do 30 let, kteří stále více preferují menší byty, zato s veškerým komfortem, vnímají koupi jako vhodnou investici, již v současnosti nahraňují nízké úrokové sazby hypoték. „Mladí hledají především projekty cenově dosažitelné, dbají na dostupnost centra a školky, kde studují nebo tráví volný čas. Zásadním faktorem se pro ně stává také dostupnost sportovišť a dalších volnočasových aktivit,“ popsal Jan Kalaš.

Priority rodin s dětmi jsou jiné. Většinou se pohybují v autě a blízkost centra pro ně není rozhodující. Jako důležitější vnímají pocit bezpečí a kompletní občanskou vybavenost, která tolik chybí v dřívě

oblíbených satelitech. V nich rodiny s dvěma malými dětmi velmi brzy zjistily, že přepravu ratolestí do školky a vzdálených zájmových kroužků lze jen stěží skloubit s pracovními povinnostmi.

Podle údajů společnosti Star Group je typickým kupujícím nového bytu v moderních projektech právě rodina se školkovými nebo školními dětmi. „V našem nejnovějším projektu Nové Chabry hledají kvalitní, dobře situovaný projekt s výbornou dostupností jak do města, tak do přírody. Projekt s kompletní občanskou vybaveností, dobrou dispozicí a za rozumnou cenu. Poptávku samozřejmě také ovlivňuje fakt, že v tomto projektu převládají velké byty 3+kk a 4+kk, které rodiny s dětmi žádají nejvíc,“ vyjmenoval Jan Kalaš.

V posledních letech se velmi proměnilo rozložení poptávek v různých fázích příprav a výstavby nových bytů. „Dříve, především před krizí, byl velký zájem o byty na papíře, klidně i několik měsíců před zahájením výstavby. Dnes si chce klient jednak byt prohlédnout a jednak mít jistotu, kdy bude dokončen. Na papíře se prodá cca 20 procent bytů, v průběhu výstavby 50 procent a po kolaudaci zbylých 30 procent. Výjimkou jsou lokality s výhodným poměrem ceny, kvality a umístění – v Nových Chabrech bylo v první etapě, ještě před zahájením výstavby, prodáno během tří měsíců neuvěřitelných 50 procent bytů,“ uvedl Jan Kalaš.

Kupující se také stali obezřetnějšími a svou investici více zvažují. Před definitivním rozhodnutím navštíví vyhládnutý byt hned několikrát, polemizují o cenách i možných slevách a jsou připraveni ptát se na jakékoli podrobnosti. „Klienti mají technické dotazy, zajímá je dokumentace a často si na prohlídky zvou odborníky. Řekl bych, že pro kvalitního developera je tento posun určitě výhodou, protože klient už je sám schopen rozpoznat rozdíl mezi zkušeným a nekvalitním developerm a snížit tak riziko své investice,“ míní Jan Kalaš. » Lucie Mazáčová

TRENDY

Může chránit země současně naše obydlí a peněženku?

Teplotní rozdíl mezi dnem a nocí se v případě běžného domu pohybuje v intervalu 10-15°C. Překvapující je potom diference mezi zimou a létem, která dosahuje až 50°C. Zemina uchovává teplo, díky čemuž zabraňuje extrémním teplotním výkyvům, a to už v hloubce několika decimetrů. Jak toho využít při stavbě domu?

K odpovědi na otázku uvedenou výše jsou potřeba tři slova - domy chráněné zemí. Jedná se o pasivně-solární stavby, přičemž zemina osázená vegetací zde hraje prim. Konstrukce tohoto typu domu je velmi odolná vůči větrným smrštím, krupobití a přívalovým deštům. Za zmínku stojí zpomalovací odtokový efekt tzv. zelené střechy, jež je schopna určité množství přívalu absorbovat s tím, že voda následně postupně oteče.

V USA, kde se s domy chráněnými zemí setkáváme častěji, jsou tyto nemovitosti navíc ceněny díky ochraně před požáry, které nepoškodí stavební konstrukci objektů. Tento fakt zohledňují i zahraniční pojišťovny. Majitele a jeho peněženku potěší i nízké náklady, které jsou spojeny se samotným provozem. Podle zelenébydlení.eu je tepelná spotřeba cca 5x nižší než u běžných moderních domů. V porovnání s budovami, které se stavěly před 15 lety, je u domů chráněných zemí 10x vyšší úspora energie.

Pokud tuto variantu nemovitosti zvažujete, je potřeba upozornit na důležitost odborné projektové přípravy a samotných stavebních prací. Doporučuje se proto vybírat z firem, jež mají s tímto typem stavby patřičné zkušenosti. Za velmi důležitý a přínosný považujeme i nezávislý stavební dozor. » Hana Muchová



Věděli jste, že...

...se první novodobé domy chráněné zemí postavily na území USA v 70. letech minulého století;

...se tyto domy nachází v České republice i na Slovensku;

...za výstavbou ekosídlíste Jižní Chlum stojí občanské sdružení Zelené bydlení?

Zájem o pořízení vlastního bydlení v Praze nepolevuje

DEVELOPMENT

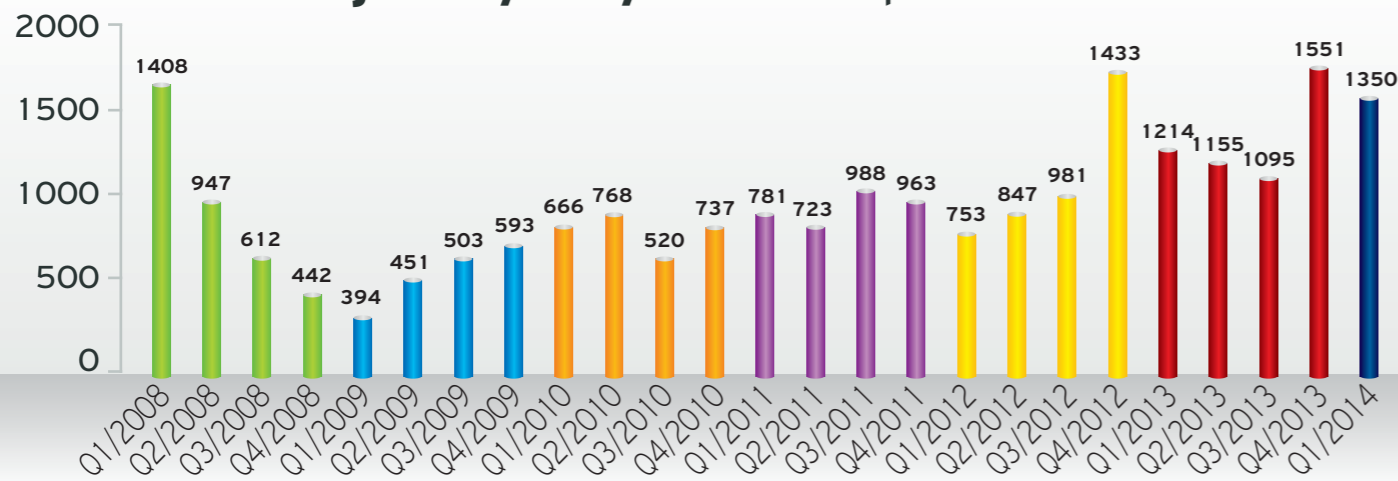
Poptávka po nových bytech v Praze neustala ani v prvních třech měsících letošního roku. Během nich prodali developeři celkem 1 350 nových bytů a dalších 6 450 bytů mají pro své zákazníky připraveny k prodeji. Tato čísla vyplývají z údajů společností Ekospol, Trigema a Skanska Reality, třech společností s největšími dlouhodobými zkušenostmi v oblasti analýz rezidenčního trhu.

Ze společných dat vyplývá, že oproti stejnému období loňského roku došlo k nárůstu počtu prodaných nových bytů. Podle dat společnosti Ekospol, která dosud vykazovala a prezentovala své statistiky samostatně, se za loňský první kvartál prodalo 1 214 nových bytů. „Aktuálnímu růstu prodeje nahrává velmi příznivý souběh nízkých úrokových sazeb a neustále doplňovaná nabídka takzvaných superlevných bytů. K vyššímu počtu prodaných bytů přispívá i skutečnost, že stále více

lidí si pořízuje nový byt na investici nebo jej kupuje pro své děti,” říká Evžen Korec ze společnosti Ekospol.

Počty prodaných nových bytů Praze v posledních letech stabilně rostly, a to i navzdory ekonomické recesi v České republice. Podle dat společnosti Ekospol se za celý loňský rok prodalo 5 015 nových bytů, což bylo nejvíce za posledních šest let. „Očekáváme, že toto číslo letos bude nejen dorovnáno, ale i mírně překonáno,” dodává Evžen Korec. » Lucie Mazáčová

Prodeje nových bytů v Praze po čtvrtletích



REALITNÍ RÁDCE



Domněnky a předsudky o realitním trhu

Mysleli jste si, že samotný prodej nemovitosti představuje celou transakci? Omyl. Nezapomeňte například na daň z převodu nemovitosti a daň z příjmu. Podobných domněnek je ve světě realití hned několik, proto jsme pro vás připravili výčet těch nejčastějších. Které to jsou?

Lidé se často bojí koupě majetku, který je zatížen zástavním právem či exekucí. Jedná se však o běžnou záležitost, kdy se zástava vyplatí pomocí úvěru či hotovosti kupujícího. Nemovitost je tak zbavena daného omezení. Exekuce vyžaduje, ve srovnání se zástavou, více času i pozornosti, nicméně i s tímto si odborník poradí.

Co se týká hypoték, zde převážně panují obavy z její dostupnosti. V případě, že zájemce splňuje podmínky, je v zájmu banky úvěr poskytnout.

„Stejně jako narazíte na nepoctivce z řad policie, kuchařů, pekařů, lodářů, mlynářů a dalších, najdete totéž i mezi makléři. A stejně jako ve zmíněných oblastech najdete i mezi realitními kancelářemi poskytovatele kvalitních služeb,” uvádí Petr Baránek ze společnosti RE/MAX Opava. Důležité je proto nezobecňovat a rozhodovat se např. podle referencí od rodinných příslušníků, známých.

Prodej nemovitosti je dražší při spolupráci s realitní kancelář. Není. Provize makléře zahrnuje náklady na reklamní kampaň, právníka, úscho-

vu peněz, komunikaci s úřady nebo hodnotu času stráveného při hledání kupce, pořádání prohlídek a jednání s případnými zájemci.

Dalším typem klientů jsou lidé, kteří se domnívají, že čím více realitních kanceláří bude nabízet prodávanou nemovitost, tím lépe. Pro kterou ze stran je konkurence výhodou - pro prodávající, nebo kupující? Petr Baránek uvádí příklad: „Když víte, že daný model auta prodává pět autosalonů a v prvním vám s cenou nevyjdou vsříci, co uděláte? Půjčete jinam, kde vám vsříci vyjdou.“ Pokud tedy záleží klientovi na ceně, za kterou prodá svoji nemovitost, Petr Baránek doporučuje výběr pouze jedné realitní kanceláře.

Nic vám nepodepíšu, ale můžete mi přivést klienta. I s takovou reakcí se realitní odborníci setkávají. Legislativa toto neumožňuje. Bez písemného pověření k nabízení nemovitosti by se makléř dopustil porušení některého ze zákonů, který má občany ČR chránit. Před samotným podpisem doporučujeme materiály pročíst a v případě nejasností se na vše doptat.

» Hana Muchová

Fixní vs. variabilní sazby hypoték. Bilance po 4 letech

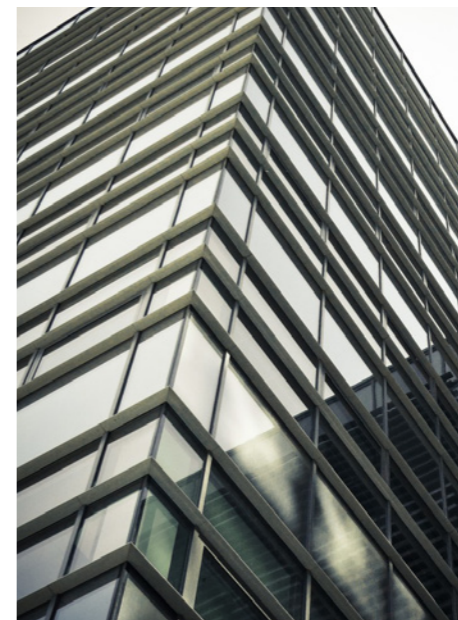
HYPOTÉKY

Po čtyřech letech od startu Přepratné hypotéky opět bilancujeme, jak jsou na tom klienti, kteří tehdy dali přednost variabilní sazbě v porovnání s klienty s tříletou fixací. Rozdíl v tuto chvíli činí více než 60 000 Kč. Tušíte v čí prospěch?

Variabilní sazbu nyní nabízí 10 bank

Přepratná hypotéka od UniCredit Bank letos slaví 4. narozeniny. V roce 2010 přinesla díky výběrnému načasování, klesajícím sazbám a marketingové kampani menší revoluci na trhu hypoték. Zatímco do dubna 2010 tento typ hypotéky nabízela pouze mBank, Oberbank a do jisté míry Raiffeisenbank, nyní jsou variabilní sazby v různých obměnách součástí nabídky již 10 bank. Aktuálně ji poskytují také Česká spořitelna, GE Money Bank, LBBW Bank, Fio banka a nepříliš obvyklou verzi floatové hypotéky mají v nabídce také Hypoteční banka (sazba navázána na 12M PRIBOR) a Komerční banka s fixací sazby na 3 měsíce.

Díky rostoucímu počtu poskytovatelů a klesajícím sazbám vzrostl podíl hypoték s variabilní sazbou po roce 2010 z 1,5 % až k 10 procentům. Nicméně v druhé polovině roku 2012, kdy Česká národní banka začala snižovat základní úrokové sazby postupně až na 0,05 %, se další prostor pro pokles sazeb PRIBOR a přenesení i hypoték s variabilní sazbou vyčerpal. Navíc díky trvajícím poklesu fixních sazeb se rozdíl mezi průměrnou fixní a variabilní úrokovou sazbou ztenčil na méně než půl procenta, což dále ubralo variabilním sazbám na atraktivitě. Podíl variabilních sazeb na celkovém



počtu sjednávaných hypoték v tuto chvíli odhadujeme na cca 5 %.

Fixní nebo variabilní?

Od dubna 2010, kdy UCB uvedla na trh Přepratnou hypotéku, porovnáváme nákladovost obou úrokových variant na modelovém příkladu dvou klientů, kteří si tehdy sjednali v UniCredit Bank hypotéku s fixní a variabilní sazbou. Výše hypotéky činila 1,7 milionu Kč, oba si sjednali úvěr na 70 % hodnoty nemovitosti (LTV) se splatností 20 let a součástí hypotéky bylo a je i nadále vedení běžného účtu a pojištění proti smrti a trvalé invaliditě.

Rekord padl. Sazby hypoték na novém minimu

HYPOTÉKY

Průměrné úrokové sazby hypoték klesly v březnu na historické minimum. Dosaďadní rekord z května 2013 překonaly o 4 setiny procentního bodu. Index GOFI 70, který s vysokou mírou přesnosti predikuje vývoj respektovaného ukazatele HYPOINDEX, klesl v průběhu března z 3 % na 2,93 %. A nejspíš ani zde se nezastaví.

S távající situace na trhu hypoték nemá v dosavadní historii srovnání. Průměrná nabídková úroková sazba hypoték do 70 % zástavní hodnoty nemovitosti (LTV) během března klesla z 3,00 % na 2,93 %, čímž přepsala dosavadní rekord z května 2013. Tehdy sazby dosáhly úrovně 2,97 %. Kromě 70% hypoték se dočkaly výrazného zlevnění také hypotéky s vyšším LTV. Index hypoték do 85 % zástavní hodnoty nemovitosti meziměsíčně klesl z 3,20 % na 3,11 % a zůstal tak 2 setiny

procentního bodu (bps.) nad dosavadním minimem. A podobně je tomu i v případě 100procentních hypoték, kde se index zastavil na 4,27 %. Rekord z května 2013 přitom činí 4,26 %.

Efekt rekordně nízkých sazeb nejlépe vynikne v korunovém vyjádření. V tuto chvíli splátka 2milionové hypotéky s 20 letou splatností vychází při sazbě 2,93 % na 11 022 Kč. Přitom před pět lety, kdy se sazby pohybovaly téměř na dvojnásobku, by klient za stejnou hypotéku zaplatil 13 939 Kč, tedy o 2 917 Kč více. Průměrná sazba tehdy činila 5,66 %. Klienti, kterým nyní končí pětiletá fixace, mají tedy velký důvod k radosti.

Sazby ještě půjdou dolů

Úrokové indexy v jarních měsících zpravidla díky nejrušnějšímu marketingovému kampaním klesají, letošní rok je však skutečně výjimečný. Nejen že „hypoteční jaro“ začalo již v únoru, ale banky z valné části rezignovaly na časová omezení kampaní a úrokové sazby snižují plošně. Navíc do konkurenčního soupeření se hned od začátku zapojily také velké banky

Konzervativní klient dal přednost 3leté fixaci se sazbou 4,59 %. Druhý klient se v roce 2010 rozhodl pro Přepratnou hypotéku, u které tehdy získal sazbu 3,63 % (PRIBOR, respektive referenční sazba banky navázaná na 1 měsíční PRIBOR ve výši 1,22 % plus marže banky 2,41 %).

Z vývoje na trhu hypoték v prvních 3 letech jednoznačně profitoval klient s variabilní úrokovou sazbou. Na rozdíl od klienta s fixní sazbou, který měsíčně platil po celou dobu 10 838 Kč, splátka v případě variabilní hypotéky díky výtrvalému poklesu sazeb postupně klesla z 9 973 Kč na 9 225 Kč (aktuální sazba činí 2,76 %). Změna nastala v loňském roce. Konzervativní klient po skončení fixačního období konečně mohl svůj úvěr refixovat a přejít z původní sazby 4,59 % na sazbu 2,74 %, čím se rozdíl v měsíčních splátkách vytratil, ba dokonce klient s variabilní sazbou nyní platí měsíčně o 18 Kč více.

Zatímco z krátkodobého pohledu si klient s fixní sazbou polepší, v celkovém součtu za 4 roky je mezi bilancemi obou klientů propastný rozdíl. Díky úvodní 3leté periodě je na tom klient s variabilní sazbou výrazně lépe. A to jak v porovnání sumy uhrazených splátek – celkem zaplatil o 40 490 Kč méně, tak vyšší dlužné částky. Aktuálně je díky rychlejšímu umořování jeho zůstatek úvěru zhruba o 21 000 Kč nižší a celkový rozdíl/úspora tedy činí 62 004 Kč, přičemž loni toto dobou to bylo 62 423 Kč.

Hodnoceno zpětně je tedy situace v celku jednoznačná. Variabilní sazby díky prvním třem letům jednoznačně fixní sazby porázejí a potvrzují pravidlo, že vyšší riziko může přinést i vyšší zisky. Nicméně znovu je třeba zdůraznit, že v tuto chvíli již příliš velký prostor pro pokles variabilních sazeb nezbývá. Z tohoto důvodu a vzhledem k rekordně nízkým sazbám klientům ve většině případů doporučujeme sazby fixovat a klientům s variabilní sazbou vývoj sazeb pravidelně sledovat. » Ing. Libor Ostatek, Golem finance s.r.o.

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

NEJCITOVANĚJŠÍ REALITNÍ SERVER

Portály **realityčechy.cz** a **realitymorava.cz**, to nejsou pouze reality, ale také informace o vývoji trhu s nemovitostmi. Tyto portály tvoří dlouhodobě významný a ceněný zdroj mezi českými médii. V letech 2009 - 2013 se staly jedněmi z **nejcitovanějších realitních subjektů** v České republice nejen v denním tisku, ale i internetovém zpravodajství.