



# Více než čtvrtinu zájemců o nemovitosti tvoří investoři

více na straně 4 a 5

## Rychlý přehled



### DUBEN 2013

#### ÚROKOVÉ SAZBY

##### HYPOTÉK

70% LTV: ↘ 3,13 %

85% LTV: ↘ 3,30 %

100% LTV: ↘ 4,39 %

##### INDEX NÁVRATNOSTI

BYDLENÍ: 4,43 ROKU

#### VÝVOJ CEN BYTŮ

Byty 1+1: 3,60 %

Byty 2+1: 3,13 %

Byty 3+1: 1,34 %

zdroj: realitycechy.cz, golemfinance.cz

### ■ Propad cen velkých bytů se zastavuje

I přes pobídky bank a postupný návrat investorů k nemovitostem za poslední rok ceny bytů v České republice opět klesly. Po velkém poklesu cen velkých bytů v letech 2008 – 2012 došlo za poslední rok k největšímu snížení cen u malých bytů. Malé byty dlouhou dobu vítězily nad poklesem cen zvýšenou poptávkou ze strany kupujících. Mnoho těch, kteří uvažovali po roce 2008 o vlastním bydlení, volili raději menší byty z důvodu nejistoty, která kolem nemovitostí panovala.

Více čtěte na str. 8

### ■ Poplatek za vedení úvěrového účtu, ano či ne?

Hypotečním trhem a médií hýbe případ vracení poplatků za vedení úvěrového účtu k hypotečnímu úvěru. Jak je v České republice obvyklé, je i tato problematika vnímána černobíle. Poplatek za vedení úvěrového účtu tedy ano či ne? Co doporučujeme klientům?

Více čtěte na str. 11

### ■ Nejméně dostupné jsou byty v Praze a Hradci Králové

Nízké úrokové sazby v kombinaci s poklesem cen bytů způsobují, že dostupnost bydlení se v současnosti pohybuje na nebývalé příznivých úrovních. Index dostupnosti bydlení, který vyjadřuje, jak velkou část svých příjmů vynaloží průměrná česká domácnost na splátku hypotéky, po třech měsících pozvolného růst tentokrát poklesl.

Více čtěte na str. 14



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

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



**GOLEMFINANCE**

Služby hypotečního makléře

názor...

## Kvantita nebo kvalita?

Přistupovat k jakékoliv práci se dá několika způsoby. Jedni preferují kvalitu a druzí spíše kvantitu. Oboje má své výhody i nevýhody, ale jaký přístup je lepší při výběru realitní kanceláře? Mám, jako prodávající oslovit více realitních kanceláří pod heslem: „Více makléřů, větší pravděpodobnost prodeje.“ a nebo svěřit svou nemovitost raději do rukou jednoho profesionála?

Realitní makléři, kteří působí na českém realitním trhu několik let, mající zaběhlé rodinné kanceláře, dělají vše pro dobré jméno své společnosti se ve většině případů přiklání k cestě individualizace, tj. k uzavírání výhradních zprostředkovatelských smluv, tak aby byli jedinou kanceláří, která danou nemovitost prezentuje. Na první pohled se to může zdát z pohledu prodávajícího jako nevýhodné. Proč mám mít nemovitost pouze v jedné realitní kanceláři? Co když ji neprodají? Není lepší poohlédnout se i po jiných...? Podobných otázek bychom dokázali sepsat několik, ale nejde tak ani o počet, jako spíše o vztah. Pokud si prodávající vybere realitní kancelář, které svěří na prodej či pronájem svou nemovitost, tak si současně vybírá partnera, kterému důvěřuje. Realitní makléř je poté ovšem pod poměrně silným tlakem. Záleží totiž pouze na něm, jestli se obchod podaří realizovat a klient bude spokojený a nebo



jestli vše dopadne špatně a klient bude naštvaný.

Bohužel mnoho prodávajících opomíjí skutečnost, že pokud bude jejich nemovitost prezentována ve více realitních kancelářích najednou, tak se potenciální kupující mohou setkat s touto nemovitostí hned několikrát, např. na realitních portálech. Nic pak nevypadá víc neprofesionálně, než jedna nemovitost 5x pod sebou, vždy s jiným kontaktem na realitního makléře a velmi často také s jinou cenou. Kupující se tak vystavuje riziku plynoucího z neuzavřeného vztahu mezi prodávajícím a realitní kanceláří. Co když složím zálohu a posléze zjistím, že není realitní kancelář oprávněna danou nemovitost nabízet? Co když byla již v jiné kanceláři složena záloha na tutéž nemovitost?

» Lucie Mazáčová

nejvíce **nemovitostí** z vašeho regionu



realityčechy .cz  
realitní a zpravodajský server

### REALITNÍ POSTŘEH

Evžen Korec (EKOSPOL)

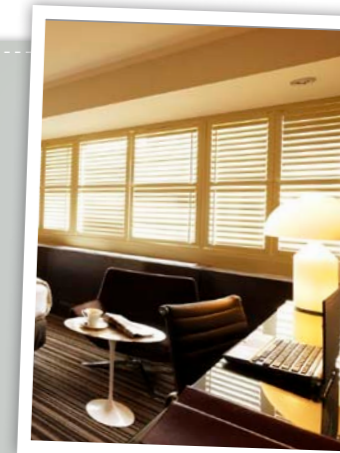
„Kdo dokáže zachovat vysokou kvalitu svých bytů a zároveň prodávat za ceny v rozmezí 35–45 tisíc korun za metr čtvereční včetně DPH, prodá vždycky všechno.“

napsali o nás...

## Ceny větších bytů klesly za poslední rok nejméně. Poptávka po nich roste

**IHNED.CZ / KRÁCENO / 5.4.2013** / Podle dat portálu [www.realitycechy.cz](http://www.realitycechy.cz) a [www.realitymorava.cz](http://www.realitymorava.cz) za posledních 12 měsíců došlo k nejmenšímu poklesu cen právě u velkých bytů, což je poprvé od roku 2008, kdy vykázaly velké byty meziroční pokles nižší než byty malé. Velké byty 3+1 ztratily za poslední rok -7,77%. Střední byty 2+1 přišly o -9,75% a malé byty 1+1 odepaly

-8,87%. Meziměsíčně potom vykázaly byty 3+1 pokles o -1,34%, což bylo opět nejméně ze všech sledovaných kategorií. Z pohledu dostupnosti bydlení jsou aktuální ceny bytů ve spojení s nízkými sazbami úvěrů na bydlení velmi dobrou zprávou. Dostupnost bydlení je na velmi dobré úrovni a nic nenavzdáčuje tomu, že by se měla situace v dalších měsících dramaticky změnit.



## obsah

STRANA 4 - 5

Více než čtvrtina zájemců o nemovitosti jsou investoři

STRANA 6

Pražským developerských projektům se v prvním čtvrtletí dařilo

STRANA 7

Novostavby Praha: Koncentrace trhu bude pokračovat

STRANA 8

Propad cen velkých bytů se zastavuje

STRANA 9

Začínají platit nové energetické průkazy domů

STRANA 10

Marta Slánská: To, co je na mně neobyčejné, je to, že jsem úplně obyčejná

STRANA 12

Hypotéku raději bez poplatku, nebo vyšší sazby?

STRANA 13

V hypotékách banky zatím trumfují výsledky z období hypotečního boomu

STRANA 15

Jak postupovat při výběru bytu. Část šestá: Cena

# Více než čtvrtinu zájemců o nemovitosti tvoří investoři

Koupit nemovitost za účelem bydlení nebo investice? A investovat raději do bytů, rodinných domů nebo pozemků? Tak nejen na tyto otázky se zeptaly svých návštěvníků portály [www.realitycechy.cz](http://www.realitycechy.cz) a [www.realitymorava.cz](http://www.realitymorava.cz) formou dotazníkového šetření, kterého se v termínu od 18. do 31. 3. 2013 zúčastnilo 1.043 respondentů.

Účelem šetření nebylo zjistit jestli budou zájemci financovat své budoucí bydlení hypotékou, úvěrem ze stavebního spoření či hotovostí ani jestli poptávají nemovitosti levné či drahé. Hlavním cílem bylo získat informace o tom, co vše je pro zájemce důležité při výběru nemovitosti.

Celkem 59% respondentů uvedlo, že aktuálně poptává nemovitost ke koupi což potvrzuje současný trend návratu k vlastnímu bydlení na úkor pronájmů, ke kterým mnoho lidí inklinovalo po roce 2008 v závislosti na nejistotě situace trhu s realitami. Ceny nemovitostí ovšem během posledních pěti let postupně dosedly na pomyslné dno a mnoho těch, kteří s vlastním bydlením otáleli se aktuálně vrací k myšlence vlastního byd-

téma  
měsíce

„ Stejně jak se vrací zájemci o bydlení k myšlence vlastního bydlení, tak mnoho investorů postupně získává ztracenou důvěru v trh s realitami.

lení. Zvýšené poptávce po vlastním bydlení pomohly také nízké úrokové sazby hypotečních úvěrů.

Nejvíce poptávanou kategorií se staly byty, které uvedlo 55% respondentů. S dotazy směřující k bytům se setkávají realitní makléři velmi často nejen u nás, ale i ve světě a proto nebyl výsledek nijak překvapující. Poptávku po rodinných domech uvedlo 32% a pozemky pak 13% respondentů.

Stejně jak se vrací zájemci o bydlení k myšlence vlastního bydlení, tak mnoho investorů postupně získává ztracenou důvěru v trh s realitami. Pro pořízení bydlení za účelem investice se rozhodlo 26% respondentů. Naopak 74% návštěvníků výše uvedených portálů hledalo nemovitost za účelem bydlení.

Zájemci o bydlení nejčastěji hledali starší nemovitosti, které uvedlo 66% respondentů. Po novostavbách se dívalo 21% a nemovitosti před rekonstrukcí byly zajímavé pro 13% respondentů.

Mezi aktuálně nejhledanější lokality z pohledu zájemců o bydlení patří zejména velká města. 72% respondentů aktuálně vyhledává nemovitost ve městě nad 50 tis. obyvatel. Naopak 3% respondentů uvedla, že vyhledávají nemovitost v malém městě do 15 tis. obyvatel. Pro bydlení na vesnici se rozhodlo 14% respondentů.

Z pohledu rychlosti předpokládané realizace kou-

pě či pronájmu nemovitosti zvolilo nejvíce respondentů možnost „do šesti měsíců“ (47%). Nejméně respondentů pak zvolilo možnost „nad 1 rok“ (2%). Více než 1/3 respondentů (34%) uvedla, že počítá s vyřešením bytové otázky do tří měsíců. Pokud se

tedy někdo rozhodne pro vyhledávání nemovitosti, tak lze předpokládat, že by nejpozději do 1 roku vše rád realizoval.

Nejvíce respondenty ovlivňuje při výběru nemovitosti cena, kterou uvedlo jako důležitou 97%

respondentů. Dále pak se zájemci o realty zaměřují na lokalitu (68%), dopravní dostupnost (51%) a dosah volnočasových zařízení (23%). Nejméně se rozhodují podle dosahu zdravotních zařízení (4%) a dostupnosti obchodů (4%).

Téměř 1/4 respondentů, která uvedla volnočasové aktivity jako jednu z preferencí při výběru nemovitosti může být impulsem pro mnoho developerských společností. Podíváme-li se podrobněji na typy volnočasových zařízení, které zájemci o bydlení v šetření

následně uvedli, tak zjistíme, že je vysoká poptávka po bydlení v těsném dosahu přírody. Tuto možnost uvedlo 78% respondentů. Velmi oblíbené cyklo a in-line stezky zvolilo 69% a sportoviště (tenis, posilovna, aerobic) označilo 41% respondentů. » Lucie Mazáčová



Zájemci o bydlení nejčastěji hledali starší nemovitosti, které uvedlo 66% respondentů. Po novostavbách se dívalo 21% a nemovitosti před rekonstrukcí byly zajímavé pro 13% respondentů.. Foto redakce

## Pražským developerských projektům se v prvním čtvrtletí dařilo



Zatímco loni se v Praze prodalo v průměru 61 bytů týdně, letos je to 109 bytů. Foto Trígema a.s.

### DEVELOPMENT

Exkluzivní spolupráce naší redakce s analytickým oddělením společnosti Trígema pokračuje v detailním sledování trhu s novými byty v Praze. Aktuálně vám přinášíme základní ukazatele za první čtvrtletí roku 2013. Další, podrobnější informace pak budeme přinášet postupně v příštích týdnech.

### Co obsahuje pražský trh

Na konci prvního čtvrtletí 2013 bylo v Praze 284 „živých“ bytových projektů, to jest takových, které nabízejí aspoň jeden volný byt. Z toho u 93 projektů je v nabídce již méně než 5 bytů, a je zde tudíž reálný předpoklad, že se je podaří v relativně krátké době vyprodat.

Na druhé straně existuje devět projektů, které jsou dokončeny, a přitom v nich zbývá více než padesát volných bytů. Celkem obsahují všechny námi zaznamenané projekty 13 327 bytů, z nichž je 6593 volných. Loni touto dobou jich bylo 6988. Zásoba volných bytů je tedy o 6 % nižší.

Developerských společností s nabídkou volných bytů je v současné době v Praze 159 (od konce minulého roku jich 20 ubylo), ale jen 88 z nich již letos prodalo aspoň jeden byt.

Stále stoupá podíl menších projektů, 48 % projektů má méně než 50 bytů. Údaje pocházejí ze čtyř stovek projektů, které prošly naší databází za uplynulé dva roky, zahrnují tedy i projekty dokončené a vyprodané.

### Prodejům se daří

Za prvních dvanáct týdnů letošního roku se prodalo 1 315 nových bytů. V loňském roce za stejné období to bylo pouze 728 bytů, máme zde tedy nárůst o pozoruhodných 80 procent! Prodej se tak stále vezou na vlně, která od-

startovala v posledním čtvrtletí minulého roku. Kombinace nízkých cen bytů a nízkých sazeb hypotečních úvěrů citelně rozšířila řady potenciálních klientů.

Zatímco loni se v Praze prodalo v průměru 61 bytů týdně, letos je to 109 bytů. Potěšitelnou zprávou je skutečnost, že všichni zájemci o bydlení ještě nerezignovali na kvalitu, že se daří prodeje i jiných projektů než těch od cenového dna.

### Prodeje bytů po týdnech – srovnání 2012 a 2013

Odvraćenou stranou mince jsou ležáky. Tím, jak na trh přicházejí stovky nových levných bytů, klesá pochopitelně prodejnost bytů, které byly dokončeny před několika lety se zcela jinými náklady.

Dokončených volných bytů registrujeme v nabídce 2 572, z toho 1 269 čeká na svého kupce již více než rok a 765 déle než dva roky. Nutno podotknout, že tyto počty za první čtvrtletí také zaznamenaly pokles (na konci roku 2012 jsme uváděli hodnoty 2 771 – 1 436 – 791). Aspoň malou část ležáků se tedy podařilo prodat, nepochybně se zkrátou. Jiné cesty ovšem v tomto případě není.

V této souvislosti je třeba uvést, že podle našich zjištění bude v roce 2013 dokončeno 1548 nových bytů. A také to, že 59 % bytů prodaných v tomto roce ještě není dokončeno.

### Závěr

Po dlouhé době pozorujeme podstatné zlepšení na pražském rezidenčním trhu. Kombinace nízkých úrokových sazeb z hypoték, střízlivé cenové politiky developerů a zastavení neustálých změn sazeb DPH ze strany státu trhu s byty svědčí. Neregistrujeme žádné negativní zprávy z trhu, že by se trend z uplynulého prvního kvartálu roku 2013 neměl v následujícím čtvrtletí zopakovat.

» Lucie Mazáčová

### Kde se nejvíc bytů nabízí a prodává?

Pořadí městských čtvrtí podle počtu volných bytů v nabídce vévodí Libeň, tradičně vysoko jsou i Stodůlky, Žižkov a Letňany.

1	Libeň	398
2	Stodůlky	270
3	Žižkov	246
4	Letňany	245
5	Hlubočepy	242
6	Smíchov	218
7	Hloubětín	174
8	Holešovice	174
9	Zličín	169
10	Hostivař	158

Tab. 1. Pořadí městských čtvrtí podle počtu volných bytů

Čelo pořadí městských čtvrtí podle počtu prodaných bytů připomíná název písně Jiřího Dědečka Vysočany, Libeň.

1	Vysočany	89
2	Libeň	68
3	Stodůlky	66
4	Záběhlice	62
5	Čakovice	60
6	Horní Měcholupy	60
7	Hostivař	60
8	Uhřetěves	59
9	Letňany	51
10	Hlubočepy	50

Tab. 2. Pořadí městských čtvrtí podle počtu prodaných bytů

# Novostavby Praha: Koncentrace trhu bude pokračovat

Trh nových bytů v Praze se nadále koncentruje a postupně směřuje k dominanci tří hlavních firem. V letošním roce tržní podíl prodaných bytů od tří největších tuzemských developerů pravděpodobně přesáhne hranici 50%. Vyplývá to z nejnovější analýzy přední české developerské společnosti Ekospol.

Obyčejné byty ve velkých developerských projektech jsou výborně prodejné jen za ceny v rozmezí 35-45 tisíc korun za metr čtvereční vč. DPH a pouze výjimečné byty jsou nyní prodejné nad touto hranicí,“ přibližuje Evžen Korec, generální ředitel a předseda představenstva developerské společnosti Ekospol.

### Nejlevnější projekty stahují poptávku

Disproporce, kdy tři největší developeri nabízejí pouze zhruba čtvrtinu celé pražské nabídky, ale zároveň prodají téměř polovinu všech pražských bytů, vypovídá o jediném – nejlevnější developerské projekty na sebe stahují téměř celou poptávku po bydlení v hlavním městě. A naopak některé jiné bytové projekty, často v sousedních lokalitách a za vyšší ceny, se logicky neprodávají.

„Kdo dokáže zachovat vysokou kvalitu svých bytů a zároveň prodávat za ceny v rozmezí 35-45 tisíc korun za metr čtvereční včetně DPH, prodá vždycky všechno. Paralelně tu ale bude vyrůstat zásoba nových dokončených projektů s vyšší cenovou hladinou, které budou prodejné jen velmi obtížně a spíše budou doplňovat nabídku ležáků. A nakonec je budou jejich developeri opět doprodávat za cenu velkých slev,“ myslí si Evžen Korec.

### Realitní trh se kultivuje, koncentrace bude pokračovat

Rostoucí tempo koncentrace trhu lze podle Korce očekávat i v letošním roce, kdy silní hráči doplní nabídku o další superlevné byty. Developeri těchto superlevných projektů budou těžit z úspor z rozsahu a úspor v režijních nákladech firmy, kterých dosáhnou díky obrovskému objemu výstavby, financování převážně z vlastních zdrojů, a také z historicky nakoupených levných pozemků. Právě schopnost nákupu cenově výhodných pozemků je nutnou podmínkou úspěchu při nové realitě pražského trhu. Kdo nakoupí pozemky za nevýhodné ceny, dlouhodobě na trhu masového bydlení neobstojí. „My tu naše know-how v oblasti nákupu pozemků budujeme již 21 let. Přesto i v dnešní době, kdy na trhu kolují stovky nabídek, koupíme zhruba jeden ze 400 prověřovaných pozemků. A to většinou takový, který si dokážeme najít sami. Na dnešním trhu už není místo pro nováčky, kteří by nakoupili nabízené pozemky od prostředníků za běžné ceny a chtěli na nich realizovat projekt,“ říká Korec. Podle predikce analytiků z Ekospol a.s. tak bude současná koncentrace developerského trhu dále pokračovat a již v letošním roce přesáhne tržní podíl tří největších pražských developerů polovinu všech prodaných bytů v Praze.

» Lucie Mazáčová

INZERCE

Více než 114x v ČR

Evropský klub realitních kancelářů  
www.EKRRK.eu®

Evropský klub realitních kancelářů  
Váš garant na realitním trhu

www.ekrk.eu

**Koupím byt 3+1 s výměrou pod 70 m<sup>2</sup>.**

**U novostaveb nic neobvyklého**

TRENDY

Není to tak dávno, kdy byla pro zájemce o koupi bytu důležitá nejen dispozice, ale také výměra v m<sup>2</sup>. Na tom se samozřejmě nic nemění až na to, že zájemci vyhledávající nové bydlení poptávají mnohem častěji byty s více pokoji.

Aktuální ekonomická situace nahrává bytům menších výměr. Jenže, např. do bytu 1+KK se jen stěží umístí manželská postel a dvě dětské postýlky. A co pak soukromí... Mnoho kupujících si tak vyhledává projekty, ve kterých jsou sice byty menší, ale s více pokoji. Tento trend potvrzuje i Lubomír Fišara ze společnosti CZ Novostavby Olomouc, který se prodejem nových bytových projektů dlouhodobě zabývá.

„Za posledních 30 měsíců u nás byla většina bytů zastoupena kategoriemi 2+KK a 3+KK. Dvoupokojové byty s kuchyňským koutem tvořili 35% a třípokojové pak dokonce 36% ze všech realizovaných prodejů. Malé byty 1+KK tvořili 25% prodeje,“ dodává Fišara.

Přístup ke zvyšování počtu místností se ovšem netýká pouze Moravy. V Praze a Středních Čechách je situace obdobná. Zájemci se častěji dívají po bytech s více místnostmi než např. před pěti lety. „O třípokojové byty s výměrou pod 70m<sup>2</sup> je zájem, kterému jsme v našem aktuálním projektu 2Barevné Letňany vyšli vstříc a byty tohoto typu jsme do nabídky zařadili. Díky tomu máme zatím jenom jeden případ, kdy si klient přeje změnu dispozice ze dvou na tři pokoje, komentuje aktuální situaci Jaroslav Drda z pražské developerské společnosti Trigema. Situace se ve většině případů týká spíše novostaveb než starších bytů. U starších bytů je důležitější aktuální rozmístění pokojů a jen málo který kupující následně provádí velké zásahy spojené se změnou dispozic. Pro něj je lepší porozhlédnout se po vhodnější nemovitosti.

Podle Petra Korytara z Hanácké realitní kanceláře se týká tlak na změnu dispozic pouze novostaveb, kde je prodejní cena přímo závislá na podlahové ploše a klienti jsou tak ochotni se uskromnit, aby na novostavbu dosáhli „Cena staršího bytu není jednoznačně závislá na podlahové ploše a především i větší byty jsou v cenové relaci, na kterou je snadnější dosáhnout. Domnívám se, že mnoho klientů, kteří nedosáhnou na velký byt v novostavbě, buď udělají ústupek a sáhnou po menším bytě nebo častěji zvolí byt ve starší zástavbě s větší podlahovou plochou,“ doplňuje Korytar.

Zájem o více pokojů i za cenu menší střísněnosti lze očekávat i v dalších letech.

» Lucie Mazáčová

## Propad cen velkých bytů se zastavuje

I přes pobídky bank a postupný návrat investorů k nemovitostem za poslední rok ceny bytů v České republice opět klesly. Po velkém poklesu cen velkých bytů v letech 2008 – 2012 došlo za poslední rok k největšímu snížení cen u malých bytů.



Z pohledu dostupnosti bydlení jsou aktuální ceny bytů ve spojení s nízkými sazbami úvěrů na bydlení velmi dobrou zprávou. Foto redakce

Malé byty dlouhou dobu vítězily nad poklesem cen zvýšenou poptávkou ze strany kupujících. Mnoho těch, kteří uvažovali po roce 2008 o vlastním bydlení, volili raději menší byty z důvodu nejistoty, která kolem nemovitostí panovala. Mnoho lidí dokonce volilo pronájem na úkor koupě. Situace se ovšem začíná obracet a zvýšený zájem po větších bytech zaznamenávají také realitní makléři. Pro mnoho zájemců totiž může být větší byt paradoxně ekonomicky zajímavější.

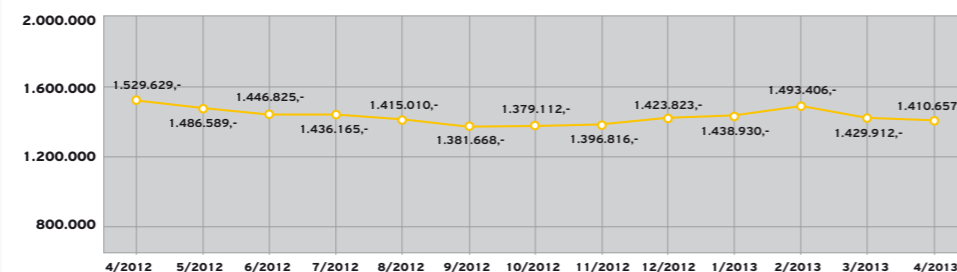
Při pořízení malého bytu je třeba předběžně počítat s jeho prodejem a koupí většího bytu či rodinného domu. Proto si mnoho zájemců raději vyjedná delší splatnost hypotečního úvěru a ihned volí větší byt. Nemusí tak mít za několik let starosti nejen s prodejem a následnou koupí, ale ušetří poměrně hodně peněz. U dvoumilionového bytu může jít o částku pohybující se kolem 100 tis. (daň z převodu nemovitosti, vyhotovení průkazu energetické náročnosti a znaleckého posudku, provize realitní kanceláře, poplatky spojené s vyhotovením kupních smluv, stěhování atd.).

Za posledních 12 měsíců došlo k nejmenšímu poklesu cen právě u velkých bytů, což je poprvé od roku 2008, kdy vykázaly velké byty meziroční pokles nižší než byty malé. Velké byty 3+1 ztratily za poslední rok -7,77%. Střední byty 2+1 přišly o -9,75% a malé byty 1+1 odepsaly -8,87%. Meziročně potom vykázaly byty 3+1 pokles o -1,34%, což bylo opět nejméně ze všech sledovaných kategorií.

Z pohledu dostupnosti bydlení jsou aktuální ceny bytů ve spojení s nízkými sazbami úvěrů na bydlení velmi dobrou zprávou. Dostupnost bydlení je na velmi dobré úrovni a nic nenavzdčuje tomu, že by se měla situace v dalších měsících dramaticky změnit. U nemovitostí očekáváme v jarních měsících každoroční zvýšenou poptávku, která by měla stabilizovat ceny nejen bytů, ale také ostatních typů nemovitostí. Výjimkou jsou stavební pozemky nacházející se v atraktivních lokalitách. U těch lze předpokládat zvýšení cen oproti loňskému roku v rozmezí 3 - 7%.

» Lucie Mazáčová

Vývoj průměrných cen bytů 3+1



## Začínají platit nové energetické průkazy domů. Téměř nulové budovy ale budou stát jen na papíře

Nové průkazy energetické náročnosti platné i pro oblast prodeje a pronájmů nemovitostí jsou graficky přitažlivější a zejména přehlednější než průkazy původní. Téměř nulové budovy, které se budou muset v Česku stavět od roku 2020, budou však ve skutečnosti až dvakrát energeticky méně úsporné než již běžně dostupné pasivní domy. Vyplyvá to z dlouho očekávané vyhlášky k novele zákona o hospodaření energií, která vyšla na konci března ve Sbírce zákonů pod číslem 78/2013 Sb. a platit začíná už 1. dubna. Podrobné informace nám sdělila Jana Kubáňová ze společnosti Šance pro budovy.

LEGISLATIVA

Nové průkazy energetické náročnosti dokládají, že nová nebo právě zrenovovaná budova splňuje požadavky na energetickou náročnost. Slouží také jako ochrana spotřebitele. Při prodeji či novém pronájmu nabízí zájemci ověřenou hodnotu, ze které lze – pro typické užívání – odvodit roční náklady na energii. Například z faktur za energie zákazník takovou informaci nezíská, ty totiž závisí na způsobu užívání

domu či bytu nebo také na tom, zda daný rok byla tuhá nebo mírná zima.

Cena nemovitosti se neskládá jen z kupní ceny, ale i z provozních nákladů, které nový vlastník zaplatí za dobu užívání. „Dům či byt si většina lidí nekupuje na rok, ale spíše na desetiletí, často i na celý život. Za tuto dobu se u špatných nemovitostí mohou platby za energie v součtu přiblížit investiční ceně. Rozdíl mezi třídami např. B a E u rodinného domu může činit klidně i 30 tisíc na platbách za energie ročně,“ přibližuje smysl průkazů Petr Holub, koordinátor Šance pro budovy, aliance významných oborových asociací podporujících energeticky úsporné stavebnictví.

Průkazy budou zpracovávat energetičtí specialisté – odborníci autorizovaní Ministerstvem průmyslu a obchodu. Kontrolu jejich správného zpracování má na starosti Státní energetická inspekce. Komplexní informace včetně vysvětlení obsahu průkazů lze nalézt na informačním portálu Šance pro budovy podpořeného Ministerstvem průmyslu a obchodu na adrese: [www.prukaznadum.cz](http://www.prukaznadum.cz).

Vydaná vyhláška také definuje budovy s téměř nulovou spotřebou energie. Jiné domy se v Česku od roku 2020 už nebudou moci stavět. Jejich technické parametry ale navzdory názvu odpovídají pouze nízkooenergetickému standardu. Šance pro budovy provedla srovnání budovy „s téměř nulovou spotřebou“, jak ji definuje vyhláška, a pasivního

standardu. U rodinného domu vychází požadavek měrné potřeby tepla na vytápění podle vyhlášky na 45 kWh na metr čtverečný za rok. Pasivní dům má pak 20 kWh na metr čtverečný za rok. U bytového domu je poměr těchto hodnot podobný.

„Budovy s téměř nulovou spotřebou měly být racionální odpovědí na problémy s dostupností energie v budoucnu. Proto nás mrzí, že vláda tento pojem využila pouze jako slovní skořápku pro budovy jen o kousek lepší, než je dnešní průměr. Stavební firmy by se během dalších osmi let dokázaly připravit na daleko kvalitnější standard,“ komentuje nedostatečně progresivní nastavení parametrů pro „téměř nulové budovy“ Petr Holub. Zároveň dodává: „Nová vyhláška je přitom jinak velmi dobře zpracovaný materiál, na jehož přípravě se dva roky podíleli odborníci i zástupci stavebního průmyslu.“

Vyhláška byla ve Sbírce zákonů zveřejněna 29.3. s účinností již od 1. dubna. Téměř finální verzi přitom ministerstvo mělo již po vypořádání mezi-resortního připomínkového řízení v půlce prosince minulého roku. Byrokratické procesy však způsobily zpoždění ve zveřejnění. „Teoreticky by nyní všichni, kdo prodávají dům nebo jej hodlají stavět, měli počkat na zpracování nového průkazu. Věřím, že ministerstvo bude v kontrole ještě nějakou dobu shovívavé, aby náběh nové povinnosti byl hladký,“ doufá Holub.

» Lucie Mazáčová

## ŘEŠÍTE DRAŽBY? EXEKUCE? Chcete se dozvědět víc?

Dovolujeme si Vás pozvat na jediný seminář v ČR zabývající se problematikou nemovitostí v exekucích, především z praktického hlediska obchodu a investic.

**Semináře se konají v Praze a 26. 4. 2013 poprvé i v Olomouci.**

Za 18 měsíců prošlo naším seminářem 470 makléřů, investorů a dalších zájemců, kteří seminář ohodnotili průměrnou známkou 1,3 (jako ve škole). Považujeme to za velký úspěch a děkujeme.

### Proč investovat do nemovitostí v exekuci?

- Protože se jedná o lukrativní příležitosti obchodu s nemovitostmi za výhodnou cenu
- Dobré zajištění – investice jištěná nemovitostí
- Diverzifikace investičního portfolia

### Nové výzvy v oblasti investic a obchodu s nemovitostmi v exekuci a oddlužování

- ? Jak vyhledat a oslovit klienta? (i utajené exekuce)
- ? Jak vyřešit právní rizika? Vysvětlíme, případně i zajistíme.
- ? Jak zajistit financování? Pomůžeme Vám prostřednictvím vlastní investiční spol..
- ? Jak velký zisk dostanu? Ukázka na realizovaných případech

ADQL GROUP™

ADQL s.r.o.,  
tel: 775 964 547,  
[www.adol.cz](http://www.adol.cz)

## Marta Slánská:

# To, co je na mně neobvyčejné, je to, že jsem úplně obyčejná

**Marta Slánská, Maxima Reality**

Před 17 lety se paní Marta Slánská rozhodla, že už nechce být chudá, a vrhla se do podnikání. Tak trochu naslepo si zvolila realitní obor, ve kterém se jí podařilo vytvořit jednu z největších realitních společností u nás. Marta Slánská, majitelka, jednatelka a generální ředitelka MAXIMA REALITY, může svým příběhem lidi motivovat, protože dokázala, že i velké cíle se dají úspěšně pokořit.

**?** *Začínala jste pracovat v realitách až ve 46 letech. Dneska si lze těžko představit, že by v takovém věku někdo začínal s podnikáním. Jaký byl impuls pro práci zrovna v realitách?*

Jednoho dne jsem se rozhodla, že už nechci být chudá! A tak jsem začala podnikat. Výběr realit jako oboru podnikání byla více méně náhoda. Měla jsem spoustu elánu a vstupní kapitál v peněženke 230 Kč. Najala jsem asistentku a zainzerovala jsem nabídku nemovitostí. Zjistila jsem, že jsem marketingový talent, protože telefony nepřetržitě zvonily. Běhala jsem po prohlídkách, uzavírala smlouvy a inkasovala první provize. To bylo v únoru 1996. Na konci roku už nás bylo dvacet. V roce 1997 vzniklo s. r. o. Původně jsem plánovala podnikat jen pár let. Na začátku by mne ani ve snu nenapadlo, že vybuduji takto stabilní společnost, která bude prosperovat celá desetiletí.

**?** *Čím jste se vlastně živila předtím?*

Pracovala jsem jako asistentka, provozní technička na družstvu a podobně. Vzhledem k disidentské minulosti i 4 roky jako uklízečka. Později, po „revoluci“ i chvíli jako fotografka v kulturním časopise.

**?** *Zakládáte si na tom, že jste si na svoje podnikání nikdy nepůjčila ani korunu? Proč, je to vaší povahou?*

Takto hospodařit je

mi vlastní, nemám ráda dluhy. Tím, že jsem neměla vstupní kapitál, jsme si na vše museli vydělat, než jsme si to koupili. Od začátku jsme tedy měli ve firmě nastaveno velice zdravé finanční hospodaření. A díky tomu jsme si nepůjčili ani od banky, ani od soukromého subjektu. Což platí až dodnes.

**?** *Dokážete posoudit, co je základem vašeho podnikatelského úspěchu?*

Vytýčit si cíl, vydefinovat si, co má být výsledkem, zvolit metodiku, říct si, jak by to mělo vypadat v praxi a začít to tvořit a budovat. Prát se s nezdary a klacky pod nohama a neúnavně věřit ve zdar a jít za svým cílem. Toto vše dělám a daří se nám. Jeden z konkrétních důležitých úspěchů, který nás

**”** *Prát se s nezdary a klacky pod nohama a neúnavně věřit ve zdar a jít za svým cílem. Toto vše dělám a daří se nám.*

odlišuje od mnohých jiných realitních kanceláří, je stabilní tým kvalitních zaměstnanců a vysoká profesionalita a pracovitost spolupracujících realitních makléřů. Ve společnosti je skvělá atmosféra, která podporuje dobrou práci.

**?** *Jaké jsou zásady, kterých se v realitní branži držíte?*

Držím se zásady dodávat „super produkt“ a k němu vždy ještě o něco víc, než klient očekává. Další důležitou zásadou je neustále vymýšlet nové věci a vylepšovat postupy a své služby. V realitní branži jsme nastavili spoustu inovací, které převzali i jiné realitní kanceláře. Nikdy mne naopak moc nezajímala konkurence a nedávala jsem energii do sledování konkurenčních bojů. Na počátku, při založení společnosti bylo mým hlavním cílem vrátit realitní branži dobré jméno. Chtěla jsem, aby lidé vstupovali do realitní kanceláře se stejnou důvěrou, jako když jdou k notáři nebo advokátovi. A to se nám, myslím, u nás ve společnosti podařilo.

**?** *Jak vypadá váš běžný pracovní den? Nemovitosti už asi neprodáváte...*

Ve společnosti jsem stále velice aktivní a řídím ji. Podařilo se nám vytvořit skvělý tým vedoucích manažerů, kteří jsou velmi schopní a samostatní a na které se mohu spolehnout. Práce s takovými lidmi je hodně podnětná a pomáhá budovat společnost.

**?** *Váš podnikatelský příběh připomíná pohádku, která by se dala nazvat „Kterak se z chudé a neznámé*



*stala slavná a bohatá.“ Dělá vám dobře přebírat ceny, být středem pozornosti, mít kontakty?*

Uznání a ocenění mě samozřejmě těší. Je to potvrzení toho, že dělám svoji práci dobře. Že ta spousta vložené energie, dřiny a času není zbytečná. Mně osobně se již podařilo splnit si svůj sen – vybudovat velkou a úspěšnou společnost a dokázat sama sobě, že jsem schopná. Co mě však spíše charakterizuje je to, co o mně kdysi jeden významný podnikatel s překvapením řekl: „že to, co je na mně neobvyčejné, je to, že jsem úplně obyčejná.“

**?** *Vaše společnost funguje 16 let a patří mezi nejznámější realitní značky v Česku. Můžete si přát ještě něco víc?*

Člověk si vždy může přát ještě něco více. Na to, čeho jsme dosáhli, jsme samozřejmě hrdí. Největší práce, je pro nás právě teď. Společnost, která se dostane na vrchol tvrdou a dobrou prací, nemůže na vrcholu polevit. Proto, aby tam zůstala, musí ještě daleko více a lépe pracovat. To je v současné době i náš úkol. Ráda bych společnost ještě rozšířila a zvětšila. Mým cílem do budoucna je třeba také zasazení se o vytvoření legislativy, která ošetří fungování realitních makléřů podobně, jako je to dnes v západní Evropě, nebo založení vzdělávací akademie pro budoucí realitní makléře. Podnikání je jenom jedna stránka života, neméně důležitý je i spokojený rodinný život, mezilidské vztahy, vzdělání a kulturní vyžití. Nezajímám se jenom o materiální hodnoty, ale i hlavně o hodnoty duchovní a ty bych chtěla v budoucnu více rozvíjet. » Jitka Vrbová

## Poplatek za vedení úvěrového účtu, ano či ne?



**H**ypotečním trhem a médií hýbe případ vrácení poplatků za vedení úvěrového účtu k hypotečnímu úvěru. Jak je v České republice obvyklé, je i tato problematika vnímána černobíle. Poplatek za vedení úvěrového účtu tedy ano či ne? Co doporučujeme klientům?

### Inspirace rozhodnutím německého soudu

Hlavním argumentem klientů rozporující oprávněnost účtování správcovského poplatku je rozsudek německého spolkového soudního dvora ze 7. července 2011. Rozhodnutí německého soudu v zásadě odmítlo poplatek za správu úvěrového účtu, vzhledem k tomu, že úvěrový účet je evidencí banky a klient za tuto úplatu neobdržel žádné služby.

Dle našeho názoru je proto důležitý nejenom formální právní pohled, ale také ekonomický pohled rovnovážnosti obchodního vztahu klienta a banky. Po analýze případu se domníváme, že klient by měl mít povinnost hradit ty poplatky, které jsou spojeny s určitou profislužbou banky, kterou má zájem využít a není rozhodující formální název poplatku, rozhodující je, služba, hodnota pro klienta. Přičemž výše poplatku by měla odpovídat hodnotě služby, kterou klient obdrží a nákladům banky, které musí na jejich poskytnutí vynaložit.

Pokud je poplatek za činnost, kterou je banka povinna vykonat a poplatek je přenesením nákladů banky na klienta, nebo výše poplatku zjevně neodpovídá službě pro klienta nebo nákladům banky, jedná se o problematický poplatek. Platí to zejména, pokud nemá klient možnost jej vyjednat (zpravidla jsou tyto poplatky v jednotném sazebníku banky, který klient nemůže ovlivnit). V takovém případě může být český soud podle našeho názoru nakloněn inspirovat se analogickým rozhodnutím německého soudního dvora.

### Doporučení

Klientům doporučujeme zvážit nerozmyslené soudní žaloby spojené s rizikem úhrady soudních poplatků. Příklad poplatků za vedení úvěrového účtu není jednoznačný. Pokud se klient domnívá, že mu byl poplatek účtován neoprávněně, je vhodné, aby nejdříve podal stížnost k bance a získal její vyjádření. I v medializovaném soudním rozhodnutí německého soudu se jednalo o rozhodnutí v třetí instanci, kdy Spolkový soudní

dvůr v odůvodnění nesouhlasil s některými závěry Zemského soudu v Ravensburgu a Vrchního soudu v Stuttgartu, které se případem zabývaly v předchozích instancích.

Před neuváženým podáním žaloby je vhodné, aby si klient uvědomil riziko náhrady soudních nákladů, které mu může uložit soud, v případě neúspěšné žaloby. Pokud klientovi je nabízeno zastoupení, doporučujeme ověřit, jaké konkrétní náklady toto bude pro klienta představovat.

V případě sporu o poplatek týkající se spotřebitelského úvěru může klient poté, co mu banka nevyhoví, podat návrh na vyřešení sporu k finančnímu arbitrovi. Výhodou podání k finančnímu arbitrovi je, že za něj nehradí soudní poplatky. To však pouze v případě spotřebitelských úvěrů, které spadají pod regulaci zákona o spotřebitelském úvěru, jak potvrdil finanční arbitřer ve svém stanovisku z 18. 3. 2012. Pokud se jedná o poplatek k hypotečnímu úvěru, finanční arbitřer podání klienta odmítne. Postup pro podání je možné získat na [www.finarbitr.cz](http://www.finarbitr.cz)

### A co další poplatky?

Je škoda, že celá diskuse se vede pouze k poplatkům za úvěrový účet. Tyto poplatky jsou přitom v ČR dlouhodobě zavedené, a pokud by nebylo zmíněného rozsudku německého soudu, zřejmě by napadány nebyly. Z našeho pohledu však existují další a dokonce mnohem problematictější poplatky, které by měly být posouzeny z výše uvedených hledisek.

Příkladem mohou být až několikatisícové poplatky stavebních spořitelen za vyčíslení zůstatku úvěru pro klienta, který má zájem úvěr doplatit. Přitom spořitelna klientovi vede úvěrový (klientem placený) úvěrový účet, na kterém má příslušnou evidenci k dispozici. A navíc vedle tohoto poplatku musí klient ještě uhradit poplatek za předčasné splacení, který může v některých případech výrazně převyšovat ušlé úroky.

Poplatek za vyčíslení zůstatku úvěru působí jako odstrašující sankce za to, že klient má zájem úvěr doplatit. Přitom zákon dává např. ručitel výslovné zákonné právo na sdělení zůstatku zajištěné hypotéky. Je nelogické, aby toto právo neměl i samotný dlužník (klient). Zejména u klientů, kteří mají strach o zadlužení a chtějí své dluhy splatit, se nám vysoké poplatky za vyčíslení zůstatku úvěru jeví jako nemorální.

» Ing. Libor Ostatek  
Foto archiv redakce

## Hypotéky zlevňují. Konkurenční boj se opět rozhořívá

### HYPOTÉKY

Průměrné nabídkové úrokové sazby hypoték po dvouměsíční pauze opět klesají a v březnu prolomily další historická minima, čímž otevřely prostor pro další zlepšení dostupnosti bydlení. Z chování bank je zřejmé, že dočasně doutnající konkurenční boj se s jarními akcemi opět začíná rozhořívá.

V uplynulém měsíci největší meziměsíční propad zaznamenaly hypoteční úvěry do 100 % zástavní hodnoty nemovitosti (LTV), které oproti únoru zlevnily o 21 bazických bodů a v součtu od začátku roku hodnota indexu klesla již o více než čtvrt procentního bodu. O pokles indexu se největší měrou zapříčinila Komerční banka, Wüstenrot hypoteční banka a především Sberbank, která během března tento typ hypoték zlevnila o celý 1 procentní bod.

Hodnota indexu GOFI 70 v uplynulém měsíci klesla o 3 setiny procentního bodu a zakotvila na 3,13 %. Jediným indexem, který v březnu zaznamenal meziměsíční nárůst, je index variabilních úrokových sazeb, kde se projevila úprava cenové strategie na stráně GE Money Bank.

Průměr variabilních sazeb se březnu tedy opět přiblížil fixním sazbám a rozdíl mezi nimi v současnosti činí necelých 0,6 %, čímž variabilní sazby podle našeho názoru částečně ztrácí na atraktivitě. Ač v blízké budoucnosti neočekáváme nárůst plovoucích sazeb, klientům ve většině případů doporučujeme úrokovou sazbu zaříkovanou na 3 nebo 5 let.

Podtrženo, sečteno úrokové sazby hypoték v březnu dosáhly dalšího historického minima. Mezi faktory, které se podílely na březnovém poklesu sazeb, jsou startující jarní akční nabídky, agresivnější cenová politika menších bank, ale také technické změny, které byly způsobeny úpravou struktury sazebníků částí bank (KB, GE).

Banky se sice drží trochu zpátky a vyčkávají, jak se vyvine situace kolem poplatků za správu hypoték, ale už nyní je z dosud dostupných dat zřejmé, že pokles fixních sazeb bude pokračovat i v měsíci dubnu a indexy s nižším LTV se přiblíží na dosah 3 % hranice.

Všechna uvedená čísla jsou pouze statisticky vypočteným průměrem nabídkových cen všech 15 bank působících na českém trhu. V praxi však rozhodně nejsou výjimkou úvěry se sjednanou úrokovou sazbou hluboko pod třemi procenty.

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

## Hypotéku raději bez poplatku, nebo vyšší sazby?



Z pohledu dostupnosti bydlení jsou aktuální ceny bytů ve spojení s nízkými sazbami úvěrů na bydlení velmi dobrou zprávou. Foto redakce

Banky reagují na tlak klientů ohledně zrušení poplatku za vedení úvěrového účtu různě. Část bank od účtování poplatku upustila úplně, část bank se snaží zrušení poplatku promítnout v navýšené úrokové sazbě. Kde je hranice, kdy se klientům vyplatí zažádat si o hypotéku bez správcovského poplatku i za cenu zvýšení úrokové sazby?

Historicky jedinou dvojicí bank, které svým klientům poplatek za správu úvěrového účtu neúčtovaly, je mBank a Fio banka. Nově v letošním roce tento poplatek zrušila pro nově přichází také Raiffeisenbank, AXA bank, Komerční banka a Sberbank. Plus v rámci akční nabídky správcovský poplatek od klientů nevybírá ani Česká spořitelna.

Kromě skupiny bezpoplatkových bank a bank, které klientům poplatek i nadále účtují, na trhu existuje řetězi uskupení poskytovatelů, u kterých má klient na výběr, zda se rozhodne pro standardní hypoteční úvěr včetně obvyklých poplatků, nebo dá přednost hypotéce bez poplatku, u které však musí akceptovat navýšenou úrokovou sazbu. Dlouhodobě tento typ úvěru s poplatky zařízení a správu úvěru rozpuštěnými v navýšené úrokové sazbě nabízí Hypoteční banka a UniCredit Bank.

Nově od minulého týdne možnost volby nabízí i LBBW Bank.

Na rozdíl od UniCredit Bank a Hypoteční banky se však tato nabídka týká pouze poplatku za správu úvěrového účtu. Ten u LBBW Bank standardně činí 150 Kč. A v případě, že se klient rozhodne pro bezpoplatkovou variantu, musí počítat s navýšením sazby o 0,1 procentního bodu. Inovovaná nabídka LBBW Bank platí pro klienty s novou hypotékou a klienty refinancující hypotéku z jiné banky.

Při posuzování, zda se vyplatí vzít si hypotéku s, nebo bez poplatku, může jako vodítko posloužit následující tabulka, kde jsou uvedeny propočty měsíční splátky modelové hypotéky pro různé objemy úvěru s konstantní splatností nastavenou na 20 let. Z tabulky je zřejmé, že při stávající úrovni sazeb se hypotéka bez poplatku začne vyplácet klientům s hypotékou nad 3 miliony korun, neboť rozdíl mezi splátkou bez navýšení a s navýšením 0,1 % p.a. začíná převyšovat částku 150 Kč. Pokud by byla úroková přírůžka o další desetinu vyšší, bod zlomu by se posunul na zhruba 2 500 000 Kč. V případě poplatků zohledněných v úrokové sazbě hraje pozitivní roli také skutečnost, že zaplacené úroky z úvěru je po splnění zákonných podmínek možné odečíst od základu daně, což v případě samotných poplatků možné není. Nicméně v modelovém případě tzn. při úvěru 3 miliony a sazbě 2,99 % maximální dosažitelná daňová úspora za rok činí necelých 300 Kč. (red)

Výše úvěru (Kč)	1000000	1500000	2000000	2500000	3000000	3500000	4000000	4500000	5000000
Splátka při sazbě 2,89%	5 491 Kč	8 237 Kč	10 982 Kč	13 728 Kč	16 473 Kč	19 219 Kč	21 964 Kč	24 710 Kč	27 455 Kč
Splátka při navýšení sazby o 0,1 p.b.	5 541 Kč	8 311 Kč	11 082 Kč	13 852 Kč	16 623 Kč	19 393 Kč	22 164 Kč	24 934 Kč	27 705 Kč
Rozdíl v měsíční splátce	50 Kč	74 Kč	100 Kč	124 Kč	150 Kč	174 Kč	200 Kč	224 Kč	250 Kč

## V hypotékách banky zatím trumfují výsledky z období hypotečního boomu

Bankám se v posledních letech stále lépe daří vyrovnávat sezónní výkyvy v poptávce po úvěrech na bydlení. Díky nízkým úrokovým sazbám v únoru půjčily svým klientům prostřednictvím hypoték 8,6 miliardy korun, což je druhý nejlepší výsledek v historii. A dařilo se i stavebním spořitelnám, které v únoru překonaly v objemu poskytnutých úvěrů hranici 3 miliard korun.

### Hypotéky

Podle statistik portálu hypoindex.cz tuzecké banky v únoru poskytl 5102 hypoték v celkovém objemu 8,64 miliardy korun. Průměrná výše hypotéky díky tomu meziměsíčně vzrostla na 1 692 843 Kč. Oproti předchozímu měsíci objem sjednaných hypoték vzrostl o 3 %, nicméně za loňskými rekordními výsledky tentokrát banky zaostaly o 3 %.

V součtu od začátku roku suma sjednaných hypotečních úvěrů činí 17 mld. Kč, tedy o 6 % méně, než ve stejném období loňského roku. Nicméně první dva měsíce roku 2012 se vymykaly všem předchozím měřítkům a ani v letech hypotečního boomu banky neposkytnuly během ledna a února větší sumu hypoték. Jen pro dokreslení: jak v roce 2007, tak v roce 2008 to nebylo více než 16,5 mld. Kč.

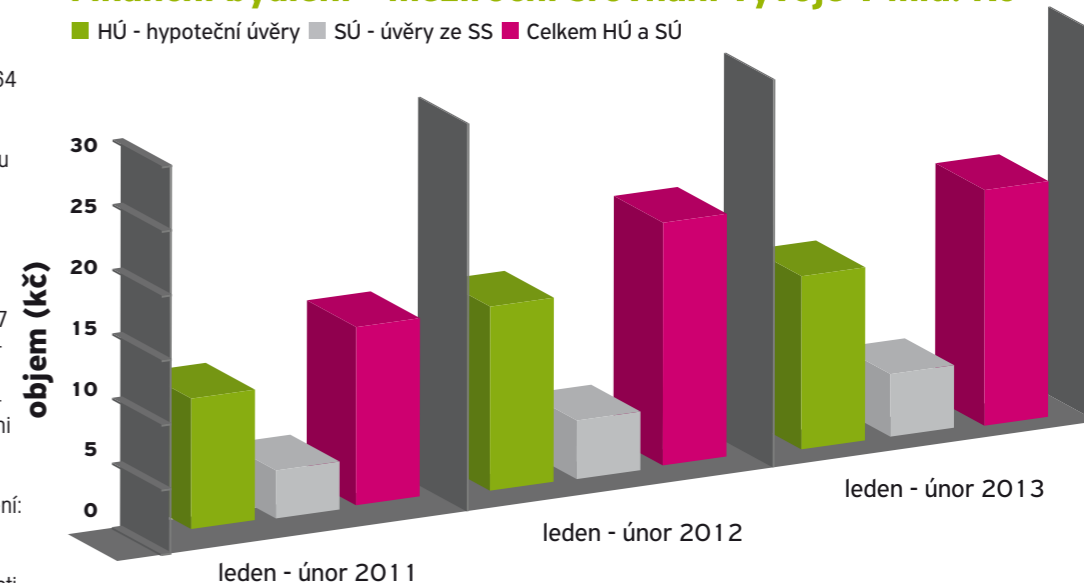
Jedním z důležitých faktorů, který stimuluje poptávku po hypotékách, jsou rekordně nízké úrokové sazby. Podle dat hypoindexu průměrná úroková sazba skutečně poskytnutých hypoték již dva měsíce stagnuje na úrovni 3,21 %.

### Nové úvěry, refinancování

Objemy sjednaných hypoték však podobně jako v předchozích letech stále více ovlivňuje refinancování dříve poskytnutých úvěrů. Z našeho pohledu je proto velice důležité odlišovat trh nových hypoték a trh refinancování. Bohužel podrobnými statistikami ani server hypoindex, ani ministerstvo pro místní rozvoj (MMR) nedisponují, protože banky jim své výsledky reportují vcelku. Podle našich odhadů však refinancování v loňském roce

### Finanční bydlení - meziroční srovnání vývoje v mld. Kč

■ HÚ - hypoteční úvěry ■ SÚ - úvěry ze SS ■ Celkem HÚ a SÚ

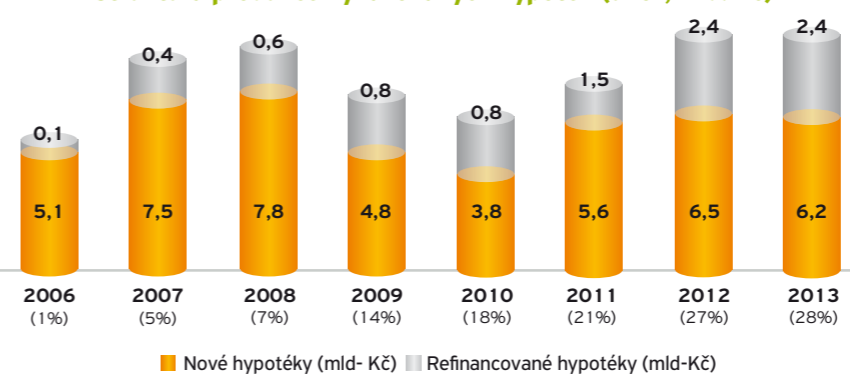


tvořilo zhruba 27 % celkové produkce poskytnutých hypoték\* a letos očekáváme, že se tento podíl bude pohybovat zhruba na úrovni 28 %.

Na základě uvedeného odhadu potom odvozuje, že banky v letošním únoru poskytl nové hypotéky v hodnotě 6,2 mld. Kč a zbývajících 2,4 mld. korun připadá na refinancování dříve poskytnutých úvěrů. Z následujícího grafu, který únorová data očišťuje o vliv refinancování je potom patrné, že ačkoliv celkovým objemem 8,6 mld. Kč banky v únoru dosáhly druhého nejlepšího výsledku v historii, co do objemu nově sjednaných hypoték se letošní rok řadí až na 4. místo za roky 2006, 2007 a 2012.

Pozn. odhadovaný podíl „recyklovaných“ hypoték je vždy uveden v závorce pod číslem roku.

### Struktura produkce vykazovaných hypoték (únor, mld. Kč)



### Stavební spoření

Stavební spořitelny během února svým klientům půjčily 3,03 miliardy korun, což v meziročním srovnání znamená nárůst o 13 %, což je opět velice dobrý výsledek. V roce února 2012 a 2011 suma sjednaných úvěrů nedosahovala ani 2,7 mld. Kč. V součtu od začátku roku potom stavební spořitelny letos poskytl úvěry za 6,1 miliardy korun.

Z celkové sumy 3,03 mld. Kč největší podíl (64 %) tvoří úvěry Českomoravské stavební spořitelny (1,94 mld. Kč). S odstupem potom následuje Stavební spořitelna České spořitelny (0,4 mld. Kč), Raiffeisen stavební spořitelna (0,36 mld. Kč), Modrá pyramida (0,26 mld. Kč) a Wüstenrot stavební spořitelna (0,06 mld. Kč). Oproti předchozímu měsíci s únor vydařil Buřince, která objemem sjednaných úvěrů předstihla RSTS.

### Trh financování bydlení

Banky a stavební spořitelny během prvních dvou měsíců letošního roku poskytl klientům úvěry na bydlení za 23,2 miliardy korun. Z čehož více než ¾ tvořily hypotéky. Dosud zveřejněné statistiky zatím naplňují náš odhad pro letošní rok, kdy očekáváme, že objem sjednaných hypoték se bude pohybovat zhruba na úrovni 120 mld. Kč a stavební spořitelny poskytnou úvěry za 45 mld. Kč. V konečném účtování tedy banky nedosáhnou na rekordní výsledky roku 2007, ale objemově se bude podle stávajících odhadů opět jednat o nadprůměrný rok.

» Ing. Libor Ostatek

# Nejméně dostupné jsou byty v Praze a Hradci Králové

Nízké úrokové sazby v kombinaci s poklesem cen bytů způsobují, že dostupnost bydlení se v současnosti pohybuje na nebyvale příznivých úrovních. Index dostupnosti bydlení, který vyjadřuje, jak velkou část svých příjmů vynaloží průměrná česká domácnost na splátku hypotéky, po třech měsících pozvolného růstu tentokrát poklesl na hodnotu 29,9 %, čímž po 4 měsících opět prolomil 30procentní hranici.

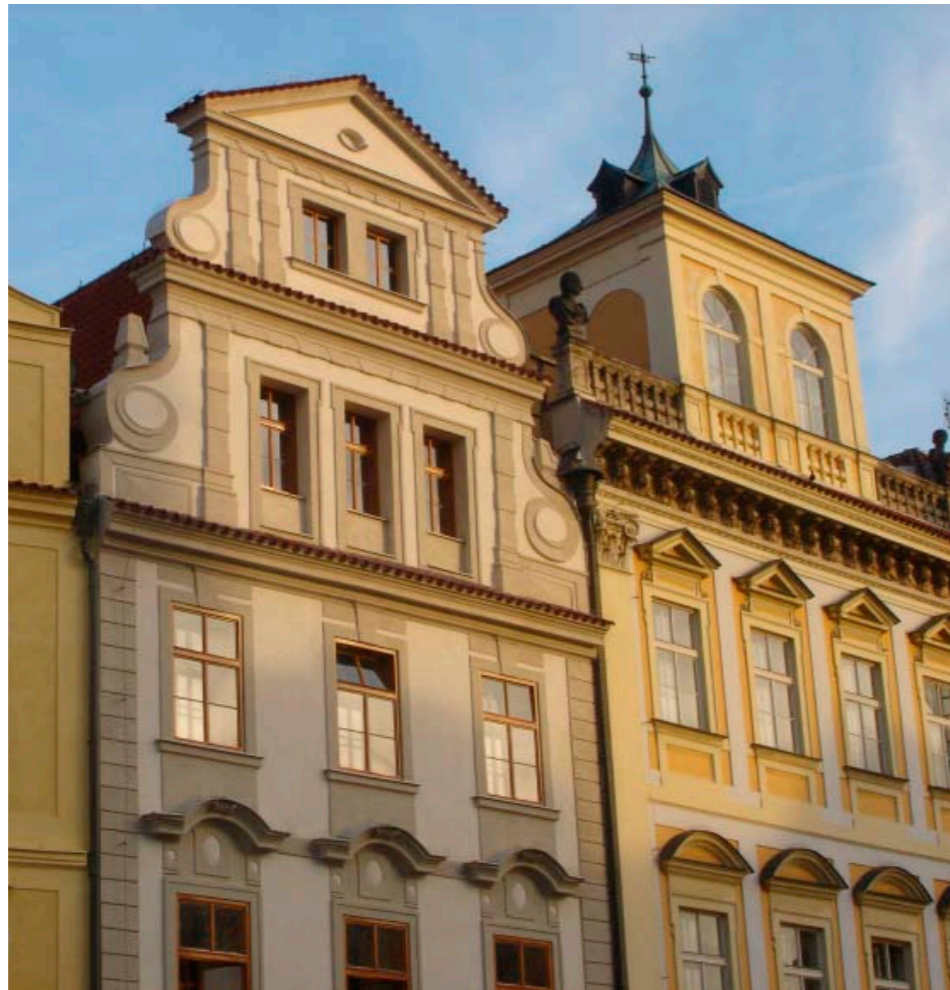
Mezi regiony s dlouhodobě nejlepší dostupností bydlení patří Vysočina, Moravskoslezský kraj a především Ústecký kraj. Statisticky tamním domácnostem splátka hypotéky v tuto chvíli ukrajuje z rodinného rozpočtu 13,7 procenta. Výrazný pokles indexu a tím i pokles zatížení rozpočtu domácnosti v uplynulém měsíci zaznamenal také Jihočeský a Liberecký kraj.

## V Ústeckém kraji stačí na pořízení bytu 2 roční příjmy

Meziměsíční zlepšení vykazuje i index návratnosti bydlení, který vyjadřuje, kolik násobek čistého ročního příjmu musí průměrná česká domácnost vynaložit na pořízení bytu v předem definovaném standardu. Podle těchto statistik došlo v březnu ke zkrácení tohoto ukazatele 4,56 na 4,43 roku. Mezi regiony s nejlepší návratností bydlení rovněž patří Moravskoslezský kraj, Vysočina a Ústecký kraj. Na opačném konci je potom Jihomoravský kraj, Královéhradecký a Praha.

Z pohledu dostupnosti bydlení jsou aktuální ceny bytů ve spojení s nízkými sazbami úvěrů na bydlení velmi dobrou zprávou. Dostupnost bydlení je na výborné úrovni a nic nenavědčuje tomu, že by se měla situace v dalších měsících dramaticky změnit.

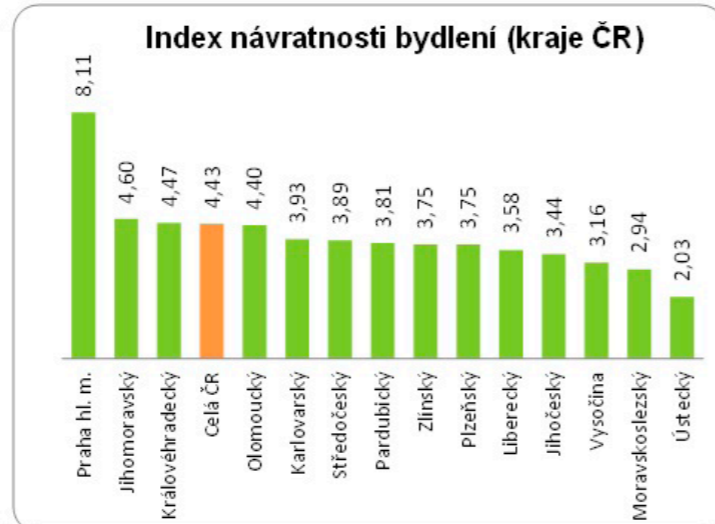
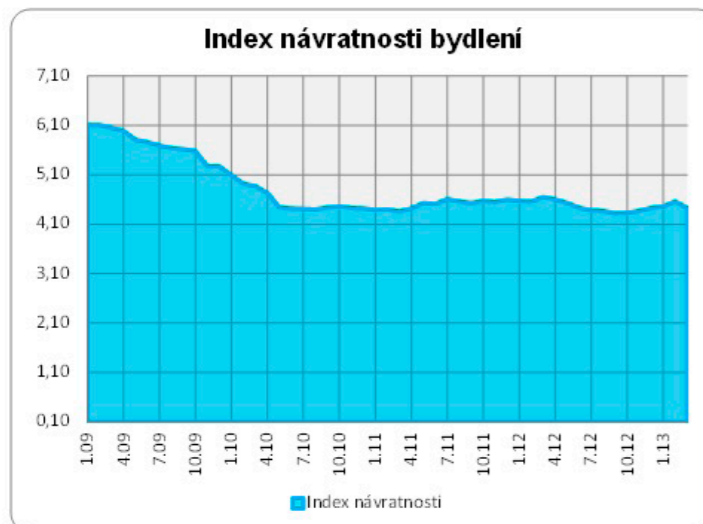
Míra dostupnosti bydlení je základním ukazatelem pro dosažitelnost pořízení vlastního bydlení.



Z pohledu dostupnosti bydlení jsou aktuální ceny bytů ve spojení s nízkými sazbami úvěrů na bydlení velmi dobrou zprávou. Foto redakce

Náš projekt přináší okamžité informace o rozdílné míře dostupnosti bydlení nejenom v jednotlivých krajích ČR, ale rovněž podle velikosti pořízeného bydlení. Projekt je unikátní rovněž tím, že vám

podáváme informace o tom, jak se index meziměsíčně mění. Dostupnosti bydlení je společným projektem společností EuroNet Media s.r.o. a Golem finance s.r.o. » Luboš Svachina



seriál

## Jak postupovat při výběru bytu. Část šestá: Cena



Na první pohled to může vypadat neložicky, ale kapitolu o ceně jsme záměrně umístili až na samotný konec našeho seriálu o koupi bytu. Prodávající byt většinou prodávají v aktuálním stavu a nechtějí na něm zpravidla nic měnit. Byt nepůjde dle vašeho přání přesunout jinam, nezměníte ani jeho obvodové zdívo či způsob vytápění. Co ale změnit možná můžete je výše kupní ceny.

V minulých článcích jsme se věnovali výběru lokality, řešení otázky zdali byt panelový nebo cihlový, jak přistupovat k technickému stavu nemovitosti. V aktuálním vydání našeho magazínu se zaměříme na možnosti spojené s výší kupní ceny. Poslední čtyři roky vidáme v novinových článkách tituly, jak klesají ceny bytů, jak mnozí odborníci odhadují ještě další poklesy a podobně. O tom, že je potřeba přistupovat ke každé nemovitosti individuálně se toho ale moc nedočteme. Dříve než se na cenu jako takovou podíváme bychom si měli říct z čeho se vlastně cena skládá.

- **Lokalita** – bezpochyby základní kámen při stanovení ceny. Hodnota bytu v centru Prahy bude zřejmě vyšší než hodnota stejného typu bytu např. v Ostravě.
- **Konkrétní místo** – mnohdy se stává, že je nemovitost umístěna v té správné a poptávané lokalitě, ale na špatném místě. Pěkný byt může v takové lokalitě ztratit část ze své hodnoty už jen tím, že se nachází například v domě ležící u hlavní silnice.
- **Poloha bytu** – dobrá lokalita a skvělé konkrétní místo zdaleka neznamená, že musí být cena vysoká. Stačí, aby byl byt orientován na sever nebo s okny nasměrovanými do nevábého dvorního traktu s popelnicemi a vše je hned úplně jinak.
- **Podlaží** – lokalita, konkrétní místo, poloha bytu, vše v pořádku, ale co otázka bezpečí, výhledu a komfortu? Přizemní byty jsou ve většině případů levnější než stejné byty ve vyšších podlažích. Stejně tak platí, že jsou byty s pěkným výhledem

ceně mnohem více. Ale i pěkný výhled ještě nemusí znamenat výhru. Otázkou komfortu je totiž dostupnost do bytu. Např. páté podlaží bez výtahu může být pro někoho nepřekonatelný problém.

- **Panel nebo cihla** – panelové byty jsou vždy levnější než byty cihlové. Porovnáme-li ovšem stejné místo. Panelový byt v Praze může být totiž mnohem dražší než cihlový byt např. v Mostě.
- **Technický stav** – zde opět platí, že dva shodné byty se mohou po stránce polohy, rozlohy, místa a podlaží shodovat, ale v případě odlišných technických stavů lze očekávat cenové rozdíly. Byt po kompletní nákladné rekonstrukci bude bezpochyby dražší než shodný byt v původním stavu. Zde je ovšem důležité pootevřít otázku, jestli je vhodnější koupit byt před nebo po rekonstrukci. Mnoho kupujících si totiž chce byt přizpůsobit přesně svým potřebám a vyhledávají právě byty levnější za účelem následných úprav. Stejně tak existuje skupina lidí, kteří chtějí byt koupit a ihned bydlet. Vždy jde o otázku aktuálních potřeb.
- **Vybavení** – většinou se prodávají nemovitosti vyklizené. Pokud se ovšem setkáte při prohlídkách s byty vybavenými, tak si zjistíte, zdali k vyklizení dojde či nikoliv. Cenový rozdíl ovšem velký nečekejte. Většinou se jedná o starší nábytek, který nemusí každému vyhovovat.
- **Rychlost prodeje** – cena se v mnoha případech odvíjí od aktuálních časových potřeb prodávajících. Setkáváme se většinou se dvěma typy prodávajících. Ti, kteří spěchají a jsou schopni jít s cenou dolů, ovšem za předpokladu, že vše proběhne rychle. A pak je tu skupina lidí, kteří mají dost času a očekávají spíše vyšší příjem. Na časovou představu se tedy ptejte vždy.

K ceně je ovšem potřeba přistupovat velmi opatrně. Pro mnohé je nemovitost citovou záležitostí. Prodávat např. byt, ve kterém jsem strávil většinu života nemusí být pro každého nejveselejší.

Mnohem lépe se vám bude s prodávajícím otázkou ceny řešit, pokud budete mít za sebou prohlídky více nemovitostí. Samotným porovnáním několika lokalit či technických stavů bytů si dokážete udělat mnohem lepší obrázek o budoucí ceně než při emotivním rozhodování na první pro-

hlídce. Pokud se vám bude byt líbit, ale cena bude vyšší než byste čekali, tak je např. dobré ukázat prodávajícímu ceny obdobných bytů v okolí, jsou-li ovšem nižší. Přijít pouze s tím, že chcete slevu nebývá nejlepší řešení. Prodávající cenu stanovoval na základě několika skutečností a jen tak z ní nejspíš nesleví. Pro vyjednávání je tedy dobré mít připraveno několik dobrých, ale pravdivých argumentů, např. horší lokalita, špatný technický stav vyžadující velké finanční investice apod. Pokud ovšem byt splňuje všechny vaše představy, tak od koupi neustupujte jen proto, že je cena např. o 50tis. vyšší než byste čekali.

## Financování

Spíše přemýšlejte, kde jinde by se dalo ušetřit. Jednou z nejlepších možností je výběr správného financování bytu. Pokud budete disponovat hotovostí, tak to prodávajícímu sdělte a při představě, že dostane vysněné finanční prostředky de facto ihned, možná nějakou korunu sleví.

Budete-li ovšem financovat nemovitost pomocí hypotečního úvěru, tak pečlivě volte banku. Úrokové sazby se mohou hodně lišit. Při dobré volbě můžete během trvání úvěru ušetřit statisíce. Aktuálně můžete získat v ČR hypoteční úvěr na bydlení v rozmezí 2,69 - 3,43% při pětileté fixaci. Rozdíl jednoho procentního bodu u průměrné hypotéky ve výši 1.700.000 Kč vám za 20 let udělá rozdíl cca. 200 tis. Kč. U hypotečního úvěru ve výši 3 mil. Kč činí rozdíl za stejnou dobu bezmála 400 tis. Kč.

Jedním z populárních kroků při výběru správné banky je návštěva některé z renomovaných brokerských společností specializujících se na financování nemovitostí. Hypoteční makléř vám v takové společnosti většinou nastíní aktuální podmínky všech bank a na vás pak bude, kterou si vyberete. Velkou výhodou je nejen větší míra nezávislosti, ale také fakt, že za tuto službu nic nezaplátíte. Stejnou hypotéku si můžete vyřídit jak v bankě, tak i u konkrétního specialisty na financování. Pouze s tím rozdílem, že budete mít větší výběr a možná lepší péči. Stejně jako u výběru nemovitosti, tak i u volby financování mějte na paměti, že jakákoliv unáhlená rozhodnutí nemusí být nejlepší. V žádném případě se nenechte do čehokoliv nutit. Jedna drobná chyba může totiž způsobit velké následky.

» Lucie Mazáčová  
Zdroj fotografie Trigema a.s.



# VÁŠ REALITNÍ SERVER



realityčechy.cz

realitymorava.cz

realityslovensko.sk



realityčechy

Realitní magazín pro náročné | Česká republika: zdarma, neprodejné | Měsíčník  
EuroNet Media s.r.o. | Samota 197, Olomouc, 783 01 | tel.: +420 777 775 899  
www.realitycechy.cz | Redakce: redakce@realitycechy.cz | Inzerce: inzerce@realitycechy.cz

Společnost EuroNet Media s.r.o. neodpovídá za obsah inzerce. Žádná část z obsahu tohoto magazínu nesmí být kopírována ani jakýmkoli způsobem rozmnožována bez písemného souhlasu.