

Daň z převodu nemovitostí zaplatí od nového roku kupující

více na straně 4 a 5

Rychlý přehled



KVĚTEN 2013

ÚROKOVÉ SAZBY

HYPOTÉK

70% LTV: ↘ 3,02%

85% LTV: ↘ 3,20%

100% LTV: ↘ 4,29%

INDEX NÁVRATNOSTI

BYDLENÍ: 4,35 ROKU

VÝVOJ CEN BYTŮ

Byty 1+1: 2,56%

Byty 2+1: 0,92%

Byty 3+1: 0,20%

zdroj: realitycechy.cz, golemfinance.cz

■ Energetické štítky možná nebudou potřeba

Ministerstvo průmyslu a obchodu (MPO) představilo v úterý plánovanou úpravu zákona o hospodaření energií, týkající se průkazů energetické náročnosti budov (průkaz). Vedle povinnosti zpracovat průkaz zavádí novela také možnost doložit energetickou náročnost budovy vyúčtováním energií za uplynulá tři období.

Více čtěte na str. 6

■ Propad cen tradičních aktiv směřuje stále více investorů k realitám

Propad cen tradičních aktiv, jakými jsou zlato, stříbro a jiné drahé kovy, přetrvávající krize eurozóny bez jasného řešení a nebyvalá nejistota na akciových trzích jsou hlavními faktory, které směřují stále větší část investorů do segmentu realit. Vyplývá to ze zkušenosti české developer-ské společnosti Ekospol.

Více čtěte na str. 11

■ Rekordně dobrá dostupnost bydlení

Úrokové sazby hypoték padají a prolomení 3procentní hranice je na dosah. Výsledkem je další zlepšení dostupnosti bydlení. Průměrná česká domácnost nyní vynaloží na splátku hypotéky méně než 30 % svého čistého měsíčního příjmu. Indexy zatím naplňují naše předpoklady a ani v dalších měsících by se neměly příliš vzdálit od historických minim dosažených v loňském listopadu.

Více čtěte na str. 12



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

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



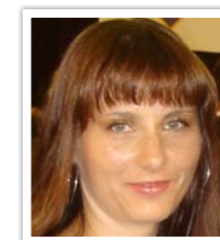
GOLEMFİNANCE

Služby hypotečního makléře

názor...

Specializace přináší ovoce

Nejen na poli realit, ale také v jakémkoliv jiné branži je specializace vždy lépe ceněná než nepřehledný rozsah poskytovaných výrobků či služeb. Zcela jiné spektrum informací se dozvíme např. při nákupu nového mobilního telefonu ve specializované prodejně než v supermarketu. Tam sice zpravidla prodávač základní informace má, ale chceme-li vědět něco víc, tak jsme často odkázáni na internet. V obchodu s realitami je situace podobná. Neliší se ovšem ani tak rozsahem služeb a nabídek, ale spíše specializací na konkrétní typy nemovitosti. Ve velkých městech se můžeme setkat s realitními kancelářemi zaměřenými na komerční nemovitosti, pronájem bytů, novostavby či pozemky. Bohužel v menších městech se s tímto zacílením realitních kanceláří již tak často nese- tkáváme. Zejména díky menší nabídce v daném regionu. Specializace na nové nemovitosti je např. v malém městě téměř nemožná. Počet nabídek není natolik velký, aby mohl uživit specializova- né kanceláře. Nicméně jedno řešení se nabízí: Specializace na vybranou lokalitu. Realitní makléř



působící výhradně v Berouně bude mít zajiště s nemovitostmi v tomto městě mnohem větší zkušenosti než makléř z Prahy, který do Berouna jen čas od času dojíždí. Vždy záleží na klientovi. On určuje, jestli se nakonec obchod uskuteční či nikoliv. Pokud si jej ovšem realitní makléř získá ne- jen svým projevem, chováním a informacemi, ale také znalostmi o daném regionu, tak existuje velká pravděpodobnost, že jej bude klient doporučovat svým přátelům, známým a příbuzným. A dobré jméno je přeci v realitách tou nejcennější značkou.

» Lucie Mazáčová

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



www.realitycechy.cz/magazin

realityčechy

» **REALITNÍ POSTŘEH** **Martin Kuba** (Ministerstvo průmyslu a obchodu)

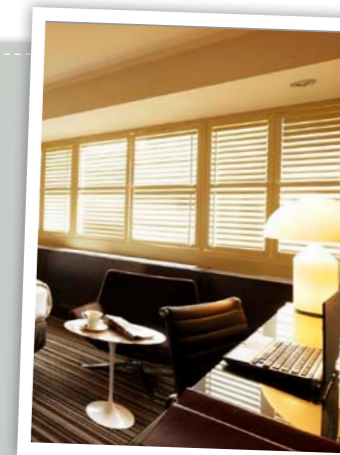
„Po důkladné analýze současného stavu jsme dospěli k závěru, že pro naplně- ní rámce směrnice, to je ochrana zákazníka, je dostatečné umožnit dotčeným stranám zvolit si doložení energetické spotřeby budovy průkazem nebo vyuč- továním dodávek energií za uplynulé tři roky,“ uvedl ministr Kuba.“

napsali o nás...

Více než čtvrtina zájemců o nemovitosti jsou investoři

IHNED.CZ / KRÁCENO / 19.4.2013 / 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 portálu www.realitycechy.cz a www.realitymorava.cz formou dotazníkového šetření, kterého se v termínu od 18. do 31. 3. 2013 zúčastnilo 1043 respondentů.



obsah

STRANA 4 - 5

Daň z převodu nemovitostí
zaplátí od nového roku kupující

STRANA 6

Ceny bytů: Podívejte se,
ve kterých letech klesaly
nejvíce

STRANA 7

Profesním sdružením rea-
litních kanceláří se v České
republice daří

STRANA 8

EKOSPOL zahajuje výstavbu
téměř 300 bytů ve dvou
projektech

STRANA 9

Kvalitní správa nemovitostí
šetří čas i peníze

STRANA 10

Radovan Hlavinka:
Lákala mě vždycky věda nebo
matematika, ale nakonec jsem
skončil u realit.

STRANA 12

Rekordně dobrá
dostupnost bydlení

STRANA 13

Variabilní sazby.
Zúčtování po třech letech

STRANA 14

Nízké sazby pomáhají
lámat rekordy

Daň z převodu nemovitostí zaplatí od nového roku kupující

téma
měsíce

Vláda v dubnu schválila návrh zákona daně z nemovitostí, který předložil ministr financí Miroslav Kalousek. Pro realitní trh přináší schválená verze převratnou změnu – při prodeji nebo převodu nemovitosti už státu nebude platit daň prodávající, ale kupující. Podle Kalouska sice zákon pomůže především snížení administrativní zátěže poplatníků i státu, ale někteří odborníci z realitní branže předpokládají, že kvůli změně může stagnovat prodej.

Cesta ke kompromisu zabere čas

Skeptický názor na novinku má například ředitel Hanácké realitní kanceláře Petr Korytar: „V první fázi se kupující budou bránit placení daně a prodávající nebudou chtít snížit cenu nemovitostí, to způsobí stagnaci trhu a může dojít k obcházení zákona. Kompromisní řešení pak bude takové, že prodávající sníží ceny a kupující zaplatí daň. Stejně se postupuje

Nový zákon by měl také výrazně snížit počet případů povinného předkládání znaleckých posudků. Poplatník totiž již nebude mít povinnost vždy předložit posudek.

valo i na Slovensku, nakonec tam byla daň z převodu nemovitostí zrušena a tím se docílilo reálné tržní ceny.“ Tento názor nesdílí jednatel společnosti ERA Reality Tomáš Kučera: „V důsledku změna platby daně z převodu nemovitostí nijak výrazně realitní trh neovlivní. Spekulace o tom, že by mělo dojít ke snížení cen nemovitostí proto, že daň za převod nebude prodávající připočítávat k prodejní ceně není podle mého názoru na místě. Rozdíly v nabídkových a skutečných prodejních cenách nemovitostí jsou většinou výrazně vyšší než částka za daň z převodu. Nemyslím, že by čtyři procenta z ceny nemovitostí nějak výrazně zahýbala s realitním trhem.“ Je tedy otázka, pro koho bude tato změna přínosná. Tomáš Kučera, jednatel společnosti ERA Reality, si myslí, že změna by měla mít spíše pozitivní dopad na Ministerstvo financí, než na řadového občana. „Chápu ale ministerstvo, že se snaží tuto daň maximálně ohlídat, když jde ročně o částku převyšující 7 miliard korun,“ dodává Kučera.

Zdaníte letos a na rok znova

V souvislosti se zavedením nového zákona může také nastat paradoxní situace, kdy člověk prodá nemovitost v roce 2013 a řádně podle zákona zaplatí daň, za získané peníze pak koupí novou nemovitost v roce 2014 a zaplatí daň znovu. Na nemovitosti v hodnotě 1,5 milionu tak souhrnně „ztratí“ na daní 120 tisíc korun.



V souvislosti se zavedením nového zákona může nastat paradoxní situace, kdy člověk prodá nemovitost v roce 2013 a řádně zaplatí daň, za získané peníze pak koupí novou nemovitost v roce 2014 a zaplatí daň znovu.

Znaleckého posudku nebude třeba

Nový zákon by měl také výrazně snížit počet případů povinného předkládání znaleckých posudků. Poplatník totiž již nebude mít povinnost vždy předložit

posudek. Sjednaná cena se pouze porovná (namísto zjištěné ceny dle znaleckého posudku) s vyšší 75 % tzv. směrné hodnoty, tedy ceny v místě obvyklé. Kupující poté zaplatí daň z vyšší sumy porovnávaných cen. Pokud by si ale poplatník přál zaplatit daň podle výpočtu ceny nemovitosti ze znaleckého posudku, stát mu

v tom bránit nebude. Naopak, dokonce mu dovolí si náklady na znalecký posudek odečíst z daní.

Eliminuje nový zákon četnost podvodů? „Pokud se nemovitost prodává přes profesionální realitní kancelář, která zajišťuje i úschovu kupní ceny prostřednictvím např. advokátní úschovy, je pravidlem,

že částka na daň z převodu nemovitostí odchází rovnou na finanční úřad, takže podvody s neplacením daně mohou podle mě vznikat jen v případě, že prodej zajišťuje špatná realitní kancelář, nebo sám nezodpovědný majitel nemovitosti,“ vysvětluje jednatel společnosti ERA Reality.

Současný zákon č. 357/1992 Sb., o dani dědické, dani darovací a dani z převodu nemovitostí bude od nového roku zrušen. Navržený zákon sjednocuje osobu poplatníka daně s osobou nabyvatele, tak jak to je ve většině členských zemí EU. » Andrea Stariková

Foto redakce

Energetické štítky možná nebudou potřeba

LEGISLATIVA

Ministerstvo průmyslu a obchodu (MPO) představilo v úterý plánovanou úpravu zákona o hospodaření energií, týkající se povinnosti zpracování průkazů energetické náročnosti budovy (průkaz). Vedle povinnosti zpracovat průkaz zavádí novela také možnost doložit energetickou náročnost budovy vyúčtováním energií za uplynulá tři období.

Zavedení povinnosti zpracovávat a dokladat průkazy vyplývají z implementace evropské směrnice o energetické náročnosti budov. Tato směrnice byla přenesena do zákona o hospodaření energií. Od 1. ledna 2013 pak začala platit povinnost mít průkaz při prodeji a pronájmu všech budov.

Po zvážení všech dopadů a přínosů zpracovávat průkazy za první čtvrtletí roku 2013 se ministr průmyslu a obchodu Martin Kuba rozhodl rozšířit stávající ustanovení v zákoně, a dát možnost informovat o energetické spotřebě budovy pomocí vyúčtování. „Brusel na takovouto alternativu nemyslel, i když má stejnou informační hodnotu jako průkaz a není potřeba za tuto informaci platit,“ řekl ministr. V navrhované úpravě zákona bude tato možnost rozšířena i pro vlastníky budov, společenství vlastníků jednotek nebo vlastníky jednotky v případech prodeje a pronájmu budov.

„Navrhovanými změnami chceme pomoci hlavně vlastníkům starších rodinných domů a bytů, kterých se povinnost pořízení energetických štítků obzvlášť dotýká,“ prohlásil ministr Kuba.

V dalším bodě navrhuje ministr odstranit zbytečnou administrativu, kterou musejí podstoupit majitelé památkově chráněných budov a budov v památkových zónách. Nově nebude potřeba dokladat tuto skutečnost, která je zřejmá z katastru nemovitostí, závazným stanoviskem orgánů památkové péče. „Po důkladné analýze současného stavu jsme dospěli k závěru, že pro naplnění rámce směrnice, to je ochrana zákazníka, je dostatečné umožnit dotčeným stranám zvolit si doložení energetické spotřeby budovy průkazem nebo vyúčtováním dodávek energií za uplynulá tři roky,“ uvedl ministr Kuba. „Tímto opatřením zajistíme povinné poskytování informací o energetické náročnosti budovy, ale zároveň dáme občanům možnost volby. To je, podle mého názoru, racionální přístup k evropským předpisům,“ dodal.

» Lucie Mazáčová

Zdroj Ministerstvo průmyslu a obchodu

Ceny bytů: Podívejte se, ve kterých letech klesaly nejvíce

Do roku 2008 byly ceny bytů v České republice na vzestupu. Jak se ale vyvíjely poté? Rostly i nadále, stagnovaly nebo nastal jejich okamžitý pád? Které období bylo pro změnu cen klíčové?

STATISTIKY CEN BYTŮ

Od září 2008 do května 2013 se snížila průměrná cena bytu 1+1 v České republice o 29,09 %. I přes téměř třetinový pokles jde o nejmenší rozdíl ze všech sledovaných kategorií. Největší pokles cen bytů 1+1 byl zaznamenán v období 2008 – 2011 (-25,84 %). V prvních třech letech recese se na výrazném poklesu podepsalo několik významných faktorů: Obava z ekonomické krize, úsporná opatření spojená s větší mírou propuštění a zpřísnění požadavků na získání hypotečních úvěrů. V následujících dvou letech se ovšem začal propad cen postupně zastavovat. V letech 2011 – 2013 se snížily ceny kategorie 1+1 o 4,38 % a za poslední měsíc (duben – květen 2013) došlo dokonce k navýšení o 2,58 %.

Oproti tomu větší ztrátu zaznamenaly od září 2008 byty kategorie 2+1 (-31,55 %). Stejně jako u malých bytů 1+1 i u této kategorie byl zachycen největší pokles cen v prvních třech letech recese (-24,59 %). V období let 2011 – 2013 ovšem došlo k zastavení propadu a to téměř o dvě třetiny (-9,22 %). Za poslední měsíc se pak navýšila cena bytů 2+1 o 0,92 %.

Byty 2+1 jsou vyhledávány velmi často také investory za účelem následného pronájmu. Návrh důvěry v realitní trh ze stran investorů v posledních dvou letech se může projevit, stejně jako u bytů 1+1, na postupném zastavení poklesu jejich cen. Pokud aktuální poptávka stimulovaná zejména akčními nabídkami hypotečních úvěrů vydrží, lze předpokládat, že by mohly ceny menších bytů

v roce 2013 přestat klesat a dosednout tak na pomyslné dno.

Největší byty = největší ztráta. I tak by šel charakterizovat vývoj cen bytů 3+1 za období 2008 – 2013, kdy právě tato kategorie ztratila ze svých cen ze všech kategorií nejvíce (-33,37 %). Ve shodě s ostatními kategoriemi bytů, i zde byl zaznamenán největší pokles cen v prvních třech letech recese (-25,73%) a nejmenší pak v dalších dvou (-10,12 %).

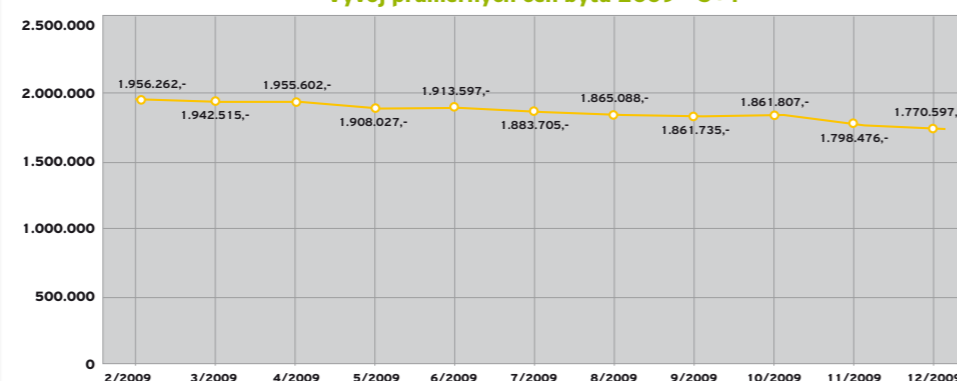
Byty 3+1 vyhledávají většinou zájemci o bydlení. Investoři častěji volí byty menších výměr, u kterých vítají kratší návratnost investic. A právě absence zájmu po velkých bytech ze stran investorů se s největší pravděpodobností podepsala na rozdílu cen za poslední měsíc. Ceny bytů 3+1 si připsaly ze všech sledovaných kategorií nejméně, pouze 0,2 %.

Stejně jako v minulých letech i letos se na aktuálních cenách nemovitostí podepsala jarní poptávka. Duben, květen a červen patří každoročně k období zvýšeného zájmu o nemovitosti a ne jinak je tomu i letos. Náznorným příkladem toho jsou byty. U bytů 3+1 lze očekávat postupné snižování cen i v letošním roce. Pokles ovšem není očekávaný v tak razantní podobě jako za posledních pět let. I zde sehraji velkou roli banky. Pokud budou i nadále poskytovat hypoteční úvěry s nízkými sazbami, lze předpokládat, že na to trh bude zareagovat zvýšenou poptávkou po nemovitostech i v dalších měsících. Naopak při neočekávaném růstu úrokových sazeb může dojít k dalšímu poklesu cen, a to zejména u velkých bytů.

» Lucie Mazáčová



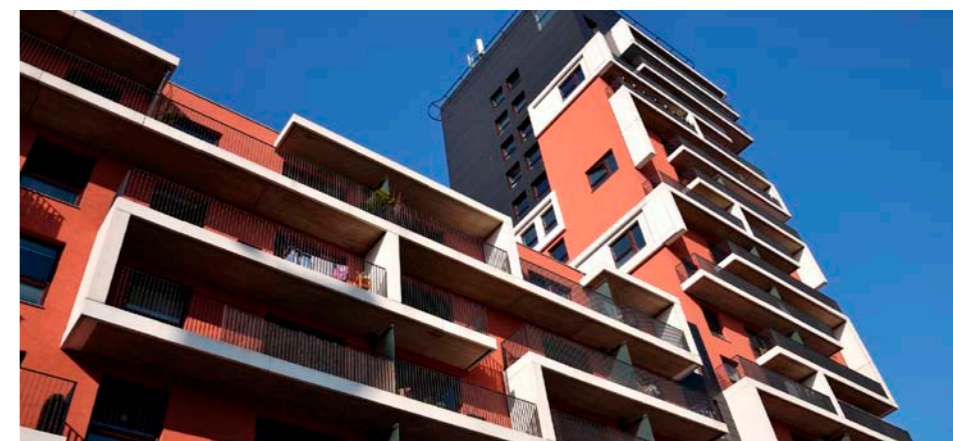
Vývoj průměrných cen bytů 2009 - 3+1



Profesním sdružením realitních kanceláří se v České republice daří

Realitní činnost již dávno není pouze o prodeji a pronájmu nemovitostí, ale také o komunikaci a spolupráci. A proto se již začátkem 90. let začali majitelé a ředitelé realitních kanceláří scházet a domlouvat na užší spolupráci. Vedle Asociace realitních kanceláří České republiky postupně zakořeňoval na českém a evropském realitním trhu také Evropský klub realitních kanceláří (EKRK), který letos slaví 20. výročí svého založení.

Jako každý rok i letos v květnu se sejdou zástupci profesionálních realitních kanceláří takřka z celé Evropy na každoročním setkání, které EKRK pořádá. Co vše se bude letos diskutovat, nám představil Petr Korytar, prezident EKRK: „Naši členové s více jak dvacetiletou praxí si vyměňují na našich pravidelných setkáních své zkušenosti a nejinak tomu bude i letos. Rádi bychom informovali o aktuálním vývoji realitního trhu v jednotlivých evropských zemích a následném využívání těchto cenných zkušeností v praxi. Již několik let pracujeme na společném sdílení dat pomocí MLS systému, díky kterému bychom chtěli do tří let zobchodovat až



Součástí EKRK jsou významné české i zahraniční realitní kanceláře. Foto redakce

30 % nemovitostí. Představíme také nové možnosti vzdělávání makléřů a seznámíme účastníky s novými partnery, se kterými jsme v posledním roce započali spolupráci. K prezentaci se dostanou nejen naši dodavatelé služeb a technologií, popřípadě zástupci médií a realitních portálů, ale také zástupci bank a stavebních spořitelén.“

Součástí EKRK jsou významné české i zahraniční realitní kanceláře. V dalších letech očekávají zástupci

tohoto sdružení ještě větší rozšíření poskytovaných služeb, stejně jako rozšíření počtu partnerských kanceláří, mezi které nyní patří např. společnost Real Spektrum, Hanácká Realitní kancelář, Gavlas, Gaia a desítky dalších. „Pevně věřím, že i v dalších dvaceti letech budeme moci přispívat ke kultivaci českého trhu s realitami a zlepšování povědomí o realitní činnosti nejen u nás, ale i ve světě,“ uzavírá Petr Korytar.

» Lucie Mazáčová

INZERCE

EVROPSKÝ KLUB
REALITNÍCH
KANCELÁŘÍ

20. VÝROČÍ

**Srdečně zveme naše členy
na výroční sraz EKRK**

HOTEL RUSAVA

30. - 31. 5. 2013

www.EKRC.cz

www.hotelrusava.cz

EKOSPOL zahajuje výstavbu téměř 300 bytů ve dvou projektech



V reakci na obrovskou poptávku po superlevných bytech v lokalitách Kyje a Měcholupy uvolní EKOSPOL ještě v první polovině května do prodeje další dvě etapy. Foto Ekospol

Development

Výstavbu téměř tří stovek nových bytů v dalších etapách svých dvou superlevných projektů dnes zahájila přední česká developerská společnost EKOSPOL. Třetí etapa bytového areálu Panorama Kyje nabídne celkem 72 bytů, čtvrtá etapa projektu Nové Měcholupy pak rovných 202 bytových jednotek. Předprodanost obou projektů v době zahájení stavby dosahuje 69 %, resp. v případě Měcholup dokonce 83 %.

Jak bytový areál Panorama Kyje III, tak i Nové Měcholupy IV patří mezi nejprodávanější projekty současnosti. EKOSPOL zde vsadil na kombinaci supernízkých cen a vysoké kvality bytů. Aktuálně firma staví celkem 608 bytů ve třech lokalitách, kromě Kyjí a Měcholup také v Uhřetěbově.

„Ve všech lokalitách stále pracujeme s pořádkem klientů, na většinu bytů totiž máme 3 a více zájemců. Velmi nás těší především to, že zhruba

pětina bytů se prodává díky referencím a doporučením přátel, kteří již bydlí v některé z předchozích etap těchto projektů,“ pochvaluje si Evžen Korec, generální ředitel a předseda představenstva EKOSPOL a.s., který byl v minulém týdnu dokonce vyhlášen Manažerem roku 2012 v odvětví výstavby nemovitostí a developmentu.

Vyprodáno v době zahájení stavby?

Oba projekty navazují na úspěšné předcházející etapy a budou připraveny k nastěhování v létě příštího roku. Soudě podle dosavadní prodejnosti, kdy je při zahájení stavby prodáno vždy nejméně dvě třetiny všech bytů, budou oba projekty bez problémů vyprodány ještě před dokončením.

Přítom již v předcházející etapě projektu Nové Měcholupy se společnost EKOSPOL podařilo něco, o čem ostatní akteři na realitním trhu snad

pouze sní – kompletně vyprodat celou etapu se zhruba stovkou bytů ještě před prvním kopnutím do země!

Dalších 250 bytů v nabídce!

V reakci na obrovskou poptávku po superlevných bytech v lokalitách Kyje a Měcholupy uvolní EKOSPOL ještě v první polovině května do prodeje další dvě etapy. V Měcholupech půjde o 154 bytů ve dvou bytových domech, v Kyjích o šestipodlažní viladům s 97 byty.

„Stávající ceny udržíme a znovu tak nabídneme v Měcholupech nejlevnější nové byty v celé Praze a v Kyjích nejlevnější byty na metru. V obou našich stěžejních lokalitách máme k dispozici ještě dostatek pozemků, takže znovu uklidňuji všechny zájemce, na které se ještě nedostalo. Nabídku jsme připraveni včas doplnit o další byty,“ uzavírá Evžen Korec.

» Lucie Mazáčová

Kvalitní správa nemovitostí šetří čas i peníze

SPRÁVA BUDOV

V České republice existuje stále mnoho vlastníků nemovitostí, kteří si řeší správu svých bytových či komerčních jednotek sami. Jenže agenda spojená s kvalitní správou nespočívá pouze v podpisu nájemní smlouvy a ve vybrání nájemného, tak jak si mnozí vlastníci realit myslí, ale také ve spoustě dalších služeb. Je tedy lepší oslovit některou ze specializovaných společností nebo si vše řešit vlastní cestou?

Mezi nejčastější činnosti správce nemovitostí patří: určení správné tržní ceny nájemného ve vztahu k lokalitě a stavu nemovitosti, nalezení správného nájemníka, pravidelné kontroly nemovitosti, řešení případných závad či poruch, vyhotovení nájemních smluv a dalších dokumentů spojených s užíváním bytové či komerční jednotky, zajištění převodu energií, realizace prohlídek a následné předání jednotky, kontrola řádného placení nájemného a každoroční vyúčtování služeb. Důležitý je také výběr správného dodavatele energií a průběžná kontrola, zdali se na trhu neobjevila nová, cenově

výhodnější nabídka. Správným výběrem dodavatele energií lze totiž ušetřit desítky tisíc.

Cílem každého vlastníka nájemní nemovitosti je bezesporu plná obsazenost všech jednotek za co nejvyšší cenu. Nabídek pronájmů je ovšem mnoho, a tak ve většině případů rozhoduje cena. Pokud se správci podaří vyjednat levnějšího dodavatele energií, tak se to bezesporu projeví i na měsíčních poplatcích. Cenově dostupnější nemovitosti se lépe pronajímají a majitel díky tomu nepřichází o své peníze. Každá stokrata navíc může mít totiž vliv na to, kdy, a jestli vůbec se byt či komerční prostor pronajme.

Klíčový je již samotný výběr společnosti specializující se na správu nemovitostí, což potvrzuje i Jiří Sedlák ze společnosti bytová-správa.cz s.r.o., který dodává: „Pokud správa nefunguje podle představ majitelů, je dobré si vyspecifikovat, co dostávají a co očekávají. Důležité je vybrat firmu, která je schopna jejich požadavky realizovat. Přítom kritériem by neměla být jen výše odměny správci, ale poměr mezi kvalitou a cenou. My se snažíme tento poměr udržet tak, aby kvalita služeb byla vysoká a odměna tomu adekvátní.“

Mnoho vlastníků nemovitostí začíná ovšem nad svěřením správy do rukou profesionálů uvažovat, až když vznikne nějaký problém. „Ten právě vzniká nejčastěji v situaci, kdy si majitelé domu vykonávají správu nemovitostí sami. Nemyslím si, že toto je

efektivní cesta fungování nemovitostí. Pro majitele by mělo být nedostatečné spokojit se pouze s tím, že v domě teče voda a na chodbě se svítí. Důležitý je management budov, tj. plánování oprav a investic, nákup energií a s tím spojené nastavení plateb,“ vysvětluje Jiří Sedlák.

A s jakými chybami se můžeme u správců nemovitostí nejčastěji setkat? „Asi komunikace! Jako správce nemůžu mít pro „veřejnost“ otevřeno jednou týdně. My jsme s lidmi v každodenním kontaktu a pro lepší komunikaci máme speciální administrativní systém. Tímto se snažíme maximálně zkvalitnit komunikaci mezi námi a majiteli a umožňujeme jim mít informace o své nemovitosti 24 hodin denně,“ uzavírá Jiří Sedlák ze společnosti bytová-správa.cz s.r.o., která se správou nemovitostí dlouhodobě zabývá.

» Lucie Mazáčová

« Pokud správa nefunguje podle představ majitelů, je dobré si vyspecifikovat, co dostávají a co očekávají. Důležité je vybrat firmu, která je schopna jejich požadavky realizovat.

Stále něco nového ORNÁ PŮDA ADOL GROUP

ADOL
GROUP™

1) ZNÁM majitele pole - CHCE prodat

- Zaslané pozemky ihned prověříme a vyplácíme provizi
- Zajistíme výkup přes náš fond
- Okamžitá provize pro makléře až 25%

2) MÁM investora - CHCI seznam majitelů vhodných k oslovení

- Zajistíme komplexní a podrobná data dané lokality
- Tabulka až 30 klíčových ukazatelů o vlastníkovi
- Předáme zkušenosti. Proškolíme k úspěšnému oslovení majitelů
- Individuální přístup

ADOL s.r.o.,
tel: 775 964 547,
www.adol.cz

My máme data a zkušenosti a vy vlastníky či investory.

Neřešte s jinými slevy 200,- Kč měsíčně a pojd'te s námi vydělat peníze.

Pro bližší informace volejte ADOL Group 734 404 362.

Radovan Hlavinka: Lákala mě vždycky věda nebo matematika, ale nakonec jsem skončil u realit.

**Radovan Hlavinka,
GAUTE, a.s.**

Lákala ho vždycky věda nebo matematika, ale nakonec skončil u realit. Spolu s kolegou nakonec Radovan Hlavinka vybudoval realitní společnost GAUTE. Jeho recept na úspěch je vlastně jednoduchý. „Pro mě je zásadní slušnost, držet dané slovo a dát přednost charakteru a čistému

» *Kdysi jsem prodával dům, který měl sloužit novému obyvateli jako výběh. Novým obyvatelem se stal totiž krásný tygr. No – vým obyvatelem se stal totiž krásný tygr.*

svědomí před materiálními výhodami. Abyste mohli dále stavět, musíte mít cíl, vizi, dobré lidi a vědomost, kdy máte dost. Je nutné vytěsnit sebestředný konzumní pohled, kdy u některých lidí hamižnost nezná mezí, a uvědomit si svobodu v další rozhodování, že jste nezávislí a můžete myslet na dobré lidi, co jste v životě potkali a také na ty, kteří potřebují pomoc a tu také nabídnout, to je pak teprve úspěch,“ říká dnes generální ředitel a člen představenstva GAUTE, a.s.

? *Jak jste se k realitám dostal?*
Pracuji v nich od roku 1993. Spíše mne lákala věda nebo matematika, také jsem pracoval ve výzkumném ústavu, chvíli učil, ale cítil jsem také povinnost postarat se o rodinu a nemovitosti mne vždy zajímaly a známý mi tehdy nabídl práci jako realitní makléř. A pak už to byla chuť něco budovat a dokázat.

? *Co se vám na této práci líbí nebo naopak?*
Bohužel se už tolik realitám nevěnuji, máme své vlastní výrobní i jiné aktivity a vedení realitní sekce jsem předal kolegovi, takže se budu vyjadřovat spíše v minulém čase. Líbilo se mi setkávání s lidmi, poznávání jejich životních osudů a možnost pomoci v oblasti bydlení či podnikání. Nelíbilo se mi, a to samozřejmě přetrvává, vnímání realitních kanceláří díky špatné legislativě a tudíž amatérské a bohužel někdy i kriminální praxi některých firem, což pak lidé bohužel často nerozlišují.

? *Heslem vaší společnosti je: „...umíme prodat všechno“. Co nejbizarnějšího se vám povedlo prodat, nebo jakého překvapení v prodeji jste se dočkal?*
Kdysi jsem prodával dům, který měl sloužit novému obyvateli jako výběh. Novým obyvatelem se stal totiž krásný tygr, který zatím žil na zahradě sousedního domu. Jinak všechno se skutečně prodat dá. Vše má ale svou cenu, bavíme-li se o materiální stránce, tedy prodeji movitých či nemovitých věcí a nikoli o nějakém jídáském políbení. Podmínkou ale je stanovení reálné ceny, dále jsme schopni pro konkrétní věc i navrhnout odpovídající způsob zpeněžení. Někdy je vhodnější např. internetová aukce než přímý prodej apod.

? *Společnost Gaute se nezaměřuje jen na realitní transakce, ale třeba právě na dražby nebo pronájmy. Je výhodou, nebo dokonce už nutností, nabízet co nejširší služby v oblasti nemovitostí?*
Samozřejmě. Naší doménou byly vždy komplexní služby a v současné době např. naše prodeje formou internetových aukcí jsou velmi úspěšné a v podstatě mnohdy nahrazují klasické dobrovolné dražby, které úspěšně provádíme již 12 let.

? *Vaše společnost sídlí v Brně. Cílíte tedy hlavně na Jihomoravský kraj?*
Vzhledem k tomu, že největší prodeje po dobu existence naší firmy v řádech i stovek milionů korun za jednotlivé nemovitosti či podniky jsme uskutečnili např. v Plzni, Praze, Mostě, Liberci, Ostravě apod. nemám pocit, že bychom se necítili na jiný region. Otázkou je smysluplnost obchodů. V jiném regionu nás ale zajímají spíše nemovitosti většího charakteru, nemovitosti z konkurzních podstat či práce pro bankovní ústavy. Klasické realitní prodeje, tedy běžné domy a byty provádíme zejména v regionu jižní Moravy, jelikož nemáme zájem ex-

pandovat, a v každém regionu je dost realitních kanceláří, tak proč si myslet, že my tam budeme úspěšnější. Měli jsme i několik nabídek na pobočky, ale klíčoví jsou lidé a dvě pokusné pobočky jsme zrušili díky špatnému



výběru manažera. Tak proč si připadně kazit jméno, když jsme schopni téměř vše prodat s pomocí partnerských kanceláří či internetu po celé ČR?

? *Jak se díváte na připravovanou změnu zákona, které se týkají podnikání v realitách? Vítáte legislativní změny, co vám konkrétně v praxi vadí?*
Bohužel živnost není stále po více jak 20 ti letech vázaná, u realitní praxe není povinná ani žádná pojistka jako je tomu u cestovních kanceláří a spousta lidí to dělá neseřídně a amatérsky, což pak vrhá špatný stín na všechny. Seriózní kancelář by měla nabídnout komplexní servis, základní rady a informace by měly být samozřejmě zdarma, platit jakoukoli odměnu až po úspěšném prodeji a v odměně by měly být veškeré náklady. Toto je pro většinu kanceláří samozřejmost, takže jsem nadšen a držím palce, aby tyto změny měly konečně oporu v zákoně.

? *Jaký máte názor na zavedení průkazu energetické náročnosti budov? Jak se vaší společnosti dotkne, jak se na novinku připravujete?*
Pokud vím, měli jsme na to ve firmě již školení a postupně se makléři připravují na tuto nutnost. Pevně věřím, že to neskončí jen jako zase nějaká „zelená lobby“ a byrokracie navíc. » Jitka Vrbová

Propad cen tradičních aktiv směřuje stále více investorů k realitám



V posledních týdnech a měsících můžeme na světových trzích sledovat propad ceny drahých kovů. Foto redakce

Propad cen tradičních aktiv, jakými jsou zlato, stříbro a jiné drahé kovy, přetrvávající krize eurozóny bez jasného řešení a nebývalá nejistota na akciových trzích jsou hlavními faktory, které směřují stále větší část investorů do segmentu realit. Vyplývá to ze zkušeností české developerské společnosti Ekospol.

„Již v loňském roce se u nás výrazně zvýšil podíl nákupů nových bytů na investici. Z dlouhodobého průměru okolo 10-12 % se během roku 2012 zdvojnásobil na více než 24 %,“ všimá si Evžen Korec, generální ředitel developerské společnosti Ekospol a dodává: „Tehdy ale byla primárním motivem u téměř poloviny kupujících nedůvěra v český penzijní systém a snaha zabezpečit se na stáří. V letošním roce ale vedle toho sledujeme i návrat tradičních „investorských“ stimulů – tedy stabilního a bezrizikového výnosu a ochrany peněz před inflací.“

Podle Korce lze očekávat, že v letošním roce bude podíl investičních nákupů nemovitostí stoupat a konkrétně u společnosti Ekospol by se mohl dostat až k hranici 30 % všech prodaných bytů. Dva základní faktory – nízké ceny nemovitostí a přetrvávající rekordně nízké úroky z hypotečních úvěrů vytvářejí ideální podmínky a do nemovitostí investují nejen milionáři, ale i lidé s pár stovkami tisíc úspor a stabilním příjmem. Aktuální návrat investorů k nemovitostem potvrzuje i Michal Pich, ze společnosti EuroNet

Media. „V druhé polovině března letošního roku jsme provedli šetření mezi návštěvníky naší provozovaných realitních portálů www.realitycechy.cz a www.realitymorava.cz a 24 % respondentů uvedlo, že aktuálně hledá nemovitost za účelem investice,“ doplňuje Pich. Celou zprávu najdete zde.

Klesají hodnoty klasických investičních instrumentů, roste zájem o reálná aktiva

V posledních týdnech a měsících můžeme na světových trzích sledovat propad ceny drahých kovů. A zdaleka nejde jen o zlato, jehož cena spadla minulý pondělí za jediný den o 8 %, nejvíce za posledních 30 let. Cena stříbra například klesá již od konce března a jen v uplynulém týdnu ztratila celých 14 %. Pokles cen drahých kovů vypovídá o jediném – ceny tradičních komodit, k nimž se investoři upnuli na začátku hospodářské recese, byly vlivem vysoké poptávky vyhnány do absurdní výše.

„Mezi našimi klienty rychle roste počet profesionálních obchodníků s cennými papíry a měnami, kteří do nemovitostí investují své peníze vydělané na kapitálových trzích. Proč? Podle vlastních slov chtějí investovat do něčeho, co má určitou reálnou hodnotu a i v době krize uspokojuje některou ze základních lidských potřeb. V případech nemovitostí je to bydlení, někteří z nich investují také do základních potravin na komoditních burzách,“ vysvětluje Evžen Korec.

» Lucie Mazáčová

Nízké sazby pomáhají lámat rekordy

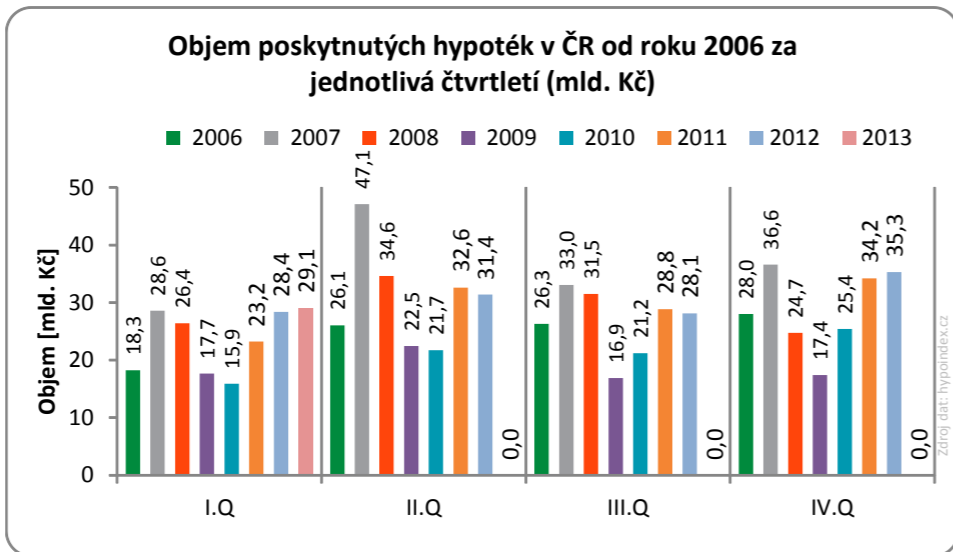
Potvrzeno. Celková suma poskytnutých hypoték dosáhla v prvním čtvrtletí 29,1 miliard Kč, čímž banky formálně překonaly rekordní výsledky z roku 2007. V praxi však růst trhu stojí především na větší míře refinancování a těžší i z dalších metodických změn. Pozitivní zprávy přicházejí od stavebních spořitelů, jejichž produkce po dvou letech opět roste.

Hypotéky

Podle posledních dat serveru hypoindex.cz tuzemské banky v letošním březnu poskytnuly 7134 hypoték v celkovém objemu 12,1 mld. Kč, takže průměrná výše úvěru činila 1 691 049 Kč. V porovnání se stejným obdobím loňského roku objem sjednaných hypoték vzrostl o bezmála 17 % a historicky se jedná o druhý nejlepší březnový výsledek. Větší balík hypoték banky poskytnuly pouze v roce 2007. Tehdy to bylo 12,4 mld. Kč

Co se bankám nepodařilo na měsíční bázi, to si v nahradily na kvartální úrovni. V součtu za celé první čtvrtletí suma poskytnutých hypoték totiž dosahuje dosud nevidaných 29,1 miliard korun, čímž banky o 500 mil. Kč překonaly dosud odolávající rekord z roku 2007. V rámci objektivit je však nutné zdůraznit alespoň dvě odlišnosti, díky kterým vyznění tohoto meziročního srovnání není zdaleka tak jednoznačné. Jednak je to velký nárůst objemu refinancování, takže objemy nových hypoték určitě nejsou vyšší (viz další odstavce) a za druhé je to větší počet bank, které hypoindexu data o své produkci poskytují. Loni se například připojila Equa Bank a LBBW Bank, jejichž produkce navíc v posledních měsících výrazně roste.

Aktuální výsledky dávají tušit, že i v letošním roce celkový objem poskytnutých hypoték přesáhne hranici 120 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 klesla na 3,17 %, čímž potvrdila náš odhad odvozený z vývo-



je indexu nabídkových úrokových sazeb GOFI 70.

Nové úvěry, refinancování

Objemy sjednaných hypoték podobně jako v předchozích letech stále více ovlivňuje refinancování již poskytnutých úvěrů. Z našeho pohledu je proto velice důležité odlišovat trh nových hypoték a trh refinancování. Bohužel podrobnými statistikami server hypoindex, ani ministerstvo pro místní rozvoj (MMR) nedisponují, protože banky své výsledky reportují vcelku. Podle našich odhadů však refinancování v loňském roce tvořilo zhruba 27 % celkové produkce poskytnutých hypoték* a letos odhadujeme, že tento podíl dále poroste. V tuto chvíli zatím pracujeme s konzervativním odhadem na úrovni 28 % celkového objemu sjednaných úvěrů.

Na základě uvedeného odhadu potom odvozujeme, že banky v letošním březnu poskytnuly nové hypotéky v hodnotě 8,7 mld. Kč a zbývajících 3,4 mld. korun připadá na refinancování dříve poskytnutých úvěrů. Z následujícího grafu, který kvartální objemy očisťuje o vliv refinancování, je potom patrné,

že ačkoliv celkovým objemem 29,1 mld. Kč banky nominálně dosáhly v dosavadních třech měsících rekordní úroveň, co do objemu nově sjednaných hypoték úroveň let 2007 a 2008 zdaleka nedosáhly.

Stavební spoření

Stavební spořitelny zvedají hlavu a objem sjednaných úvěrů roste. Během března svým klientům půjčily 3,64 miliardy korun, což je o 6 % více než ve stejném období loňského roku. Z celkové sumy 3,64 mld. Kč největší podíl (57 %) tvoří úvěry Českomoravské stavební spořitelny (2,09 mld. Kč). Druhé místo tentokrát vybojovala Raiffeisen stavební spořitelna (0,68 mld. Kč) následovaná Stavební spořitelnou ČS (0,53 mld. Kč), Modrou pyramidou (0,27 mld. Kč) a Wüstenrot stavební spořitelnou (0,07 mld. Kč). V součtu od začátku roku stavební spořitelny svým klientům již půjčily 9,8 miliardy korun.

Bankám i stavebním spořitelnám se v letošním roce daří. Během prvního čtvrtletí celkový objem poskytnutých úvěrů dosahuje bezmála 40 miliard.

» Ing. Libor Ostatek

Proč neotevírat stavební spoření univerzálním bankám?

Objem sjednaných úvěrů ze stavebního spoření po třech letech roste. Pozici stavebních spořitelů však bez ustání oslabuje nekončící diskuse o dalších úpravách podmínek fungování stavebního spoření a jeho otevření univerzálním bankám. Přitom role autonomních stavebních spořitelů je v celém systému financování bydlení nezastupitelná a pomáhá vyrovnávat cykly typické pro trh hypoték.

Stavební spořitelny během prvních tří měsíců letošního roku půjčily svým klientům 9,8 miliardy korun, což je o 6 % více než ve stejném období loňského roku a o 10 % než v roce 2011. Z výsledků je patrné, že se stavební spořitelny v novém prostředí extrémně levných hypoték naučily „žít“ mají klienty čím zaujmout. Co je však v současnosti největším problémem stavebního spoření, jsou nekončící diskuse o dalších úpravách legislativních podmínek fungování sektoru stavebního spoření, které vnášejí do celého systému nejistotu. Přitom pro stavební spoření, jakožto dlouhodobý finanční produkt, je důvěryhodnost klíčová.

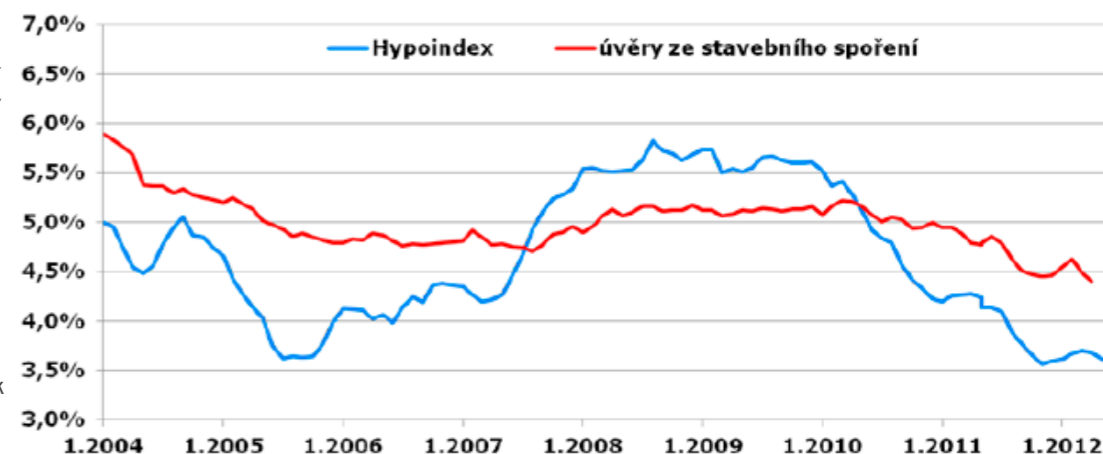
V průběhu května nebo června by měl jít do druhého čtení návrh zákona o stavebních spořitelnách, který ve stávajícím znění přináší tři důležité změny:

- zavádí pro všechny účastníky povinnost prokázat účelové použití státní podpory
- rozšiřuje možnost účelového použití úspor o převod na doplňkové penzijní spoření
- navrhuje rozšířit stavební spoření i do běžných bank

Z našeho pohledu první dvě úpravy dokážou stavební spořitelny absorbovat bez větších poříží a rozšíření účelovosti je podle našeho názoru krok dobrým směrem. Dlouhodobě však vnímáme jako rizikový návrh na otevření systému stavebního spoření univerzálním bankám.

Stavební spoření – štít proti turbulencím

Role stavebních spořitelů je v systému financování bydlení nezastupitelná. Stavební spoření na trhu financování bydlení plní roli zásobníku likvidity, který se osvědčil především v letech hypoteční krize, kdy banky výrazně zpřísnilly parametry poskytování hypotečních úvěrů a některé segmenty klientů prakticky přestaly financovat. Na rozdíl od hypotečních bank stavební spořitelny dál pokračovaly v poskytování úvěrů a parametry úvěrů nijak zásadně neupravovaly. Jejich tržní podíl na celkovém objemu sjednaných úvěrů dosáhl v roce 2009 více než 46 procent. Jen pro úplnost: v tuto chvíli úvěry ze stavebního spoření tvoří zhruba



Zdroj: Ministerstvo financí ČR, ČNB, www.hypoindex.cz

jednu čtvrtinu sjednaných úvěrů na bydlení.

Za kolik půjčují stavební spořitelny?

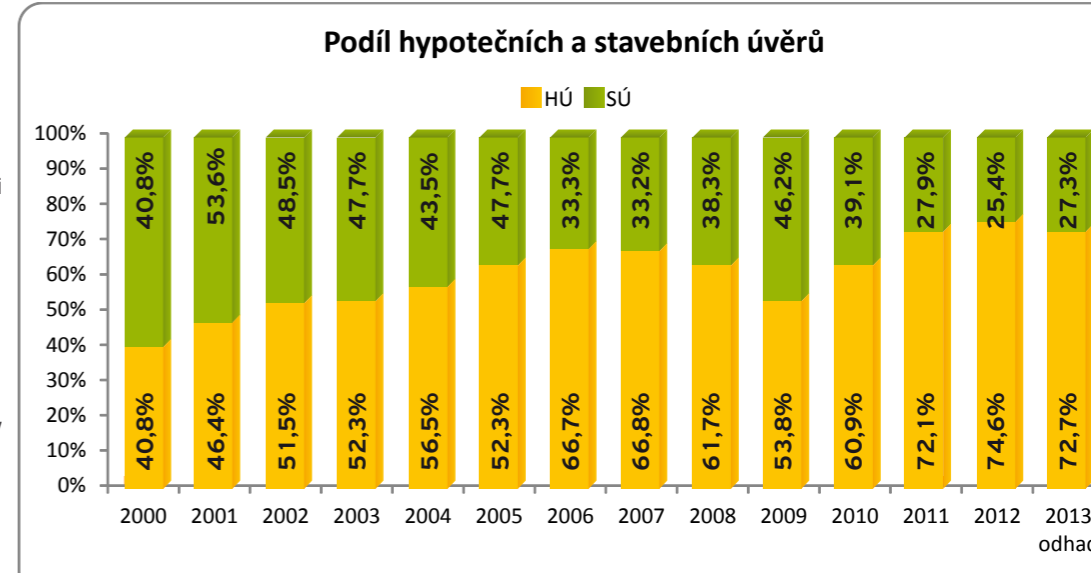
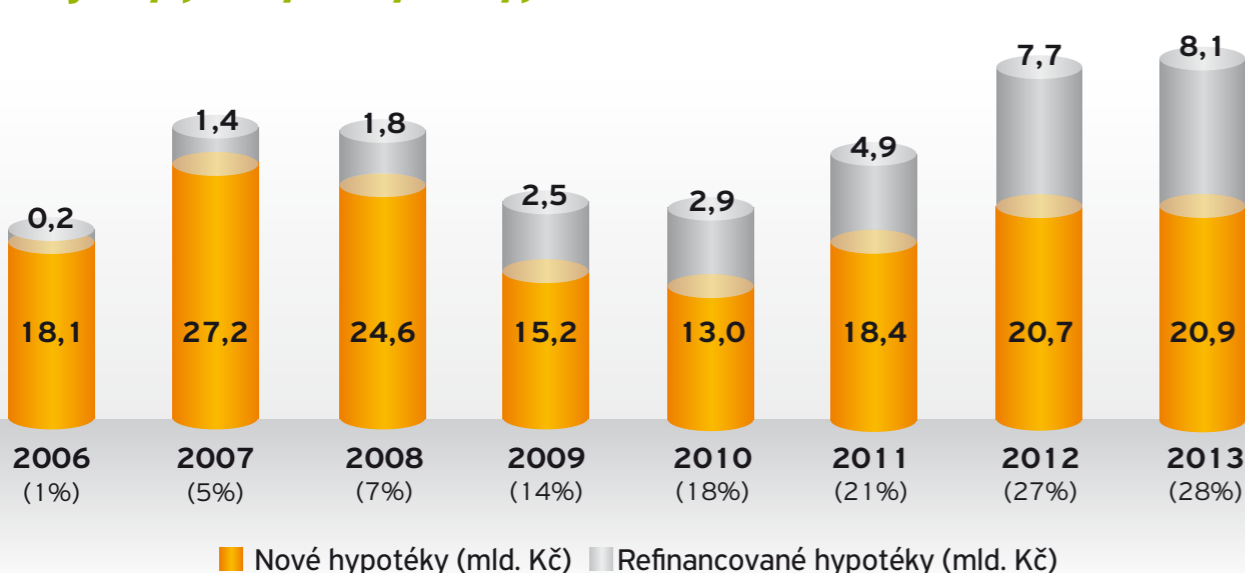
Klienti stavebních spořitelů mají zákonem garantováno, že rozdíl mezi úrokem z vkladů a úvěrů nesmí přesáhnout 3 procentní body. Navíc v každé smlouvě musí být uvedena úroková sazba pro úročení vkladů, ale je zde uvedena i úroková sazba, za jakou si bude moci klient v budoucnu (po splnění podmínek poskytnutí úvěru) půjčit. Jedná se tedy o dlouhodobý produkt, financovaných z vlastních zdrojů s jasně danými pravidly stanovování ceny, díky kterému stavební spoření vykazuje mnohem menší volatilitu úrokových sazeb, než oblast hypo-

ték. Průměrnou výší úrokových sazeb poskytnutých hypoték (ukazatel Hypoindex) a úrokových sazeb úvěrů ze stavebního spoření ilustruje vrchní graf.

Dosavadní koexistence odděleně působících hypotečních bank a licencovaných stavebních spořitelů vykazuje, jak bylo uvedeno výše, mnohem větší odolnost proti turbulencím a vnějším negativním vlivům. Otevření stavebního spoření univerzálním bankám by podle našeho názoru mohlo znamenat prolnutí kontur obou systémů a oslabení pozice stavebního spoření jako stabilizátoru trhu, nebo dokonce jeho zánik. Z výše uvedených důvodů podporujeme zachování stávajícího způsobu autonomního fungování hypotečního byznysu a sektoru stavebního spoření.

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

Objemy poskytnutých hypoték očištěné o refinancování (1.Q)



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.