



**Informace, bez nichž
se makléř neobejde:
Aktuální způsoby
financování bydlení**

více na straně 4 a 5

Rychlý přehled



DUBEN - KVĚTEN

2014

ÚROKOVÉ SAZBY

HYPOTÉK

70% LTV: ↘ 2,82%

85% LTV: ↘ 2,96%

100% LTV: ↘ 4,16%

INDEX NÁVRATNOSTI

BYDLENÍ: 4,50 ROKU

VÝVOJ CEN BYTŮ

Byty 1+1: 2,84%

Byty 2+1: 0,56%

Byty 3+1: 3,64%

zdroj: realitycechy.cz, golemfinance.cz

Volnočasové aktivity v moderních projektech lákají více zákazníků

Hřiště na plážový volejbal, multikino, cvičební stroje nebo horolezecká stěna – úspěch developerských projektů už zdaleka nestojí pouze na bytech, stále větší podíl na prodejnosti mají inovativní nápady, které jdou vstříc přáním zákazníků. Trendem je nabídnout „něco víc.“

Více čtěte na str. 6

Jak při prodeji nemovitosti postupovat co neefektivněji?

Prodej nemovitosti se může jevit jako snadná záležitost. Začíná podáním inzerátu, pokračuje několika prohlídkami a brzy končí podpisem smlouvy. V praxi to ovšem chodí jinak. Na trhu se nabízejí tisíce nemovitostí, mezi kterými zájemci vybírají. A pro laika není jednoduché prodej zvládnout.

Více čtěte na str. 8

Hypotéky mají letos opět nakročeno ke 150 miliardám

Banky v březnu poskytly 8270 hypoték v celkové hodnotě 13,8 miliardy korun. V součtu s předchozími dvěma měsíci suma sjednaných hypoték dosahuje za 1. čtvrtletí 30,3 miliard korun, čímž banky překonaly dosavadní prvkvartální maximum a opět mají nakročeno k rekordním objemům. Hypoteční trh je v nebyvalé kondici. Tuzemské banky během března sjednaly 8270 hypoték v celkové hodnotě 13,8 miliardy korun.

Více čtěte na str. 13

HYPOTÉKY BEZ STAROSTÍ

- Porovnání 14 bank a 4 stavebních spořitelén.
- Doporučení 3 nejvhodnějších řešení.
- Zpracování podkladů ke schválení úvěru.
- Asistence po celou dobu splácení. **Vše bezplatně**



GOLEMFINANCE

Služby hypotečního makléře

www.golemfinance.cz

názor...

Podporují radnice raději lokální prodejce v centrech měst, nebo obchodní střediska?

Nová výstavba se stala lákadlem nejen pro spotřebitele, ale také mnohdy pro zastupitele schvalující územní plány. Je to ovšem ve prospěch zákazníků, nebo spíše investorů? Podíváme-li se na města - např. Brno, Olomouc či Ostrava - zjistíme, že již při první procházce centrem nalezneme desítky volných obchodů. Není to ani tak dávno, co právě tyto plochy patřily k nejpoptávanějším. Vždyť již ve středověku platilo, že se nejlépe obchoduje na hlavní třídě. Jenomže nepřestěhovala se nám centra měst spíše na jejich okraje?

V centru Ostravy bylo ještě před pěti lety téměř nemyslitelné najít volný komerční prostor. Nájem byly sice vysoké, ale své klienty si dané objekty našly. Teď nepomůže ani nízká cena. Spousta výloh proto zeje prázdnotou a domy začínají chátrat. A podobné to začíná být i v Olomouci. Důvod? Nově otevřená nákupní centra situovaná v těsné



blízkosti historického středu města. V jiných evropských městech je ovšem situace opačná. Radnice usilují o co nejlepší stav nemovitosti a jsou si moc dobře vědomy toho, že se domy bez nájemníků samy udržovat nemohou. Jednoho dne se totiž může stát, že se centra vyliční nejen od rezidentů, ale také turistů. Komu by se potom chtělo financovat opadané omítky a prohnát okna? Přitom by stačilo tak málo - plánovat nová nákupní střediska tak, aby nebyla ohrožena poptávka po komerčních plochách v historických centrech měst.

» Lucie Mazáčová

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



www.realitycechy.cz/magazin

realityčechy

» REALITNÍ POSTŘEH

Milan Vrbík (Finezza reality)

„Prodej nemovitosti trvá v České republice průměrně asi pět měsíců.“

napsali o nás...

Byt v Praze? Hypotéky i ceny jsou tu nejvyšší

TÝDENÍK 5+2 / KRÁCENO / 3. 4. 2014

„Třebaže jsou v Praze nejvyšší průměrné mzdy, jsou tu i nejdražší byty. Z prostého po-

rovnání příjmů a cen nemovitostí v jednotlivých krajích vychází, že v Praze je vlastní bydlení zdaleka nejhůře dostupné,“ potvrzuje Michal Pich z realitního serveru realitycechy.cz.



z obsahu

STRANA 4 - 5

Informace, bez nichž se makléř neobejde: Aktuální způsoby financování bydlení

STRANA 6

Volnočasové aktivity v moderních projektech lákají více zákazníků

STRANA 7

Brno: Jak vypadá současná poptávka po nemovitostech?

STRANA 9

Mladí Poláci si mnou ruce. Stát jim přispívá na vlastní bydlení

STRANA 10

David Vašíček: Mám rád cesty s baťohem do různých částí světa.

STRANA 12

Levné hypotéky usnadňují pořízení bydlení. Výjimkou je Praha

STRANA 13

Hypotéky mají letos opět nakročeno ke 150 miliardám

STRANA 14

Orná půda – rostoucí bohatství



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.

Informace, bez nichž se makléř neobejde: Aktuální způsoby financování bydlení

Podle Drahomíry Dubské z Českého statistického úřadu (ČSÚ) se financování úvěrem stalo vzhledem k cenám bytů a ke koupěschopné poptávce obyvatel České republiky hlavním zdrojem pro pořízení vlastního bydlení. Věřiteli bývají 1) banky se svými hypotečními úvěry, 2) stavební spořitelny poskytující řádné úvěry ze stavebního spoření a překlenovací úvěry, 3) nebankovní instituce, od nichž je možné získat spotřebitelské úvěry na pořízení nemovitostí. Kromě těchto institucí nabízí stát zvýhodněné úvěry.

Hypoteční úvěr na několik způsobů

V případě, že zájemce o osobní bydlení nemá dostatek vlastních finančních prostředků, aby koupil realitu „za hotové“, je zde např. hypoteční úvěr, který se využívá nejen při koupi, ale také při výstavbě, opravě, modernizaci nebo při vypořádání majetkových poměrů (př. rozvod, dědictví).

Zákon o dluhopisech č. 190/2004 Sb., který byl novelizován k 1. 1. 2014, definuje hypoteční úvěr takto: „Hypoteční úvěr je úvěr, jehož splacení včetně příslušenství je zajištěno zástavním právem k nemovité věci, když pohledávka z úvěru nepřevyšuje dvojnásobek zástavní hodnoty zastavené nemovité věci. Úvěr se považuje za hypoteční úvěr dnem vzniku právních účinků zástavního práva.“

Hypoteční banky nabízejí účelově vázané hypotéky (k pořízení nemovitosti) a tzv. americké hypotéky, u nichž banka nezkoumá účel, jsou tzv. na cokoli. Předkládají se u nich údaje o nemovitosti, jež představuje zástavu, a informace týkající se příjmů klienta.

Hypotéka bez dokládání příjmů je určena primárně podnikatelům, kteří nemohou žádat o standardní hypotéku, kde se dokládá příjem. Bankovní instituce schvaluje úvěr na základě čestného prohlášení žadatele, který svým podpisem stvrzuje, že je schopen úvěr splácet.

Předhypotečním úvěrem se financuje koupě nemovitostí, u nichž se nedá využít zástavní právo, tzn. nejčastěji u družstevních, obecních nebo státních bytů, v případě dražby či výstavby rodinného domu. Do max. dvou let od podpisu smlouvy o předhypotečním úvěru je žadatel povinen doložit údaje vhodného objektu, na který se provede zástava. V momentě, kdy se tak stane, zaniká předhypoteční úvěr a začíná anuitní splácení hypotéky. Během tohoto období (max. dva roky) hraadí klient většinou jen úroky.

Žádat o hypoteční úvěr může osoba způsobilá k právním úkonům, a to bez ohledu na občanství. Cizinci ovšem musí mít dlouhodobý nebo trvalý pobyt v ČR. Banka u klienta hodnotí jeho schopnost splácet úvěr. S tím souvisí prokazování dostatečné výše příjmů ze závislé činnosti, podnikání, nájemného nebo jiných zdrojů (př. invalidní důchod, rodičovský příspěvek).

Úvěr ze stavebního spoření, nebo překlenovací úvěr?

Úvěr ze stavebního spoření - pro přidělení cílové částky je nutné splnit tři základní podmínky, kterými jsou: min. doba spoření představuje dva roky (existují i kratší/delší lhůty), min. naspořené finance jsou ve výši 40 % z cílové částky (na trhu se objevují i jiné hodnoty: 30 % nebo 50 % z cílové sumy), hodnotí se číslo smlouvy o stavebním spoření, jež musí mít požadovanou hodnotu (tu určuje stavební spořitelna; záleží na výši a pravidelnosti vkladu, době spoření, zvoleném tarifu).

O překlenovací úvěr žádá klient, pokud nespĺňuje podmínky pro klasický úvěr ze stavebního spoření. Jeho nevýhodou je fakt, že po dobu překlenovacího úvěru klient platí pouze úroky, a to z celé jistiny (ačkoli stavební spořitelně poskytuje své prostředky). V okamžiku, kdy má zájemce nárok na řádný úvěr, překlenovací úvěr je převeden na zmíněný řádný úvěr ze stavebního spoření.

Nejen uzavření smlouvy, ale i vyřízení úvěru si zájemce musí zaplatit. Většina spořitelen má poplatek nastaven na 1 % z cílové částky.

Financování jinak

Na trhu jsou i nebankovní instituce, které nabízejí podporu při financování vlastního bydlení. Zajímavý je např. program Mladá rodina, jenž je přizpůsoben potřebám mladých lidí. Domy jsou financovány s mlou (i s nulovou) hotovostí klienta, koupě pozemku se dá v rámci tohoto programu také vyřešit úvěrem. Podstatu financování zde tvoří nízká splátka, jež nepřesahuje 40 % příjmu rodiny.

K dispozici je krátkodobá překlenovací půjčka s 0% úrokem (RPSN 0 %). Ta je určena k překonání financování hypotékou tam, kde banky běžně žádají hotovost klienta.

Tento program využívá i podporu státu v podobě Zelené úsporám nebo příspěvku na fotovoltaická zařízení.

„Podstatou je nízká splátka. Věnovali jsme tomuto úkolu mnoho energie, proto se nám podařilo splátku za kompletní dům 4+1 dostat i pod 5 600 Kč měsíčně. Splátku za základní modul rostoucího domu pak pod 6 500 Kč měsíčně. Věříme, že nízká splátka je

klíčem k dobrému bydlení mladých lidí. Zároveň jsme se snažili celkovou cenu, včetně pozemku, udržet pod hranici běžného nájemného. Zaplacení hypotéky vlastního domu považujeme za nejvýhodnější způsob důchodového spoření,“ dodává Pavel Fryček, garant programu Mladá rodina.

Stát podporuje bydlení hned několika formami

I stát přispívá na bydlení, konkrétně potom Ministerstvo pro místní rozvoj (MMR). Co se týká dotace z programu Podpora bydlení pro rok 2014, zájemci mohli předkládat žádosti od 2. prosince 2013 až do 17. února 2014. Finance jsou určeny na regeneraci panelových sídlišť, výstavbu technické infrastruktury, výstavbu podporovaných bytů a opravy domovních olověných rozvodů.

Další z nabízených možností jsou úvěry Státního fondu rozvoje bydlení (SFRB), který byl zřízen v roce 2000. Jednotlivé programy mají podle ministerstva sloužit preventivně, motivačně a z pohledu veřejných financí i maximálně efektivně. V nabídce SFRB jsou: Úvěr 150, Program Jessica, Úvěry na výstavbu nájemních bytů, Úvěry na opravy a modernizaci domů, Záruky za splácení úvěrů na výstavbu nájemních bytů, Úvěry na modernizaci bytů pro obce.

téma měsíce

» Hana Muchová

”

I stát přispívá na bydlení, konkrétně potom Ministerstvo pro místní rozvoj (MMR). Co se týká dotace z programu Podpora bydlení pro rok 2014, zájemci mohli předkládat žádosti od 2. prosince 2013 až do 17. února 2014.



Hypoteční banky nabízejí účelově vázané hypotéky (k pořízení nemovitosti) a tzv. americké hypotéky, u nichž banka nezkoumá účel, jsou tzv. na cokoli. Foto redakce

Volnočasové aktivity v moderních projektech lákají více zákazníků

DEVELOPMENT

Hřiště na plážový volejbal, multikino, cvičební stroje nebo horolezecká stěna – úspěch developerských projektů už zdaleka nestojí pouze na bytech, stále větší podíl na prodejnosti mají inovativní nápady, které jdou vstříc přáním zákazníků. Trendem je nabídnout „něco víc.“

Především mladé páry a rodiny s dětmi, které patří k nejsilnějším klientským skupinám developerů, možnosti volnočasových aktivit velmi oceňují. Nová cyklostezka, kurt na beach volejbal, minigolf a dvě dětská hřiště přilákaly mnoho nynějších rezidentů Kejšova Parku. V prostorech podzemních garáží je navíc k dispozici dvanáctimístné 3D kino s dětským koutkem a malým barem.

„Dětská hřiště už bere většina developerů jako standard. Tím ale aktivity v tomto směru končí. Investice takového typu do volnočasových aktivit, jaké byly realizovány v Kejšově Parku nebo které plánujeme v Nových Chabrech, jsou zatím mezi developery ojedinělé,“ míní Jan Kalaš, obchodní ředitel společnosti Star Group.

Nápady, které ve svých projektech může developer uskutečnit, mají své hranice – v počátečních investicích, ale především v těch udržovacích, které dlouhodobě přebírají klienti. Zatímco za plavecký bazén by měsíčně dopláceli stovky korun, provoz dětského hřiště nebo minigolfu je nestojí ani korunu.

„V Kejšově Parku se o sportoviště stará správcovská firma, která zde zajišťuje kompletní ostrahu. Na minimalizaci těchto nákladů bylo myšleno již při výstavbě, údržba tak nyní naše klienty prakticky nezatažuje. Beachvolejbalové

hřiště vyžaduje občasnou úpravu a čištění písku, dětské a golfové hřiště je naprosto bezúdržbové,“ popsal Jan Kalaš.

Podobné společné prostory pro všechny rezidenty chystá developer také v dalším svém projektu Nové Chabry. Po úspěchu v Kejšově Parku i zde vznikne nová cyklostezka pro cyklisty, bruslaře, ale i na pěší procházky. Podél cyklostezky developer umístí oddechové a sportovní zóny pro všechny generace, od dětských hřišť přes různé prolézačky až po cvičební stroje pro seniory. Místem odpočinku pak bude menší komerční centrum s obchůdky, restaurací a dalšími službami. Projekt, u kterého se podařilo nabídnout komfortní bydlení se sportovními vyžitími za nízkonákladovou cenu, byl ještě „na papíře“ prodán více než z poloviny.

Trend posledních let bude podle Jana Kalaše v budoucnu určitě ještě výraznější, a to především u větších projektů, v nichž se nadstandardní investice snáze rozpustí v nákladech. Naopak malé projekty do 100 bytů nemají šanci takové investice pokrýt, ačkoli pro developera takové zpestření znamená konkurenční výhodu a přispěje k budoucí spokojenosti klientů.

„Inovativní prvky využívají především nejmenší obyvatelé – děti, jejich maminky a tatínkové. Těžko můžete v projektu vybudovat deset tenisových kurtů nebo fotbalové hřiště, ale snažíme se přinášet podobná místa pro různé aktivity alespoň v menším měřítku. Takové možnosti pak využívají opravdu všechny generace,“ uzavřel Jan Kalaš.

» Lucie Mazáčová



Dětská hřiště už bere většina developerů jako standard. Tím ale aktivity v tomto směru končí. Foto redakce

Praha: Vzrostl zájem o nové byty

DEVELOPMENT

Na konci roku 2011 nabízel developerský trh 8 190 nových bytů, v roce 2012 klesla nabídka o 18 %, konkrétně na 6 708. V tomto období se v Praze prodalo 4 720 bytů, v roce 2013 jich bylo 4 972, tzn. nárůst prodeje nemovitostí o 5 %. Jak si stojí developerský trh hlavního města ČR letos?

Prodej v prvním čtvrtletí roku 2014 pokračoval ve stylu, který je naznačen výše – to znamená, že se zájem o byty držel stále na vysoké úrovni. Během těchto tří měsíců bylo prodáno 1 350 nových bytů. Oproti stejnému období minulého roku to znamená nárůst 3 % (konkrétně 1 315 bytů). Na tento trend upozornily společnosti Trigema, Ekospol a Skanska Reality, které vytvořily společnou analýzu. Jaké informace vyplynuly z tohoto průzkumu trhu?

Pražští developeri nabízejí 6 450 bytů – z toho volných je 6 000 a zbylých 450 patří k rezervovaným/

blokováným/poptaným. Díky projektům, jež jsou nově dokončeny, se nepatrně rozšířila skupina dostupných dokončených bytů na 2 636 a skupina tzv. ležáků (dostupné, dokončené více než 24 měsíců) na 1 111 bytů.

Díky novému občanskému zákoníku (NOZ) klesne cena nemovitostí

Marcel Soural, předseda představenstva společnosti Trigema, předpokládá, že by se po aplikaci NOZ do ceníků developerských projektů měla snížit průměrná cena. Své tvrzení odůvodňuje zvýšením podlahové plochy bytů díky zahrnutí sklepa a plochy pod nosnými konstrukcemi. „Bohužel se tak děje maximálně u třetiny projektů na trhu, a tak si budeme muset na snížení průměrných cen na celém trhu ještě počkat,“ dodává Soural.

Průměrná cena se na trhu lehce zvýšila (o 0,2 %), usadila se na 61 430 Kč za metr čtverečný. Důvodem může být postupné zvyšování absolutní ceny bytů, započítávání zvýšené sazby DPH na pozemky (cca 2 %), možné dlouhodobé vydávání podlahové plochy bytu za obytnou nebo již zmíněný pomalý převod výměr odpovídajících platným předpisům.

Jediná skupina bytů, u nichž byl zaznamenán vliv NOZ, jsou nemovitosti v devíti středně velkých až velkých projektech, které jsou nově v prodeji. Průměrná cena se u nich (990 bytů) snížila o 5,5 %, konkrétně na 54 400 Kč za metr čtverečný (srovnáno s nově prodávanými byty v posledním čtvrtletí loňského roku).

Díky stále se snižující úrokové sazbě hypoték, postupnému oživování ekonomiky a snaze developerů uvádět na trh byty dle přání a požadavků zájemců o nemovitost, se potvrzují prognózy z konce roku 2013. Ty odhadovaly prodej pohybující se na hranici 5 000 bytů.

» Hana Muchová

Brno: Jak vypadá současná poptávka po nemovitostech?



Lidé mají stále zájem o malé byty. Kategorie 1+kk se dá dnes koupit např. na Lesné pod 1 mil. korun. Foto redakce

Ačkoli se čekalo, že se začátkem roku realitní trh zbrzdí, zájem o nemovitosti pokračuje. Jsou za tím nejen levné hypotéky a příznivé ceny, ale také rozvoj města, díky čemuž vznikají nová pracovní místa. Tito lidé shání bydlení stejně jako např. studenti. Zajímalo nás, jak vypadal brněnský trh během prvního čtvrtletí letošního roku.

TRH

Začneme-li u nájmu bytů, poptávka po nich přetrvává. U kategorií 1+kk až 2+1 se ceny drží na stejné úrovni, začínají na 6 500 Kč/měsíc (vč. inkasa). U větších bytů (3+1, popř. ještě větší objekty) bylo zaznamenáno mírné snížení, konkrétně na 9 000 Kč/měsíc (bez inkasa). Pokles cen eviduje realitní kancelář Matras & Matras reality i u luxusních nemovitostí. To se však netýká staveb v oblíbených lokalitách.

Kolik stojí malý byt a kolik ten velký?

Lidé mají stále zájem o malé byty. Kategorie 1+kk se dá dnes koupit např. na Lesné pod 1 mil. korun. Cihlové byty jsou nejoblíbenější v typologii 2+kk

a 2+1, cenově se dají v dobrých lokalitách pořídit kolem 2,2 mil. korun. Menší zájem je však projevován o byty 3+1 v panelové výstavbě v cenách nad 2 mil. korun. Na druhou stranu klienti chtějí panelákové byty 4+1, a to v hodnotě 2 - 2,3 mil. korun.

U velkých bytů (mezi 80 a 100 metry čtverečnými) je zájem o ty v lepší lokalitě, navíc klienti požadují balkon či terasu. Tyto kategorie se pohybují v cenovém rozpětí od 3,2 do 4 mil. korun, záleží na umístění.

Co se týká nové výstavby, zde je vzhledem k ceně většinou menší zájem - v porovnání s minulostí. Developeri často neprodávají ve fázi projektu, ale stále častěji až po kolaudaci bytových domů.

Žádané jsou rodinné domy

„Nežádanější jsou v Brně rodinné domy do 3,8 mil. korun o dispozici min. 4+1 se zahradou.

Pokles zájmu je vidět u staveb z 90. let bez rekonstrukce. Důvod představují další investice do těchto staveb, přičemž stávající objekty v nabídce jsou navíc mírně nadhodnoceny. V okolí Brna jsou nejžádanější domy do 10 let stáří v ceně do 3,6 mil. korun či domy hned obyvatelné, se zahrádkou okolo 300 - 400 metrů čtverečných, do 2,5 mil. korun,“ uvádí Tomáš Matras, jednatel realitní kanceláře Matras & Matras reality.

Z luxusních nemovitostí je nejvyšší poptávka po stavebách v lokalitě Masarykova čtvrt a Černá Pole. Z dat zmíněné realitní kanceláře vyplynulo, že se snížil zájem o bydlení v satelitech.

„Nízké úrokové sazby obecně generují silnější poptávku, nicméně se příliš nepotkávají s nabídkou současných nemovitostí. U předražených cen realit očekáváme pokles cen na takovou úroveň, kdy se nabídka setká s poptávkou. U dobře nastavených cen staveb dochází k rezervaci a následnému prodeji do 15 - 30 dnů, a to díky silné poptávce v přiměřených cenách,“ uzavírá hodnocení brněnského trhu s nemovitostmi Tomáš Matras.

» Hana Muchová

REALITNÍ
PORADNA

Jak při prodeji nemovitosti postupovat co nejefektivněji?

Prodej nemovitosti se může jevit jako snadná záležitost. Začíná podáním inzerátu, pokračuje několika prohlídkami a brzy končí podpisem smlouvy. V praxi to ovšem chodí jinak. Na trhu se nabízejí tisíce nemovitostí, mezi kterými zájemci vybírají. A pro laika není jednoduché prodej zvládnout.

„Spočívá v řadě dílčích kroků, které se nesmí podcenit, aby byl v závěru celý proces korunován úspěchem. Je potřeba správně stanovit tržní cenu prodávané nemovitosti, dobře připravit nabídku a prezentaci včetně co nejlepšího nafocení, inzerovat ve vhodné podobě a na správných místech hlavně na internetu a v neposlední řadě obstarat všechny prohlídky se zájemci. A pokud s některým dojde na sepsání kupní smlouvy, je nutné zvládnout všechny odborné, finanční a právní záležitosti související s prodejem. Proto by jako vůbec první krok měl prodávající zvážit pomoc realitního odborníka. Profesionální makléř totiž sám obstará většinu potřebné práce a klientovi vždy dobře poradí,“ říká Martin Němeček, předseda představenstva Realitní společnosti České spořitelny.

Důkladný a pečlivý výběr makléře je vždy namístě. Hned na začátku se doporučuje oslovit více realitních kanceláří, domluvit si s nimi nezávaznou osobní schůzku a na základě té se dále rozhodovat. „V průběhu setkání by měly realitní kanceláře klientovi sdělit, jakým způsobem pracují, co vše nabízejí za služby, zda pomohou s odhadem ceny a zda se postarají o individuální vyhotovení kupních smluv a vklad na katastr nemovitostí. Klient by si měl také ověřit, jestli jsou všechny tyto služby zahrnuté v provizi,“ radí Miroslav Kovář z RSČS/Fresh Reality.

Zprostředkování prodeje nemovitosti je pak dobré svěřit jednomu makléři, který se o ni bude aktivně starat. „Při volbě vhodného makléře se řiďte i vlastními pocity a sympatiemi. Stejně jako makléř působí na vás, bude pravděpodobně působit i na zájemce. Na internetu dále ověřte, kolik má makléř nabídek a v jaké lokalitě působí. Průměrně by měl disponovat asi třiceti nabídkami a soustředit se pouze na určitou část obce a její okolí. Zvyšuje se tak pravděpodobnost, že má již poptávající z jiných nemovitostí v oblasti. Radil bych také ověřit, zda makléř dokáže pomoci kupujícímu se zajištěním financování,“ doporučuje Miroslav Kovář.

Prodáváte nemovitost? Využijte home staging!

Home staging vznikl v USA v 80. letech minulého století. Díky svému kladnému vlivu na prodej/pronájem bytu (domu či komerčního prostoru) si získal velkou oblibu po celém světě. Majitelé využívají této profesionální přípravy interiéru před prezentací nemovitosti na realitním trhu. Co vám tato služba přinese?

Realitní trh je plný nabídek nemovitostí, proto je složité přesvědčit kupujícího, že právě ta vaše realita pro něj představuje pravou volbu. Home staging si klade za cíl oslovit co nejvíce zájemců, spočívá v naaranžování stávajícího vybavení tak, aby byly zvládnouté stránky nemovitosti a interiéru působily na návštěvníky co nejlepším dojmem. O to se postará designér, jenž se podívá na nabízený byt (nebo dům) a doporučí změny, které pomohou najít kupujícího v kratší době a navíc mnohdy vedou i k získání vyšší částky z prodeje.

„Prodej nemovitosti trvá v České republice průměrně asi pět měsíců. Podle statistik se v zahraničí při prodeji objektu (za využití metody home staging) cena reality zvyšuje až o 6,9 % a prodejní doba se zkracuje téměř o pětinu,“ uvádí Milan Vrbík, ředitel brněnské franšizové pobočky RSČS/Finezza reality.

Co vás čeká, když se pro home staging rozhodnete? Konzultace s designérem trvají kolem dvou hodin, během nichž si obě strany ujasní priority; samotné úpravy potom zaberou několik hodin. První, co

Svou roli při výběru hraje i výše provize. Neměla by ovšem sloužit jako jediné vodítko při rozhodování, které realitní kanceláři nemovitost svěří. Rozhodně zde neplatí rovnice, že nejdražší znamená nejlepší. A nevyplácí se ani výrazně šetřit. „Na provizi je nutné nahlížet jako na investici, která se vrátí v podobě bezproblémového průběhu prodeje, úspory času i starostí a v podobě výsledné vyšší prodejní ceny nemovitosti. Prodej nemovitosti většinou není krátkodobou záležitostí. Najít toho správného kupce může trvat i měsíce. A i pak zabere další jeden až dva měsíce dokončení převodu peněz,“ upozorňuje Miroslav Kovář. Pokud je nutné proces prodeje uspišit, musí se tomu přizpůsobit výše prodejní ceny.

Důležitá je podoba nabídky, jak bude nemovitost prezentována. V případě nejmuži realitní kanceláře ji kompletně připraví makléř. „Fotografie domu nebo bytu musí být perfektní. Vyplatí se proto věnovat pár desítek minut úklidu a aranžování jednotlivých pokojů. Pro zkušeného makléře by úprava místností ani fotografování nemělo představovat žádný problém. Ne každý makléř ale dbá na aktuálnost fotografií. Ty by měly reflektovat roční období, ve kterém je nabídka vystavena. V popisu nemovitosti určitě nesmí chybět její výhody, například zdůraznění klidné lokality, orientace do světových stran nebo kompletní občanské vybavenosti,“ radí Miroslav Kovář.

Makléř rovněž zhodnotí, zda je vhodné umístit na nemovitost reklamní plachtu nebo poutač vystupující do ulice kvůli oslovení kolemjdoucích, kteří třeba nesledují internetové realitní servery. Dále také rozhodne, na které realitní servery bude nabídku exportovat. „Je dobré se informovat, jestli realitní kancelář své nabídky upřednostňuje jejich pořadí v nabídce mezi všemi nemovitostmi. Případně jak často to dělá,“ doplňuje Miroslav Kovář. Při rozhodování je potřeba posoudit i všechny další marketingové možnosti, kterými realitní kancelář disponuje a díky kterým tedy může nemovitost prodat. Například zda vydává vlastní tištěný časopis s nabídkami. » Lucie Mazáčková

po vás bude home stager chtít, jsou amatérské fotografie nabízeného objektu. Je to z toho důvodu, aby si udělal lepší představu. Navržené změny můžete realizovat sami, nebo využijte služby zmíněného designéra.

Home stager využívá především vybavení, které je v domácnosti k dispozici. Nemusíte tedy investovat prostředky do rekonstrukcí, kupovat nábytek apod. Celý prostor bude naaranžován tak, aby co nejvíce zdůraznil svoji funkčnost. Osobní pocit kupujícího často rozhoduje při pořizování nemovitosti, proto je vhodné tato vylepšení zachovat i v době samotných prohlídek zájemců.

Finální podoba interiéru působí neutrálně - nepromítá se zde vkus současného majitele, tzn. váš, prostor však není sterilní a studený. K tomu se používají např. živé květiny, knihy, koberce nebo záclony. Žádanou vzdušnost a světlo prodávaného objektu zajistí správná kombinace barev. Vhodné jsou neutrální a pastelové tóny, přičemž se doporučuje barevně sladit nábytek, stěny a podlahu s interiérovými doplňky (např. závěsy, ubrusy, povlečení). Nic z toho ovšem nenahradí generální úklid, včetně umytí oken a naleštění nábytku v celé nemovitosti.

Konečnou fází home stagingu představuje profesionální focení prostor. Pořízené fotografie dále slouží pro prezentaci objektu na realitním trhu. » Hana Muchová

Mladí Poláci si mnou ruce. Stát jim přispívá na vlastní bydlení

EVROPA

Začátkem roku 2014 začal v Polsku platit zákon o státní dotaci, která má podpořit mladé lidi při koupi vlastního bytu/domu. Program se jmenuje „Bydlení pro mladé“ a je připraven nejen pro rodiny, ale i jednotlivce. Jak je celý projekt koncipován?

Zájemci o tuto dotaci mohou být lidé do 35 let, kteří ještě nevládnou nemovitost. Grant státního rozpočtu představuje příspěvek na splácení úvěru. Podpisem smlouvy se zájemce zavazuje, že si pořadí vlastní bydlení - byt nebo rodinný dům. Ten má primárně uspokojit osobní potřeby kupujícího. Je však stanovena hranice pro velikost pořizované nemovitosti. Podporované bydlení nesmí přesáhnout povolený rozměr prostor, který u bytu představuje max. 75 metrů čtverečných (rodinný dům: 100 metrů čtverečných).

Účastníci programu obdrží jednorázový příspěvek na půjčku (10 % v případě jednotlivců/bezdětných párů, 15 % dostanou rodiny s min. jedním dítětem), jenž se vypočte z hodnoty metru čtverečného zvoleného bydlení. Státní podpora v rámci projektu „Bydlení pro mladé“ se může ještě zvýšit o 5 %, to se týká výhradně rodin s dětmi. Pokud se do pěti let



od koupě bytu/domu rodina rozrostne o dalšího člena (platí v případě, že rodiče počnou třetí dítě), mohou si zvolit větší nemovitost, u níž je max. rozměr obytné plochy stanoven na 85 metrů čtverečných (rodinný dům: 110 metrů čtverečných).

Smlouvy o půjčce musí splňovat několik podmínek

vyplývajících ze zákona - výše úvěru je min. 50 % z kupní ceny nemovitosti, platba probíhá v národní měně, úvěr je na min. 15 let, nabývaná nemovitost se nachází na území Polské republiky. Navíc musí být úvěr sjednán v instituci, která se účastní programu „Bydlení pro mladé“.

Jaký je zájem o tento projekt?

Celková výše grantu pro rok 2014 je 570 milionů zlotých (cca 3,7 mld. korun). Podle národní banky Bank Gospodarstwa Krajowego bylo na konci února letošního roku přijato 2 680 žádostí za téměř 60 milionů zlotých (393 milionů korun). Z toho se dvě třetiny, tzn. žádosti za 40 milionů zlotých (262 milionů korun), doručily v únoru. Za tyto dva měsíce se stihlo podepsat téměř 600 úvěrů.

Největší zájem o podporu financování vlastního bydlení projevil obyvatel Velkopolského, Mazovského a Pomoranského vojvodství. V každé z těchto oblastí bylo schváleno více než 400 žádostí; přibližně polovina akceptovaných dotací (cca 30 milionů zlotých; tzn. 196,5 milionů korun) popoutje právě do těchto tří vojvodství. Na opačné straně stojí Svato-křižské, Opolské a Podkarpatké vojvodství, kde bylo akceptováno 122 žádostí v celkové výši 2,5 milionu zlotých (16 375 000 korun). » Hana Muchová

Foto: redakce

Pozvánka na řádné výroční setkání Evropského klubu realitních kanceláří ... již 20 let na realitním trhu



setkání realitních profesionálů z celé ČR
projednání stávající situace na realitním trhu
vystoupení zahraničních hostů

Čeká nás i zábava:
degustace vína,
raut a živá hudba



Termín konání: 29.5. - 30.5. 2014

Zahájení: 12:00 hod.

Místo konání: hotel Flora, Olomouc

Jste srdečně zváni, těšíme se na Vás.

David Vašíček:

Mám rád cesty s baťohem do různých dálek světa.

David Vašíček
ALVA REAL s.r.o.

K přírodě má blízko, proto chtěl řídit zoologickou zahradu. Osud jej však zaval do světa nemovitostí, kde vybudoval vlastní realitní kancelář, v níž zastává hned několik funkcí. Nejenže firmu vede, ale i stmeluje dílčí části do komplexního celku tak, aby byl klient vždy maximálně spokojen. Proto také zavedl několik „extra služeb“, od nichž si slibuje ještě větší komfort pro klienty ALVA REAL s.r.o.

? Jak se stalo, že jste se od svého vzdávaného oboru, kterým je ekonomie a personalistika, dostal k realitám?

Tento obor má docela blízko k realitám, ale až v pozici výběru pracovníků. Studium jsem absolvoval

během mojí práce v realitách, kam jsem byl ihned po střední škole nasměrován tátou. Tento obor mu připadal zajímavý a na mě působil perspektivně. Mým velkým zájmem byla tehdy přírodověda, botanika, herpetologie. Chtěl jsem proto pracovat v ZOO a stát se jejím ředitelem. Alespoň část přání se mi podařilo splnit, ale v jiném oboru.

? Zavzpomínejte prosím na rozjezd realitní kanceláře. Co se Vám vybaví jako první?

První zkušenost byla s klientem, který chtěl přes naši kancelář uzavřít kupní smlouvu. Kupujícího měl zajištěného. V té době mi bylo 20 let a neměl jsem žádnou zkušenost s prodejem nemovitosti, ale chtěl jsem se učit. S klientem jsem se domluvil a smlouvu napsal sám s pomocí vzorů smluv. Vzpomínám si, jak jsem ležel v zákonech, studoval navazující předpisy a zjišťoval, jak se nemovitosti převádí na katastrálním úřadě. Bylo to pro mne velké dobrodružství. Klienta jsem uspokojil a nemovitost na kupujícího převedl. Pamatuji si, že ocenil moje přiznání a otevřenost s informací, že je to můj první případ. Klient mi důvěřoval a já jeho důvěru nezklamal. Vzal jsem si z tohoto příkladu ponaučení, které praktikuji a předávám dodnes všem, se kterými spolupracuji. Důležité je být otevřený a s klientem jednat o všem upřímně.

? Čeho si ceníte na svém týmu a jak se projevuje Vaše pozice „stmelovače“?

Nejvíc si cením toho, že máme tým, který se nemění, klienti jsou s každým členem spokojeni a nemáme téměř žádné reklamace služeb. To je přesně to, co jsem si předsevzal, tzn. propojení dlouhodobé práce s individuálním přístupem při školení každého makléře či pracovníka. Je to sice velmi složité, ale výsledky se dostávají v podobě spokojených klientů. Moje pozice stmelovače tedy úzce souvisí s propojováním a návazností všech součástí týmu tak, aby každý dokázal uspokojit klienta bez chyb.

? Na webových stránkách realitní kanceláře nabízíte, mimo jiné, i možnost virtuální prohlídky nemovitostí nebo letecké snímkování. Je o tyto služby zájem, a jakou výhodu v nich vidíte?

” Nejvíc si cením toho, že máme tým, který se nemění, klienti jsou s každým členem spokojeni a nemáme téměř žádné reklamace služeb. To je přesně to, co jsem si předsevzal.

O virtuální prohlídky a letecké snímkování ze strany klientů velký zájem není. Osobně ale vidím v těchto službách perspektivu a nabízím ji jako přidanou hodnotu, tzn. něco navíc pro klienta, který o to projeví zájem. Výhodou těchto služeb je kvalitnější prezentace nemovitosti, která může kupujícím ušetřit čas a prodávajícím usnadnit práci s případnou návštěvou zájemců, kteří si chtějí udělat představu o nemovitosti. Čím lépe je proto prezentována, tím rychleji nám poskytne zpětnou vazbu o prodejnosti této zakázky a úpravě správné ceny reality.

? Plánujete tyto „extra služby“ i dále rozšiřovat?

Je k tomu ještě prostor?

Ano, plánujeme rozšiřovat služby „něco navíc“ tak, abychom

mohli klientům nabídnout vždy něco dalšího a hodnotnějšího, čím můžeme pomoci při prodeji nebo koupi. Hodnotu služeb posílíme a upevníme, když budou prodávajícími i kupujícími brány jako služby s pomocí a jistotou. Proto také plánujeme zabezpečit kupujícím, bezprostředně po prodeji, nečekanou událost, která by se mohla následně objevit. Klientům rovněž zajistíme opravy závad, které se po prodeji objeví. Chceme klientům poskytnout do 1/2 roku po prodeji asistenční služby a pomoc s řešením těchto událostí. To vše plánujeme ve spolupráci s pojišťovnou na naše náklady.

? Jeden z Vašich koníčků je cestování po různých koutech světa. Přirostla Vám některá destinace k srdci?

O cestování mluvím velmi rád. Je to hlavní koníček, který mě dobývá, inspiruje a uzdravuje. Mám rád cesty s baťohem do různých dálek světa. Nejvíc mi k srdci přirostla Střední Amerika, možná proto, že jsem tam byl nejčastěji. Chybí mi zde ještě dva státy k procestování. Z tohoto světadílu bych vyzdvihl nejšťastnější stát světa - Costa Rica, kde člověk vidí přírodu jak na dlani.

? Souhlasíte s příslovím „Všude dobře, doma nejlépe.“?

Když bych věděl, jak krásné je mít dceru, začal bych s tím už dřív. Domů se budu vracet vždy, tam, kde jsme se všichni narodili, tam je přece doma a tvoří se tam rodina. Ta má mít pevný bod proto, aby se mohla vždy vrátit do bezpečí. I když se na cestách kolikrát cítím jako doma, tak místo narození všech členů rodiny je společné, a proto jej považuji za skutečný a jediný domov.

» Hana Muchová

INVESTICE

Město proti vesnici aneb nepodceňte výběr pozemku

Plánujete stavbu nemovitosti, ale nemáte vybranou lokalitu? Na otázku, jestli je lepší vesnice, nebo město, vám neodpovíme. Připravili jsme však přehled základních bodů, o nichž by měl každý člověk popřemýšlet, ideálně před samotnou koupí pozemku.

Ačkoli máme o bydlení různé představy, za obecné se dá považovat, že se starší občané poohlíží po klidnější lokalitě, která je minimálně zastavěna, ale bohatě vybavena inženýrskými sítěmi. Mladší generace upřednostňuje centrum města, které zajišťuje bohaté společenské vyžití.

Palčivým problémem při výběru lokality je nabídka pracovních míst, jež se neseťká s nabídkou stavebních pozemků. Do úvahy připadají i domy určené k demolici. Ty však jejich vlastníci nabízí za částky odpovídající novostavbám. Prakticky to znamená, že tam, kde jsou levné pozemky, není práce a naopak. S tím souvisí dojíždění nejen do zaměstnání nebo školy. Spousta obcí nemá obchod, lékaře, bankomat, kino, hospůdku. Z hlediska praktického bydlení je proto komfortnější město, kde se výše zmíněné služby nachází dokonce v nadbytku. Ve většině měst funguje hromadná doprava i v noci, což vítají obyvatelé vzdálenějších předměstí. Osoby, které prahnují po zábavě, navazování přátelství či anonymitě, se zde budou cítit skvěle.

Na druhou stranu, na vesnici je klidnější bydlení, zdravější životní prostředí jak po stránce fyzické, tak i psychické. Vyhnete se ucpaným ulicím, davům spěchajících lidí, nadměrnému hluku, zvýšenému stresu, mnohdy bezohlednému jednání, lhostejnosti atd.

Jak to vypadá s náklady na bydlení? To nám prozradil Tomáš Chrámecký z Českého statistického úřadu: „Celková výše a základní struktura výdajů domácností žijících na vesnici a ve větších městech je velmi podobná. V menších obcích domácnosti více utrácí za dopravu a potraviny, naproti tomu ve městech je největší část výdajů spojená s bydlením. Rozdílná je struktura samotných výdajů za bydlení. Na venkově, kde většina domácností bydlí ve vlastním, je výrazných 70,8 % výdajů utraceno za spotřebu energií. U domácností ve městech se 45,8 % výdajů za bydlení týká spotřeby energií a 37,7 % jde na platby za nájem.“

Pokud jste si už lokalitu vybrali, doporučujeme se informovat na územní plán a regulativy, inženýrské sítě (plochu, kapacitu, možnost připojení, popř. jestli pozemek nekřížují například dálkové telekomunikační kabely), případná ochranná či záplavová pásma.

» Hana Muchová



Levné hypotéky usnadňují pořízení bydlení. Výjimkou je Praha

HYPOTÉKY

Index úrokových sazeb hypoték klesl v dubnu o další desetinu procentního bodu na 2,82%. Ceny bytů stagnují na 1,72 milionech. Rekordně nízké sazby hypoték znamenají nižší měsíční splátku úvěru a zlevňují pořízení vlastní nemovitosti. Index dostupnosti bydlení se přiblížil k dosavadním rekordním hodnotám z května 2013. Výjimkou představuje vývoj v Praze, kde ceny bytů rychle rostou.

V dubnu hypotéky dál zlevňovaly a v březnu dosažené minimum posunuly o další desetinu procentního bodu níž (4/2014: 2,82%), což v kombinaci se stagnací průměrných cen bytů (1,72 mil. Kč) přineslo další zlepšení dostupnosti bydlení. Index dostupnosti bydlení (IDB), který vyjadřuje, jak velkou část průměrného čistého příjmu domácnosti spolknou splátka hypotéky, se v uplynulém měsíci zastavil se jen 2 desetiny procentního bodu nad historickým minimem (29,3%), kterého index dosáhl přesně před rokem.

Nižší sazby pomáhají lidem ke snížení nákladů na pořízení vlastního bydlení, anebo pomáhají dosáhnout na bydlení v lepší kvalitě, než bylo běžné v době vysokých cen a drahých hypoték. Před pěti lety, kdy jsme začali index dostupnosti bydlení publikovat dosahoval index nabídkových úrokových sazeb 5,63% a průměrná cena bytů činila 2,1 mil. Kč. Měsíční splátka této hypoté-



ky s 20letou splatností činila 14 600 Kč. Při stávajících sazbách by měsíční splátka vyšla na 11 458 Kč. Ale za stejné peníze (2,1 milionu Kč) si klient pořídí výrazně lepší bydlení, než před pěti lety, neboť průměrná cena bytů od roku 2009 klesla o bezmála 400 000 Kč.

Spolu s rekordně nízkými sazbami hypoték však naše klienty upozorňujeme na vysoké riziko opětovného růstu sazeb, což v budoucnu – po skončení doby fixace úrokové sazby – bude znamenat navýšení měsíčních splátek. Při žádosti o hypotéku je proto vždy nutné počítat s finanční rezervou.

Výše uvedené statistiky odrážejí celorepublikový průměr. Na úrovni regionů je potom patrná propast, mezi hlavním městem a zbyvajících kraji České repub-

liky. Zatímco ve většině krajů se míra zatížení rozpočtu domácností hypoteční splátkou pohybuje na zhruba 30%, což je celorepublikový průměr, v Praze index dostupnosti bydlení dosahuje více než 60%. A vlivem rychlého tempa zdražování bytů neustále roste. Tento trend považujeme za velice důležitý, neboť může předznamenávat výrazné oživení cen i v dalších regionech ČR. Zatím markantnější a více než 3 měsíce trvající růst evidujeme v Jihočeském, Plzeňském, Olomouckém, Zlínském a Ústeckém kraji. Naopak v Moravskoslezském, Královohradeckém a Libereckém kraji ceny v posledních měsících výrazně klesají.

Kromě indexů dostupnosti bydlení pravidelně publikujeme také data indexu návratnosti bydlení, který vyjadřuje, koliknásobek čistého ročního příjmu musí průměrná česká domácnost vynaložit na pořízení bytu v předem definovaném standardu. Vzhledem k tomu, že tento index přepočítává čistý příjem a průměrné ceny nemovitostí a do výpočtu nevstupují úrokové sazby hypoték, hodnota indexu klesla meziměsíčně o pouhou setinu procentního bodu na 4,50. Jinak řečeno, průměrná česká domácnost by musela na pořízení bytu v ceně 1,72 mil. Kč (průměr ČR za všechny byty) vynaložit zhruba 4,5násobek ročního příjmu. I zde však dochází k regionálními disproporcím, jak ilustruje následující graf.

Nejlepší návratnost vzhledem k místním příjmům vykazuje dlouhodobě Ústecký kraj, Moravskoslezský kraj a Vysočina, kde na pořízení průměrného bytu stačí statisticky tamním domácnostem necelé 3 roční příjmy. Na opačném konci je potom podobně jako v případě indexu dostupnosti bydlení Praha, kde tento index dosahuje hodnoty 10násobku čistého ročního příjmu.

» Libor Ostatek, Golem Finance s.r.o.

Hypotéky zlevnily o další desetinu procenta

HYPOTÉKY

Hypotéky dál zlevňují. Index nabídkových úrokových sazeb meziměsíčně klesl z 2,93% na 2,82%, jak vyplývá z aktuálních statistik společnosti GOLEM FINANCE. Úrokové sazby nikdy nebyly tak nízké. V případě 2milionové hypotéky klienti nyní zaplatí na měsíční splátce o 3000 Kč méně než před pěti roky.

Duben přinesl další snížení úrokových sazeb hypoték. Za poklesem stojí zlevnění České spořitelny, Komerční banky, Raiffeisenbank, Sberbank, UniCredit Bank a Wuestenrot hypoteční banky. Ve většině případů se snížení úrokových sazeb týkalo hypoték s 3 a 5letou fixací. Index nabídkových úrokových sazeb hypoték do 70% zástavní hodnoty nemovitosti (LTV) meziměsíčně klesl o 11 bazických bodů (bps.) na 2,82%. V porovnání se stejným obdobím loňského roku jsou sazby nyní o 2 desetiny níže. Z dlouhodobého hlediska se jedná o posunutí letošního březnového rekordu o další desetinu procentního bodu!

Výrazný propad evidujeme také v dalších kategoriích LTV. Index GOFI 85 meziměsíčně klesl o 14 bps. na 2,96% a poprvé v historii se podával pod 3procentní hranici. Nejbližší k této hranici byl index v loňském červnu, kdy jeho hodnota klesla na dosavadní minimum -3,09%. Výrazný pokles sazeb vykazují i 100procentní hypotéky. Měřeno indexem GOFI 100 tento typ hypoték meziměsíčně zlevnil o 11 bps. Aktuální hodnota

ukazatele činí 4,16% a rovněž se jedná o rekordní hodnotu a pokoření dosavadního minima z loňského května (4,26%). Index variabilních sazeb (GOFI VAR 70) stagnuje již několik měsíců v pásmu okolo 2,55%. Vzhledem k poklesu průměrných fixních sazeb došlo v uplynulém měsíci k dalšímu výraznému přiblížení obou indexů, takže rozdíl mezi nimi činí pouze 0,25 procentního bodu. Nejen z tohoto důvodu většinu klientů nyní doporučujeme při volbě typu úrokové sazby fixace na 3 nebo 5 let.

Klienti platí o 3000 méně

Přepočteno na koruny měsíční splátka 2milionové hypotéky s 20letou splatností při současných úrokových sazbách 2,82% (GOFI 70) činí 10 913 Kč. Přitom ještě před pěti lety – v dubnu 2009 – dosahoval index GOFI 70 hodnoty 5,63% a měsíční splátka té samé hypotéky dosahovala 13 905 Kč. Rozdíl tedy aktuálně činí bez 8 korun 3 000 Kč.

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

» Luboš Svačina

Kdy se odrazí sazby od dna?

Situace na mezibankovním trhu banky zatím nepálí. Cena peněz je stabilní a relativně nízká a záleží pouze na bankách, jestli jsou schopné opatřit si likviditu levněji než konkurence, nebo jak hluboko jsou ochotny sáhnout do svých marží. Pro dlouhodobé směřování úrokových sazeb je určující, jakou cenovou strategii zvolí velké banky a jak se k tomu postaví konkurence. Zda akční nabídky a snížené úrokové sazby přinesly České spořitelně a Komerční bance tolik obchodů, kolik si předsevzaly a jestli nějakým způsobem bude reagovat Hypoteční banka, jakožto dosavadní lídr v podílu nově sjednávaných hypoték.

Objemy sjednávaných hypoték v tuto chvíli rovněž dosahují rekordů, takže bankéři nejsou tlačeni do dalšího snižování úrokových sazeb. Z našeho pohledu nejrealističtější scénář v tuto chvíli vypadá tak, že banky se budou snažit udržet základní úrokovou nabídku na stávající cenové hladině a případně slevy budou otázkou individuálního jednání. Nicméně na základě dosavadní zkušenosti a vývoje nabídkových indexů už nyní můžeme docela dobře odhadovat budoucí vývoj průměrných úrokových sazeb skutečně poskytnutých hypoték reprezentovaných ukazatelem HYPOINDEX. Jeho aktuální hodnota činí 2,93%. Na měsíc duben odhadujeme pokles o další desetinu a přiblížení hranici 2,8%.

Hypotéky mají letos opět nacročeno ke 150 miliardám

HYPOTÉKY

Banky v březnu poskytly 8270 hypoték v celkové hodnotě 13,8 miliardy korun. V součtu s předchozími dvěma měsíci suma sjednaných hypoték dosahuje za 1. čtvrtletí 30,3 miliard korun, čímž banky překonaly dosavadní prvkvartální maximum a opět mají nacročeno k rekordním objemům.

Hypoteční trh je v nebyvalé kondici. Tuzemské banky během března sjednaly 8270 hypoték v celkové hodnotě 13,8 miliardy korun. Průměrná výše hypotéky tedy činila nadprůměrných 1,67 milionu korun. Co do počtu, tak objemu znamenají zveřejněné výsledky překročení dosavadního březnového maxima (3/2007: 12,4 mld. Kč) a meziroční nárůst objemu sjednaných hypoték o 14 procent.

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

V součtu od začátku roku suma sjednaných hypoték činí 30,8 miliardy korun. A také v tomto srovnání letošní rok dominuje. Nikdy v minulosti banky v jednom čtvrtletí nepůjčily prostřednictvím hypoték svým klientům více. Na každý pád se jedná o úctyhodná čísla, když si uvědomíme, že leden byl obchodně spíše podprůměrný. Trh totiž zažil ztuhlou ochlazení obchodních aktivit související s implementací nového občanského zákoníku. Díky široké paletě akčních nabídek a snižování sazeb se bankám podařilo poptávku znovu rozhýbat a lednovou ztrátu během dvou měsíců bez problémů dohnat.

Třetinu tvoří „recyklované hypotéky“

Podobně jako v předchozích letech je nutné při interpretaci zveřejněných výsledků vzít v potaz segment refinancování, které jsou v celkovém objemu rovněž započteny, a jejich podíl je možný v tuto chvíli pouze odhadovat. S ohledem na menší počet hypoték, kterým v letošním roce končí fixační období, odhadujeme, že podíl refinancování se v letošním roce pohybuje zhruba na úrovni 31%. Po očištění kvartálních dat o znovu poskytnuté úvěry by to znamenalo, že objem nových hypoték činí zhruba 21 mld. Kč. Přesná čísla zachycující míru refinancování by měla v průběhu letošního roku zveřejnit Česká národní banka, která konečně začala data o tomto segmentu od jednotlivých bank sbírat.

Poptávka po úvěrech ze stavebního spoření zadržává

Celková suma v březnu sjednaných úvěrů činí podle nejnovějších statistik 3,43 miliardy korun. Loni za stejné období to bylo 3,636 miliardy korun. V meziročním srovnání zveřejněné výsledky znamenají pokles objemu sjednaných úvěrů o 6 procent. V součtu za celé první čtvrtletí potom suma sjednaných úvěrů činí 8,7 miliard korun, což je nejméně za posledních 5 let a v meziročním srovnání to znamená pokles o 11%.

Největší část ze zmíněných 3,4 mld. Kč tvoří podíl Českomoravské stavební spořitelny (ČMSS) s 2 mld. Kč (59% celkové produkce). Raiffeisen stavební spořitelna a Stavební spořitelna České spořitelny v uplynulém měsíci poskytly shodně něco málo před půl miliardy korun. RSTS: 0,56 mld. Kč, SSČS: 0,54 mld. Kč. Skupinu spořitelien uzavírá Modrá pyramida

za 0,25 mld. Kč a 7procentním podílem spolu s Wüstenrot stavební spořitelnou s 61 miliony korun a tržním podílem 2 procenta.

Sazby na rekordní úrovni

V březnu se potvrdila predikce vyplývající z vývoje indexu nabídkových úrokových sazeb (GOFI70). Průměrná úroková sazba všech v březnu poskytnutých hypoték (ukazatel HYPOINDEX) klesla z 3 procent na 2,93%, čímž prolomila rekordní minimum z loňského května. Tehdy sazby dosáhly úrokového dna na úrovni 2,95%. V dubnu bude pokles sazeb pokračovat. Předstihový index nabídkových sazeb GOFI70 díky nejružnějším akčním nabídkám zatím klesá o další desetinu k 2,83%. Tato hodnota se může ještě do konce měsíce změnit, ale nad úroveň březnových hodnot s velkou pravděpodobností nevystoupá.

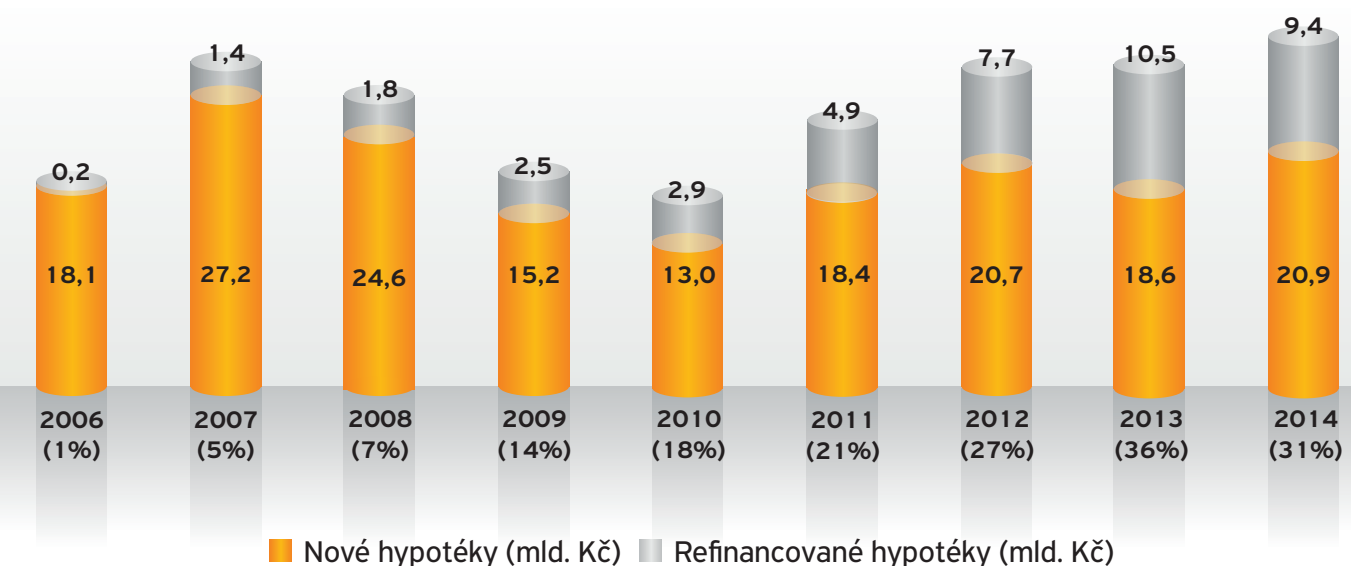
Trh financování bydlení

Společně hypoteční banky a stavební spořitelny v prvních třech měsících letošního roku sjednaly úvěry na bydlení v celkové hodnotě 39 mld. Kč, přičemž meziroční růst jednoznačně táhnou hypotéky, které představují ¾ celkového objemu poskytnutých úvěrů.

První tři měsíce roku naznačily, že letošní rok bude opět co do objemu poskytnutých hypoték nadprůměrný. V našem prvotním odhadu zveřejněném v letošním lednu jsme předpokládali, že banky letos poskytnou hypotéky v hodnotě okolo 150 miliard korun. Tento odhad v tuto chvíli považujeme za minimum a předpokládáme, že tato hranice bude překonána.

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

Struktura produkce vykazovaných hypoték (mld. Kč)



Orná půda – rostoucí bohatství



Každý investor by při své investici měl zvážit nejen potenciál výnosu, ale také rizika. V současné době je investice do zemědělských pozemků brána jako méně riziková. Foto redakce

INVESTICE

V poslední době se do popředí zájmu finančních investorů dostává opět orná půda. Zemědělské pozemky jsou považovány za jednu z nejbezpečnějších investic. Důvodů, proč tomu tak je, existuje více.

Jedním z nich je nový občanský zákoník, který však s touto problematikou nemusí na první pohled souviset. Předpis, jenž upravuje vztahy mezi pronajímatelem nemovitosti a nájemcem, staví do výhodnější pozice nájemce, navíc omezuje pronajímatele ve výkonu jeho práv. Proto finanční investoři hledají další možnosti investic do realit.

Další důvod představují zvýšené dotace na hektar a s tím související vyšší nájem zemědělské půdy. Zatímco v roce 2004 činila výše dotací dva tisíce korun na hektar, v roce 2013 už to bylo šest tisíc korun na hektar, což už je na úrovni Evropské unie. Zvýšené dotace umožňují zemědělcům platit vyšší nájemné. To je atraktivní pro investora, který nakoupil zemědělskou půdu. Na rozdíl od pronájmu, například bytu, totiž nemusí řešit poškození vybavení či další záležitosti. Navíc se jeho investice v čase velmi příjemně zhodnocuje.

Jak to vypadá s čísly na tuzemském trhu?

V ČR je celkem 4,3 mil. ha zemědělských pozemků. Ty jsou rozděleny do bezmála 9 milionů parcel o průměrné výměře asi půl hektaru. Většina obdělávaných půdy (84 %) je v České republice v nájmu. Toto číslo zajistilo ČR druhé místo v rámci Evropské unie.

Větší zemědělská družstva a farmy hospodaříci na více než 100 ha mají v osobním vlastnictví průměrně 11 % výměry, kterou obdělávají. Menší,

většinou rodinné farmy, jejichž výměra půdy se pohybuje do 20 ha, vlastní ornou půdu v prostředí ze 73 %. Podíváme-li se na celonárodní střední hodnotu, zjistíme, že zemědělci hospodaří pouze v 16 % na vlastním pozemku.

Na základě výše uvedených čísel dochází v posledních letech k nárůstu procentuálního podílu vlastnictví. Společnost ADOL Group, která se zabývá tvorbou databází majitelů půdy a věnuje se také výkům, uvádí ziskovost zemědělců v uplynulých letech. V současnosti jsou to právě samotní zemědělci, kteří do půdy investují nejvíce. S tím koresponduje i informace, že 8 z 10 transakcí s půdou realizují již zmínění zemědělci.

Bezpečná investice

Všechny uvedené argumenty tedy podporují názor, že nákup zemědělské půdy je jedním z nejbezpečnějších nástrojů konzervativní investice a dlouhodobě poráží inflaci. „Pokud hovoříme o přímých finančních ukazatelích zemědělské půdy, tak tato generuje 2% až 3% roční výnos z nájmu. Navíc se dá v následujících letech počítat s dalším růstem ceny půdy, a to o 10 až 20 % ročně,“ říká Martin Cakl, majitel společnosti ADOL a soukromý investor do této komodity.

Každý investor by při své investici měl zvážit nejen potenciál výnosu, ale také rizika. V současné době je investice do zemědělských pozemků brána jako méně riziková. Právě podhodnocení orné půdy oproti západním zemím lze interpretovat jako faktor, který snižuje rizika propadu cen pozemků. Určitou roli zde hrají také úrokové sazby centrálních bank, které jsou tak nízké, že vedle nich ani výše nájemného od JZD nevypadá špatně. Samozřejmě je zde řeč o dlouhodobé investici do orné půdy bez spekulativního záměru následné změny územního plánu.

Jak říká majitel společnosti ADOL Group, Martin Cakl: „Investice do této komodity je samozřejmě založena na růstu ceny. V ČR by se měla v budoucích

letech dostat hodnota zemědělské půdy na úroveň ostatních zemí EU, kde se průměrná cena pohybuje v přepočtu od 25 do 50 Kč/m². V ČR však střední hodnota nepřesahuje 8 Kč/m². Hlavním důvodem je nízké nájemné, jež je způsobeno rozdělením půdy mezi velké množství malých vlastníků.“

Když chcete investovat do orné půdy

Cena zemědělské půdy v České republice je výrazně nižší, ale její úrodnost ani obdělávanost se od sousedních států tolik neliší. Její výměra se kvůli záborům pro výstavbu každoročně snižuje o několik tisíc hektarů. Co z toho plyne? V ČR ubývá zemědělská půda, její tržní ceny jsou podhodnoceny a porostou. Jednak aby se postupně vyrovnaly se zahraničím, ale také kvůli úbytku obdělávaných ploch. Investice do ní v delším časovém horizontu přinese zajímavé zhodnocení vložených prostředků.

Hlavním úkolem investora je scelit větší množství pozemků do jednoho celku. Jedná se o nelehký úkol, jehož součástí je oslovení mnoha vlastníků, příprava smluv atd. Je vhodné na tuto činnost použít zkušenou realitní kancelář a také využít možnosti digitálních dat, které jsou v současné době k dispozici.

„V nedávné době bylo potřeba mít vytištěný archy katastrálních map a do nich zakreslovat jednotlivé majitele a k tomu si o nich složité získávat informace z katastru. To už v současné době není nutné. Naše společnost je schopna dodat komplexní a podrobná data dané lokality v digitální podobě, včetně tabulky až 30 klíčových ukazatelů o jednotlivých vlastnících,“ říká Martin Cakl.

Po získání informací a vyfiltrování nejvhodnějších majitelů pozemků přichází mravenčí práce – jejich oslovení s nabídkou. Zde se dá postupovat dvěma způsoby. Buď osobními setkáními, což zabere mnoho času a víc finančních prostředků, anebo písemně.

» **Hana Muchová**

Akční nabídky posouvají sazby hypoték k rekordům

HYPOTÉKY

Banky v prvním čtvrtletí realizovaly 51 akčních nabídek, jak vyplývá ze statistik makléřské společnosti GOLEM FINANCE. V porovnání s předchozími roky je to méně. Přesto sazby klesly v březnu na historické minimum a klesat budou i v tomto měsíci.

Tuzemské banky v období od ledna do března realizovaly 51 akčních nabídek, kterými se snažily přechodně zatraktivnit svou nabídku hypotečních úvěrů. V porovnání s předchozím rokem akčních nabídek ubýlo. Loni za stejné období jsme jich zaregistrovali 55 a v roce 2011 dokonce 61. Úbytek akčních nabídek připisujeme jednak lednovému útlumu, kdy banky v souvislosti s implementací nového občanského zákoníku záměrně zbrzdily příliv nových hypoték a tím i počet akčních nabídek. A v druhé řadě je to také fakt, že snížení sazeb probíhá mimo akční kampaně, tzn. bez časového omezení.

Výše uvedené tvrzení podporuje následující graf zachycující strukturu akčních nabídek. Zatímco v předchozích letech zhruba polovina akcí probíhala skrze úrokovou sazbu, v letošním prvním čtvrtletí tento podíl činí 39 %, z čehož 25 připadá na akční sazbu (zpravidla vyhlášována plošně

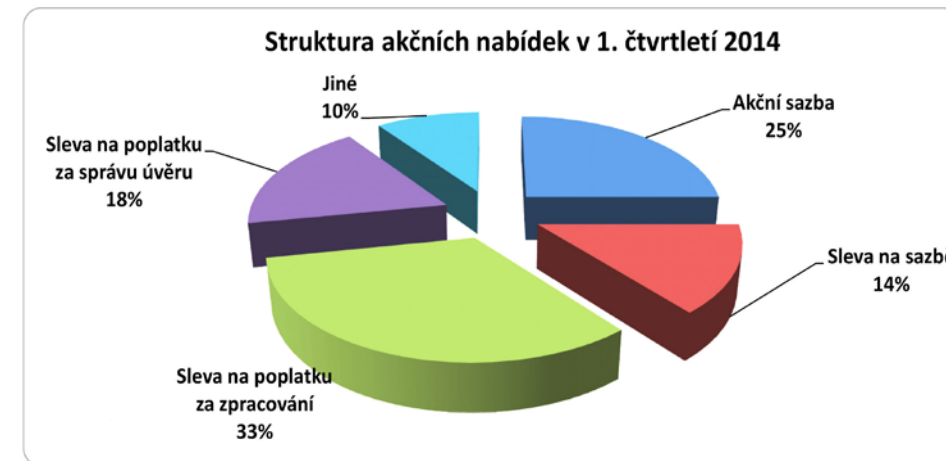
na omezenou dobu) a 14 procent tvoří akce ve formě slevy na sazbu, kterou zpravidla získávají pouze vybraní klienti po splnění bankou daných podmínek (doba splatnosti, fixace, pojištění apod.).

Z uvedených statistik je zřejmé, že akcí v letošním prvním čtvrtletí nebylo tolik jako v předchozích letech. I tak jsme v uplynulém měsíci zaznamenali historický průlom, kdy průměrná nabídková úroková sazba hypoték do 70 % LTV (index GOFI 70) úspěšně atakovala dosavadní rekordní minimum z května 2013 (2,95 %) a propadla během jednoho měsíce z 3 % na 2,93 %.

Pokles sazeb není u konce. Duben, ačkoliv ještě není u konce, přinesl další snižování sazeb a bezmála 30 akčních nabídek. Index GOFI70 v právě běžícím měsíci klesá o více než desetinu procentního bodu.

Přesná čísla budeme reportovat v následujícím týdnu, kdy již budeme mít uzavřená data za duben. Vzhledem k dlouhodobé těsné korelaci mezi indexem nabídkových sazeb GOFI70 a ukazatelem průměrných sjednaných sazeb - HYPOINDEXEM, očekáváme, že i jeho hodnota v následujícím měsíci klesne o další desetinu procentního bodu.

» **Luboš Svačina**



Klesající sazby usnadňují pořízení vlastního bydlení

DOSTUPNOST BYDLENÍ

Rekordně levné hypotéky zvyšují dostupnost bydlení. Index dostupnosti bydlení (IDB), který vyjadřuje, jak velkou část čistého měsíčního příjmu musí průměrná česká domácnost vynaložit na splátku hypotéky, v březnu klesl z 30,3 % na 29,9 %. Jinými slovy průměrná česká domácnost v tuto chvíli vynaloží na splátku hypotéky, jejíž výše odpovídá průměrné ceně bytů v ČR (1,72 mil. Kč), necelou třetinu svého čistého měsíčního příjmu. Před pěti lety, kdy jsme tato data začali shromažďovat, index dosahoval hodnoty 50,7 %.

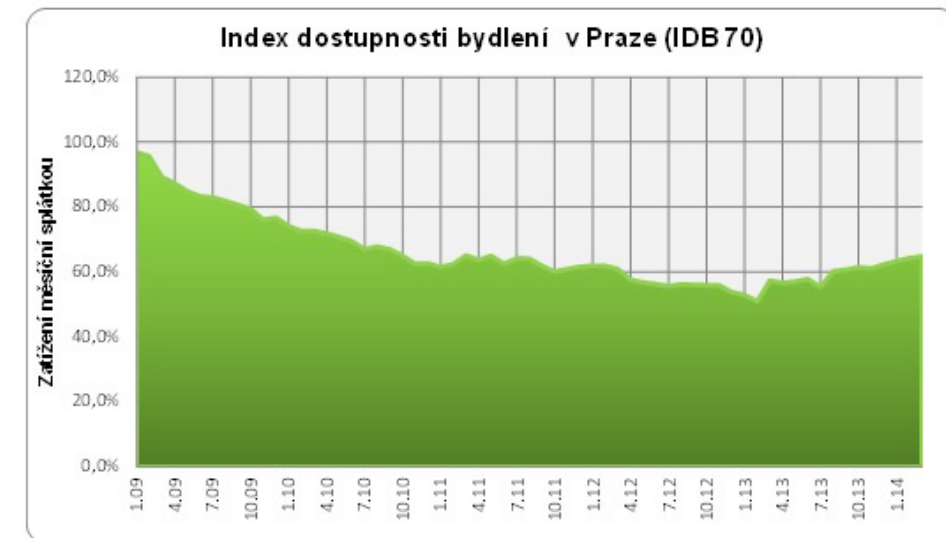
Z regionálního pohledu nejlepší dostupnost bydlení vykazuje dlouhodobě Ústecký kraj následovaný Moravskoslezským krajem a Vysočinou. Vlivem rychlého růstu cen bytů dochází k relativně prudkému zhoršování dostupnosti bydlení v hlavním městě. Index zde dosahuje hodnoty 64,8 %, což je nejvíce od března 2011. Kromě Prahy roste index dostupnosti bydlení již několik měsíců v řadě také v Jihočeském a Olomouckém kraji.

Navzdory rekordně nízkým sazbám, dostupnost bydlení svá minima z loňského dubna už pravděpodobně nepřekoná. Příčinou jsou lokálně pozvolna rostoucí ceny bytů. Podle dat serveru

www.realitymorava.cz průměrná nabídková cena bytů oproti loňskému dubnu, kdy index dostupnosti dosáhl svého minima, vzrostla z 1,68 na 1,72 milionu korun. A otočení trendu se týká nejen nabídkových, ale i realizačních cen. Tuto

skutečnost nedávno potvrdil Český statistický úřad (ČSÚ), který publikoval údaje o vývoji skutečných cen nemovitostí za rok 2013 a součástí prezentace byla mimořádně i naše data k dostupnosti bydlení.

» **Luboš Svačina**



500 000 ZOBRAZENÝCH STRÁNEK

V období od 1. do 30. dubna 2014 si návštěvníci realitních portálů **realityčechy.cz** a **realitymorava.cz** zobrazili celkem **501 768 stránek** s nemovitostmi. Počet jejich zobrazení tak meziročně vzrostl o **74,79%**. Současně došlo k prodloužení průměrné doby trvání jedné návštěvy o 18,47%. Celková dubnová **návštěvnost se v porovnání se stejným měsícem loňského roku zvýšila o 62,85%**.

Zdroj: Google Analytics