



## Na Slovensku

## Ize získat hypotéku

## s úrokem 0%

více na straně 4 a 5

### Rychlý přehled



DUBEN - KVĚTEN

## 2015

#### ÚROKOVÉ SAZBY

##### HYPOTÉK

70% LTV: ↘ 2,15%

85% LTV: ↘ 2,26%

100% LTV: ↘ 3,34%

#### INDEX NÁVRATNOSTI

BYDLENÍ: 5,29 ROKU

#### VÝVOJ CEN BYTŮ

Byty 1+1: -2,48%

Byty 2+1: -1,45%

Byty 3+1: -1,41%

zdroj: realitycechy.cz, golemfinance.cz

### ■ Jak poznat seriózní realitní kancelář?

Při prodeji či koupi nemovitosti by měl být každý obezřetný. Nejedná se o malé částky a pro mnohé je utržená nebo naopak vydaná suma zásadní položkou v rodinném rozpočtu. Právě kvůli opatrnosti by si lidé měli zvolit seriózní realitní kancelář, která jejich finance dokáže ochránit. Bohužel některé realitní kanceláře upřednostňují vlastní prospěch na úkor svých klientů. *Více čtěte na str. 6*

### ■ Jak správně prezentovat nemovitost k prodeji?

Prodej nemovitosti je často pro dosavadního majitele velkou událostí. Samozřejmě má zájem utržit co největší možnou sumu za svůj nabízený majetek. Ačkoliv vidina zisku z pozemku, bytu či domu může být lákavá, její skutečnou hodnotu může ovlivnit prezentace dané nemovitosti. *Více čtěte na str. 7*

### ■ Pozor na nekalé praktiky některých realitních serverů

Internet se stal v posledních deseti letech nedílnou součástí nejen každodenního života, ale i trhu s nemovitostmi. Vzniklo mnoho realitních portálů, které měly jasný cíl: zefektivnit prezentace nemovitostí realitních kanceláří. Bohužel ne každý záměr může realitním kancelářím pomoci. Občas je tomu právě naopak. Jak tedy nenaletět na nekalé praktiky provozovatelů některých realitních serverů? *Více čtěte na str. 12*

# HYPOTÉKY BEZ STAROSTÍ

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



## GOLEMFINANCE

Služby hypotečního makléře

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

### EDITORIAL

#### Květnové vydání magazínu vám přináší nejnovější články o vývoji úrokových sazeb nejen u nás

Milí čtenáři, v minulém vydání našeho magazínu jsme se podrobně podívali na nově vznikající realitní zákon. Ohlasů bylo tolik, že jsme se rozhodli nashromáždit co nejvíce dalších informací a postupně vás s tímto velmi aktuálním tématem seznamovat i v dalších vydáních realitního měsíčníku REALITYČECHY.

Květnové vydání vám přináší nejnovější články věnované vývoji úrokových sazeb nejen u nás, ale i ve Velké Británii. Tuto zemi si nevybíráme náhodou. Již mnoho let pozorujeme paralely mezi hypotečním trhem u nás a právě v tomto ostrovním státu. Skoro by se dalo říci, že jsou si v této oblasti obě



země až nápadně podobné. Mnozí kupující stále neví, jak přesně by měli identifikovat seriózní realitní kancelář a proto jsme sepsali základní body, kterými by se měli budoucí kupující či prodávající seznámit, aby nebyli zbytečně zklamáni. Stejně tak se podíváme na správnou prezentaci nemovitostí. Teď už se ovšem nenechte rušit a přečtěte si témata, která zajímají přímo Vás. » *Lucie Mazáčová*



## z obsahu

### STRANA 4 - 5

Na Slovensku lze získat hypotéku s úrokem 0%

### STRANA 6

Jak poznat seriózní realitní kancelář?

### STRANA 7

Jak správně prezentovat nemovitost k prodeji?

### STRANA 8

Rekordní první čtvrtletí. Sazby na dalším minimu. Objem na dvojnásobku roku 2010!

### STRANA 10

Na co se zaměřit při prohlídce nemovitosti

### STRANA 12

Pozor na nekalé praktiky některých realitních serverů

### STRANA 13

Beskydy lákají na čerstvý vzduch, cestování nevaří

### STRANA 14

Když hypotéku, tak s akční cenou

### STRANA 15

Objem hypoték je za čtvrt roku vyšší než za prvních 5 let hypotečního financování!

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



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

realityčechy

### REALITNÍ POSTŘEH

**Martin Cakl** (ADOL Group)

„Cena zemědělské půdy by se měla v budoucích letech dostat na úroveň ostatních zemí Evropské unie.“

### napsali o nás...

#### Život v Praze. Hypotéky pohltí 60 procent platu

MF DNES / KRÁCENO / 12. 3. 2015

A velká očekávání mají developeři i od letošního roku, kdy počítají s dalším nárůstem počtu prodaných bytů. „Praha je svým způsobem

konečná,“ říká Michal Pich, provozovatel realitního serveru Realitycechy.cz, který podrobně mapuje ceny bytů v rámci celé České republiky.



realityčechy

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

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

# Na Slovensku lze získat hypotéku s úrokem 0%

téma měsíce

Slovensko zažívá hypoteční boom. Na účely bydlení zde banky rozpůjčovaly v březnu rekordní sumu převyšující 0,5 milionu EUR, přitom hlavní sezóna teprve přichází. Stejně jako v České republice jsou slovenské hypoteční sazby na historických minimech.

**D**íky úrokové dotaci však mohou mladí žadatelé získat úvěr i s 0% úročením. Největší vlna poptávky po těchto hypotékách přichází ve 2. čtvrtletí. Víte proč?

## Rekordní objemy již před vrcholem sezóny

Slovenské banky v letošním březnu poskytly rekordní objem úvěrů na bydlení. Celková suma rozpůjčovaných prostředků, z nichž drtivou většinu tvoří hypotéky, činila 539 mil. EUR, což v přepočtu na české koruny dělá zhruba 15 miliard korun. Rekordní výsledek a meziroční růst o 16 procent je stejně jako v České republice způsoben kombinací oživení reálné ekonomiky, rostoucí poptávky po novém bydlení a rekordně nízkých úrokových sazeb. Rekordní objem sjednaných úvěrů přichází ještě před hlavní sezónou, která na Slovensku přichází obvykle v druhém čtvrtletí, kdy bývají nejpříznivější podmínky pro získání hypotéky s úrokovým zvýhodněním (viz Hypotéky pro mladé se sazbou 0% p. a.)

Převážnou většinu sjednaných úvěrů tvoří hypotéky s fixací na 3, 4 nebo 5 let, u kterých také banky nabízejí nejvýhodnější úrokové sazby. Na Slovensku je v mnohem větší míře rozvinutý trh refinancování hypoték. Banky se odchodu klientů snaží zabránit nejrůznějšími způsoby, přičemž individuálně dokážou nabídnout např. snížení úrokové sazby úvěru v průběhu trvání doby fixace.

## Slovenské sazby jsou s českými srovnatelné

Průměrná úroková sazba sjednaných úvěrů klesla v březnu z 2,75 % na 2,66 %. Oproti loňskému roku

## HYPOTÉKY PRO MLADÉ SE SAZBOU 0% P. A.

Slovensko vede podle Eurostatu statistiku zemí s největším procentem mladých lidí žijících ve stejné domácnosti s rodiči. Tamní vláda se snaží vytvořit mladým lidem podmínky pro pořízení vlastního bydlení. Lidé do 35 let proto mohou využít nabídky tzv. „hypoték pro mladé“. V rámci tohoto programu klienti splňující podmínky účasti v projektu získávají 3% slevu na úrokové sazbě (2% doplácí stát, 1% poskytující banka). Hlavním kritériem účasti v programu je věk mezi 18 - 35 roky a výše průměrného příjmu, která nesmí přesáhnout 1,3 násobek průměrné nominální mzdy za rozhodné čtvrtletí. Pokud žádají manželé, je tato hranice dvojnásobná.

„V 2. čtvrtletí je tato hranice zpravidla nejvyšší, protože průměr za rozhodný 4. kvartál předchozího roku zpravidla zvyšují nejrůznější prémie a 13. platy vyplácené na přelomu roku, a proto řada žadatelů čeká na tuto příležitost. Konkrétně v letošním 2. čtvrtletí mají nárok na zvýhodnění žadatelé, jejichž hrubý měsíční příjem za předchozí kalendářní rok nepřesáhl 1193,40 EUR,“ říká Libor Ostatek ze společnosti GOLEM FINANCE. Úrokové zvýhodnění platí po dobu prvních 5 let splácení úvěru. Dotaci k úrokové sazbě je možné získat nejvýše na částku odpovídající 70% hodnoty zástavy nemovitosti maximálně však 50 000 EUR. Část úvěru překračující některou z těchto hranic se úročí standardní úrokovou sazbou. Přehled nejvýhodnějších, aktuálně dostupných nabídek, ilustruje následující tabulka. V případě Slovenské spořitelny a VÚB je dokonce možné získat hypoteční úvěr s 0% úročením.

BANKA	PRODUKT	ÚROKOVÁ SAZBA „od“ (5Y fix, % p.a.)
ČSOB, a.s.	Hypotéka pro mladých	0,13
OTP Banka Slovensko, a.s.	Hypotekárny úver pre mladých so štátnym príspevkom	0,99
Prima banka Slovensko, a.s.	Hypotéka pro mladých	0,2
SBERBANK Slovensko, a.s.	Hypotéka pro mladých so štátnym príspevkom	0,39
Slovenská sporiteľňa, a.s.	Hypotekárny úver pre mladých	0
Tatra banka, a.s.	HypotékaTB so štátnym príspevkom pre mladých	0,05
UniCredit Bank	Hypoúver pre mladých	0,1
VÚB, a.s.	Flexihypotéka so štátnym príspevkom pre mladých	0

Zdroj: www.banky.sk

jsou nyní úvěry v průměru levnější o 0,85 procenta. V porovnání s Českou republikou, kde je však metoda výpočtu trochu jiná, jsou průměrné úrokové sazby na Slovensku o 0,2 procentního bodu výše.

„Z pohledu reálně dosažitelných sazeb však tak velké rozdíly mezi našimi a slovenskými bankami nejsou. Pokud klienti hledají nabídku, která není podmíněná

sjednáním dalších služeb banky, začínají tamní banky na 1,80 %. V případě, že klient využije dalších služeb banky, může se nově dostat až na úrokovou sazbu 1,49 %. Tuto průlomovou nabídku se sazbou poprvé pod 1,50% minulý týden uvedla na trh UniCredit Bank, která obdobnou nabídku představila i České republice,“ říká Libor Ostatek, ředitel makléřské společnosti

GOLEM FINANCE, která se specializuje na financování bydlení. Nejvýhodnější úrokovou sazbu banky nabízejí u 3 - 5letých fixací. Průměrná úroková sazba hypoték s touto fixací činila v březnu 2,60 %. Podle tamních expertů proto není překvapením, že bezmála 95 % z celkového počtu sjednaných úvěrů činí právě hypotéky s 3, 4 nebo 5letou fixací.

## Geny nemovitostí pozvolna rostou

Průměrná cena nemovitostí určených k bydlení rostla v 1. čtvrtletí již třetí čtvrtrok v řadě. Aktuálně vzrostla o 8 EUR/m<sup>2</sup> na hodnotu 1226 EUR/m<sup>2</sup>, což znamená meziroční nárůst o 0,4 procenta. Rostou

jak ceny bytů, tak ceny domů. Bydlení zdražilo v polovině z osmi slovenských krajů, hlavním tahounem růstu je však Bratislava. Ceny bytů a domů na Slovensku prudce rostly v období realitního boomu, svého maxima dosáhly v roce 2008. Následně začaly klesat a v průběhu šesti let bydlení zlevnilo o více než 20 procent. » *Luboš Svčina*



Stejně jako v České republice jsou slovenské hypoteční sazby na historických minimech. Foto redakce

## TRENDY

## Řadové domy neztrácejí na popularitě

Řadový dům je stále ideálním kompromisem mezi velkým rodinným domem a bytem. Tyto nemovitosti jsou vyhledávány především obyvateli velkých měst, kteří touží po klidnějším bydlení, ale nejsou ochotni žít na venkově. Velkou výhodou je kromě větší míry soukromí také lepší dostupnost do center měst.

Tento trend se týká nejen obcí nedaleko Prahy. Nové výstavby řadových domů můžeme vidět také například v okolí Brna a ostatních větších měst. Právě dobrá dostupnost do center měst, které nabízí pracovní příležitosti, je pro mnohé zásadní. Nové výstavby řadovek jsou většinou situovány do okrajových částí velkých měst s dosahem k občanské vybavenosti.

Pokud se lidé stěhují, aby vystoupili z šedi velkoměsta a užívali si soukromí, tak se ho v řadových domech většinou dočkají. Ovšem v omezené míře. Malé zahrádky obyvatelům a těsná blízkost sousedního domu dopřejí jen o trochu větší soukromí, než je tomu v centru města. Velkou roli hrají vztahy se sousedy. Na druhou stranu může být malá zahrada výhodou při údržbě. Projekt výstavby rodinných domů většinou zpracovává jeden tým architektů, tudíž zájemci o nemovitost nemohou očekávat patřičnou dávku originality. Ale i to nemusí být na škodu. Ulice pak vypadá mnohem lépe, než když je každý dům realizován jiným architektem.

Při rozhodnutí koupě řadového domu nejde jen o kompromis mezi dlažbou a zelení, ale svou roli hraje i finanční stránka. Pokud lidé nechťejí žít v bytě v centru města a jejich rozpočet nedosahuje na samostatně stojící rodinný dům se zahradou, jsou řadovky poměrně jasnou volbou. Většinou se jejich tržní cena pohybuje o 15 % níž, než je tomu u samostatně stojících domů. Při výpočtech si musíme také uvědomit, že nejde jen o počáteční investici, ale také o náklady na provoz. Například úspora při vytápění může být znatelná, když vezmeme v úvahu, že sousední domy poslouží jako tepelná izolace.

Nejčastějšími kupci řadových domů se stávají především mladé páry, které mají trvalé zaměstnání ve městě a přitom se jeho výhod nechťejí vzdát. Kvůli cenové dostupnosti jsou schopni zvládnout hypotéku. Už s ohledem na budoucnost s dětmi přemýšlí také o možnostech dojíždění do škol. Proto pro ně může být bydlení v řadovkách lepší volbou, než v rodinném domě na venkově.

» Lenka Doležalová

## Jak poznat seriózní realitní kancelář?



Nejlepší reklamou jakéhokoliv podniku je spokojený zákazník. To platí i v oblasti realitních kanceláří. Foto redakce

## REALITNÍ KANCELÁŘE

Při prodeji či koupi nemovitosti by měl být každý obezřetný. Nejedná se o malé částky a pro mnohé je utržená nebo naopak vydaná suma zásadní položkou v rodinném rozpočtu. Právě kvůli opatrnosti by si lidé měli zvolit seriózní realitní kancelář, která jejich finance dokáže ochránit. Bohužel některé realitní kanceláře upřednostňují vlastní prospěch na úkor svých klientů. Někdy se lidé mohou stát i obětí podvodů. Podle čeho poznat seriózní realitní kancelář?

## Reference od známých

Nejlepší reklamou jakéhokoliv podniku je spokojený zákazník. To platí i v oblasti realitních kanceláří. Je potřeba vždy věnovat pozornost zkušenostem dosavadních klientů. Samozřejmě nejlepší variantou je, že budoucímu klientovi reference poskytne člověk, kterého důvěrně zná. Pomoci však může také internet. Nespokojení zákazníci často zakládají diskuse, kde upozorňují na své negativní zkušenosti.

## Zázemí společnosti

Seriózní realitní kancelář by měla mít své sídlo s danou provozní dobou. Každý by si měl najít čas navštívit kanceláře vybrané společnosti a přesvědčit se, zda jde opravdu o podnik s příjemným zázemím a sympatickými pracovníky. V tomto ohledu by zájemce o služby realitní kanceláře měl dát na první dojem. Provozovna by také měla být řádně označena

odpovědnou osobou a oprávněním k činnosti. Důvěryhodnost realitní kanceláře může také zvýšit její dlouholetá působnost na trhu.

## Chování realitního makléře

O fungování vybrané společnosti hodně prozradí i schůzka s realitním makléřem. Pokud potenciální klienty netrpělivě tlačí do podpisu smlouvy, dá se předvídat, že něco není v pořádku. Každý by si měl smlouvu v klidu přečíst a podepsat ji až za předpokladu, že všem uvedeným větám rozumí. V tomto ohledu se nevyplácí šetřit a každý by měl rozmyslet, zda je vhodné vyhledat služby advokáta. Makléři neseřízných kanceláří jsou schopni slibovat, že z prodeje nemají provizi. Nikdo však nebude nabízet tyto služby zadarmo. Při podpisu podvodné smlouvy by pak klient mohli zaplatit mnohem víc, než si dokáže představit.

## Členství v asociaci

Určitou prestiž získá realitní kancelář i vstupem do Asociace realitních kanceláří České republiky. Každý člen tohoto sdružení je povinen dodržovat Stanovy ARK ČR a Etický kodex realitního makléře. Podmínkou je také ověření znalostí, které makléř podstupuje jednou za 5 let.

## Čas věnovaný výběru seriózní realitní kanceláře se vyplácí

Realitní kancelář si může založit každý. K získání živnosti na realitní činnost není potřeba žádné doložení odbornosti. Nedá se tudíž předpokládat, že všechny společnosti budou dodržovat etické kodexy. Proto doporučujeme věnovat čas výběru té správné realitní kanceláře.

» Lenka Doležalová

## Jak správně prezentovat nemovitost k prodeji?

## TRH NEMOVITOSTÍ

Prodej nemovitosti je často pro dosavadního majitele velkou událostí. Samozřejmě má zájem utržit co největší možnou sumu za svůj nabízený majetek. Ačkoliv vidina zisku z pozemku, bytu či domu může být lákavá,

její skutečnou hodnotu může ovlivnit prezentace dané nemovitosti.

**P**okud prodejcem není zrovna realitní makléř, který by měl znát veškeré postupy při prodeji, je vhodné vyhledat na pomoc realitní kancelář. Tím ale prodejce nepřevádí zodpovědnost za veškerou prezentaci na třetí osobu a sám

musí učinit kroky, které jeho nemovitost ukáží v tom nejlepším světle.

## Stanovit prodejní cenu

Ačkoliv má prodejce subjektivní názor na hodnotu své nemovitosti, měl by věnovat čas zkoumáním konkurenčních nabídek v jeho okolí. Nadhodnocení prodávané reality je častým problémem. Nejvíce potenciálních zájemců shledne nabídku v prvních týdnech, a když pro ně cena není zajímavá, později se k ní už nevrátí.

## Vybrat způsob inzerce

Pokud si prodejce myslí, že vyšším počtem inzertů se zvyšuje i procento úspěšného prodeje, tak je na omylu. Ideální je oslovit jednu seriózní realitní kancelář a jejím prostřednictvím nemovitost inzerovat. Není horší variantou, než když se na jednom realitním serveru objeví nemovitost vícekrát. Navíc vzhledem k různým provizím realitních kanceláří se může lišit i cenově. Se samotnou prezentací v podobě inzertů pak pomůže vybraný realitní makléř.

## Připravit nemovitost k návštěvě kupce

Vždy platí, že první dojem je nejdůležitější. Prezentace nabízené nemovitosti při osobní schůzce je už z velké části na prodejci. Například pokud nechá být v neuklizeném stavu, v zájemci to nezanechá pozitivní dojem. Daná nemovitost má jistě svou hodnotu, ale je vhodné ji ukázat v tom nejlepším světle. Někdy je výhodné investovat i do menší rekonstrukce. Prodejce by si měl také uvědomit, že serióznost realitního obchodu podpoří i vhodnou prezentací sebe samotného. Měl by být vždy příjemný a vhodně upravený. Většina lidí prodává nemovitost jen párkrát za život. Tudíž nemá odkud čerpat zkušenosti. Nápomocná by jim měla být vhodně zvolená realitní kancelář, která pomůže s prodejem i tou nejlepší možnou prezentací jejich nemovitosti.

» Lenka Doležalová



Vždy platí, že první dojem je nejdůležitější. Prezentace nabízené nemovitosti při osobní schůzce je už z velké části na prodejci. Foto redakce

INZERCE



Srdečně Vás zveme na sraz  
**EVROPSKÉHO KLUBU  
REALITNÍCH KANCELÁŘŮ**

**28.-29. 5. 2015 (Hotel Flora)**

**OLOMOUČ**

# Rekordní první čtvrtletí. Sazby na dalším minimu. Objem na dvojnásobku roku 2010!

Pokles úrokových sazeb hypoték nebere konce. Fixní úrokové sazby klesají s menšími přestávkami od března 2009. Z aktuálních statistik makléřské společnosti Golem finance vyplývá, že průměrná výše úrokové sazby, za kterou banky v březnu nabízely své hypotéky, klesla o dalších 6 setin na 2,24 %. Výsledkem je rekordní první čtvrtletí, očekáváme minimálně 34 mld. Kč v objemu poskytnutých hypoték.

## financování bydlení

Je až neuvěřitelné, s jakou frekvencí banky sahají do svých úrokových listků. Přenastavení sazeb hypoték oznámila v uplynulém měsíci Oberbank, Expobank, Hypoteční banka s ČSOB a v rámci pravidelných „hypodní“ také Raiffeisenbank. Ve většině případů šly sazby dolů, pouze Expobank úrokové sazby až na 1 letou fixaci nepatrně navýšila.

Aktuální hodnota titulu indexu GOFI 70, který mapuje nabídky všech bank a s vysokou mírou pravděpodobnosti předpovídá vývoj trhem respektovaného ukazatele Fincentrum Hypoindex, dosahuje hodnoty 2,24 %. Přitom ještě loni v březnu se index potýkal s 3procentní hranicí.

Za pouhých 12 měsíců průměr úrokových sazeb spadl o bezmála 7 desetín procenta a v porovnání s březnem 2009 jsou nyní sazby na méně než polovinu, neboť tehdy index dosahoval hodnoty 5,66 %. Jestliže letos v březnu měsíční splátka 2milionové hypotéky s 20

letou splatností vychází na 10 347 Kč, před šesti lety klienti za tu samou hypotéku měsíčně platili 13 939 Kč.

Při podrobnějším pohledu do cenových statistik je zřejmé, že největší pokles sazeb opět zaznamenaly hypotéky do 100 % zástavní hodnoty nemovitosti, které od loňského března již zlevnily téměř celý procentní bod. Aktuálně hodnota indexu GOFI 100 činí 3,34 %, loni v tom samém měsíci to bylo 4,27 %. Pokles sazeb tohoto typu hypoték v praxi znamená, že klienti mohou získat levně financování, aniž by při pořízení nemovitosti museli vynakládat vlastní prostředky. Na jednu stranu tento cenový posun znamená zlepšení dostupnosti bydlení, na druhou stranu může z dlouhodobého pohledu znamenat zvýšenou míru rizika nesplácení, které u 100% hypoték hrozí.

## Variabilní sazby nechávají banky v klidu

Samotnou kapitolou jsou variabilní úrokové sazby. V rámci našeho monitoringu sazeb sledujeme vývoj

variabilních sazeb navázaných na 1měsíční PRIBOR s garancí marže po celou dobu splácení. Průměrná nabídková sazba u tohoto typu hypotéky v březnu klesla o 4 setiny procentního bodu na 2,45 %. Vývoj v případě floatových sazeb není zdaleka tak dynamický, jako v případě fixních sazeb a tak se propast mezi oběma ukazateli měsíc co měsíc zvěšuje. Průměr fixních sazeb je nyní o 21 setin procenta níže, což je zcela výjimečná situace. V zemích s rozvinutou nabídkou variabilních sazeb bývá tento rozdíl minimálně 0,5 procenta, ale v opačném směru, tzn. ve prospěch variabilních sazeb.

## Další rekord na dosah. Objem hypoték v 1. čtvrtletí hravě překoná rekord loňského roku, 30,3 miliard korun

Objemy sjednaných hypoték raketově rostou. Nadmíru příznivé úrokové sazby a dostupnost hypoték jsou však pouze předpokladem dosažení nadprůměrných výsledků. Klíčovou roli nyní hraje oživení na realitním trhu, ke kterému došlo v loňském roce v souvislosti s obrátem prodejních cen bytů a nyní ještě nabírá na síle. Kromě růstu prodeje stávajících nemovitostí navíc pozorujeme oživení v oblastech výstavby rodinných domů a bytových

jednotek, které působí jako zásadní stimul nárůstu průměrné půjčené částky. Průměrná výše hypotéky v letošním roce zatím neklesla pod 1,73 milionu korun, přitom loňským průměrem bylo 1,65 mil. Kč. Výsledek prvního čtvrtletí očekáváme minimálně nad hranici 34 miliard korun sjednaných hypoték, což je více než dvojnásobek roku 2010, kdy byl sjednán objem pouze 15,9 mld. Kč.

První dva měsíce letošního roku byly co do objemu poskytnutých hypoték rekordní. V obou měsících banky překonaly 10 miliardovou hranici, což se bankám nikdy před tím nepodařilo a s velkým očekáváním, podpořeným celou řadou akcí, banky vstupovaly do třetího měsíce. Loni v březnu objem sjednaných hypoték dosáhl 13,8 miliard korun, letos to může být i více. Z kusých informací, které máme od jednotlivých hráčů na trhu, to vypadá, že se objem v březnu sjednaných hypoték může dostat nad loňskou hranici a dokonce se přiblížit až k 15 miliardám. Oficiální březnové výsledky budou známy 22. dubna. Už nyní je však zřejmé, že výsledky letošního 1. kvartálu překonají dosavadní maximum roku 2014. Loni to bylo 30,3 mld. Kč.

## Indexy míří ke 2 procentům

Co se týče budoucího vývoje úrokových sazeb tak očekáváme další pokles. Březnový Fincentrum Hypoindex bude s vysokou pravděpodobností následovat nabídkový index GOFI 70 a klesne ke 2,20 %. Zároveň pozorujeme, že na mezibankovním trhu opět došlo ke korekci sazeb směrem dolů a obnovení klesajícího trendu. Banky v prvních dubnových dnech pokračují v cenových akcích, takže očekáváme, že cenový

průměr nabídkových sazeb klesne v průběhu dubna pod 2,20 %.

Jedna věc je však statistika a druhá věc je praxe. V individuálních případech již klienti mohou získat úrokovou sazbu hluboko pod 2 procenty. Konečná výše se totiž odvíjí od účelu, volby fixace a přede-

vším bonity a vyjednávacích schopnostech klienta. Pokud chcete mít kompletní přehled o nabídce bank a jistotu, že lepší podmínky byste v danou chvíli jinde nezískali, spojte síly se zkušeným hypotečním specialistou, který se navíc postará o celý proces vyřízení hypotéky. » Luboš Sváčina

## HYPOTÉKY

### Duben zamával s cenami hypoték

Úrokové sazby hypoték kvapem míří k 2procentní hranici. Hodnota titulu indexu nabídkových sazeb klesla během dubna na 2,15 %. Oproti loňskému roku klienti s 2milionovou hypotékou ušetří na splátce úvěru více než 600 korun. Úrokové sazby tlačí dolů konkurence a nekonečná řada akčních nabídek, které kromě sazeb přináší i slevy na poplatcích souvisejících s hypotékou.

Konkurenční soupeření bank pokračuje. Převážná část zásahů do úrokových listků se tentokrát udá na začátku měsíce. Obousměrné přenastavení úrokových sazeb jako první oznámila UniCredit bank, následovala Oberbank, Komerční banka a Expobank. Výsledek? Hodnota titulu indexu průměrných nabídkových sazeb hypoték (GOFI 70), který s vysokou mírou úspěšnosti predikuje vývoj respektovaného ukazatele Fincentrum Hypoindex, klesla v průběhu dubna o dalších 9 setin procentního bodu na 2,15 %. Pokles úrokových sazeb již trvá 17 měsíců v řadě. Naposledy sazby nepatrně povyroستly v listopadu 2013.

Oproti dubnu loňského roku je nyní hodnota indexu o 67 bazických bodů níže. Zatímco loni v dubnu při úrokové sazbě 2,82 % vycházela měsíční splátka 2milionové hypotéky s 20letou splatností na 10 913 Kč, nyní je to 10 260 Kč. Během 12 měsíců klesla výše měsíční splátky modelové hypotéky o 653 Kč. Pokles úrokových sazeb jsme zaznamenali i v ostatních dvou sledovaných kategoriích fixních sazeb. Průměrná nabídková sazba hypoték do 85 % zástavní hodnoty nemovitosti (LTV) meziměsíčně klesla o 7 bazických bodů na 2,26 %. Hypotéky do 100 % LTV nyní banky nabízejí v průměru se sazbou 3,34 %.

» Libor Ostatek, Golem finance s.r.o.



Z aktuálních statistik makléřské společnosti Golem finance vyplývá, že průměrná výše úrokové sazby, za kterou banky v březnu nabízely své hypotéky, klesla o dalších 6 setin na 2,24 %. Foto redakce

## Poski REAL.cz klíč k vašemu úspěchu

- ✓ šetří čas a peníze realitní kanceláři
- ✓ je online, dostupný odkudkoliv
- ✓ exportuje na více jak 30 realitních serverů
- ✓ je napojený na moderní webové stránky
- ✓ je responzivní, běží na PC, mobilu i tabletu



Realitní software  
+ webové stránky

POSKI  
REAL

realitní software, web, exporty

## REALITNÍ RÁDCE



## Na co se zaměřit při prohlídce nemovitosti

Jedním z nejdůležitějších kroků při výběru nového bydlení je důkladná prohlídka kupovaného bytu či domu. Základní informace se zájemce dozví z inzerátu a od prodávajícího či makléře. Ale teprve prohlídka na vlastní oči ukáže, zda nemovitost nemá vady a jestli se potenciálnímu kupci bude vůbec líbit.

„Stav kupované nemovitosti by měl odpovídat požadované ceně. Důležité je proto už na počátku stanovit správnou tržní cenu, s čímž poradí profesionální makléři. Kupujícímu se pak vyplatí zkušeného odborníka přizvat na prohlídku nemovitosti, aby mu ji pomohl zhodnotit a upozornil ho na všechny podstatné detaily. Prodávajícímu zase makléř pomůže připravit potřebné podklady i samotný byt či dům na návštěvu zájemců, například za využití home stagingu,“ říká Martin Němeček, předseda představenstva Realitní společnosti České spořitelny (RSČS).

Už první okamžiky po příchodu do nemovitosti hodně napoví a hrají svou roli při konečném rozhodování. Prodávající by proto neměl zapomenout na důkladný úklid a před prohlídkou vyvětrat a nevařit. „Pokud vlastníte domácí mazlíčky, zajistěte, aby neobtěžovali zájemce. Připravte si energetický průkaz, ale ještě lépe složenky a účty, na kterých doložíte náklady na provoz nemovitosti. Dnes se stále více lidí zajímá o energetickou náročnost a s velkou pravděpodobností budou chítit tyto informace znát. Nezapomeňte na slušné oblečení a milé vystupování, i to může uzavření obchodu ovlivnit. Vedení prohlídky je pak nejlepší přenechat makléři,“ radí Jiří Froněk, ředitel franšizové pobočky RSČS/Fresh Reality.

Ač první dojem vždy velmi zapůsobí, zájemce by se neměl nechat ovlivnit skutečnostmi, které může odstranit či změnit, např. vybavením domácnosti či zanedbanou údržbou. Soustředěte se na podstatné faktory – stav nemovitosti, blízké okolí a sousedy, dispoziční řešení, umístění bytu v domě, případné vady jako praskliny, vlhkost apod. „Zejména přílišná vlhkost bývá často problémem, a to nejen v rodinných domech. Dnešní novostavby jsou velmi dobře izolované, ale nemají zajištěné dostatečné větrání. Pak je v nich vysoká vlhkost a tvoří se plísně. O klimatu

v místnosti nejvíce napoví oblast kolem oken a rohy místností, které často bývají skryté za nábytkem. Jakmile objevíte vlhké mapy na stěnách či známky plísně, poohlédněte se raději jinde. Takových vad se budete jen těžko zbavovat,“ doporučuje Jiří Froněk. Na prohlídku by zájemci měli chodit zásadně za denního světla, protože jedině tak zjistí, jak je byt prosvětlený. Umělé osvětlení ve večerních hodinách navíc často vytvoří zkreslený dojem.

Dispoziční řešení by mělo vyhovovat základním požadavkům, ale většinou jde provést stavební úpravy. Důležité je se dopředu informovat, které zdi jsou nosné a nelze je bourat. Tak bude stanoven rámec, které změny jsou proveditelné. Kupující by si měl od prodávajícího nechat předložit doklady o tom, zda, kdy a jaká rekonstrukce byla na nemovitosti provedena. Výrazně napoví stav oken, podlah i zařizení bytu, jako je třeba topení. Staré vypínače a vodovodní baterie naznačují, že pravděpodobně bude nutná výměna elektroinstalace i rozvodů vody.

Na prohlídku by měl zájemce jít ideálně v době, kdy jsou doma i ostatní obyvatelé. Může tak vnímat okolní zvuky z běžného provozu v domě. Například jestli od sousedů neslyší každé slovo či kvůli špatným kročejovým izolacím klapot bot. Pokud je byt umístěn v blízkosti výtahu či nad roletami garáží, měl by být potenciální kupec obezřetný a dobře si poslechnout, zda způsobovaný hluk nebude příliš rušit. Také je důležité si zjistit, zda v těsném sousedství nejsou obchody a provozovny, kam auta začnou zajíždět v pět hodin ráno.

Zájemce by se při prohlídce měl zaměřit i na možnost parkování, okolí a sousedy. „V bytovém domě sledujte, v jakém stavu jsou společné prostory, výtah, schránky. Podívejte se na jména lidí, kteří zde bydlí, i z toho lze něco vyčíst. Pohled na zádveři a vstupní dveře souseda napoví, jaký by mohl být. Toto by kupující neměli podceňovat. Špatný soused dokáže i krásný byt proměnit v peklo na zemi,“ varuje Jiří Froněk. Důkladná prohlídka za přítomnosti odborníka odhalí nedostatky a mnohdy ušetří tisíce.

» Lucie Mazáčová

## Předávací protokol: Chrání nájemce i vlastníka bytu

Předávací protokol podrobně definuje stav reality při předávání do nájmu. Vlastník nemovitosti i nájemce mohou sepsáním tohoto dokumentu předejít mnoha sporům. Ačkoliv se mohou zdát vztahy z obou zúčastněných stran ideální, vše se může při výpovědi změnit. Potom vzniknou při absenci předávacího protokolu dohady především o vrácení kauce či nahrazení škod na bytě.

Předávací protokol většinou předloží majitel bytu či domu. Nájemník by jej však měl před podpisem důsledně zkontrolovat. Ostatně stejně jako nájemní smlouvu. Bohužel nelze očekávat, že všichni pronajímatelé jsou slušní a může se stát, že nějakou vadu na bytě záměrně neuvedou. Nájemce se pak při sporu těžko bude dožadovat vrácení kauce. Součástí předávacího protokolu může být mimo podrobného popisu prostorů také fotodokumentace.

Na řádném sepsání předávacího protokolu by měly trvat obě strany. Pro vlastníka bude jistě snadnější dokazovat vzniklé škody, když bude mít

v ruce doklad o stavu bytu při předání. Samozřejmě musí být potvrzen nájemníkem. Důležité je trvat na podepsání protokolu dříve, než nájemník začne prostory užívat. Některé škody se neodhalí hned a je pak těžké dokazovat nájemníkovu vinu.

Co by mělo být součástí předávacího protokolu?

Na internetu lze dohledat mnoho vzorů předávacího protokolu. Vždy by měly obě strany zkontrolovat, zda má dokument všechny podstatné náležitosti. Nesmí chybět určení předávajícího a přebírajícího včetně adres. Musí být uvedena také adresa a číslo pronajímaného bytu. Dále se popisuje výměra bytu, soupis místností i jejich vybavení. Jednotlivě se pak uvede stav vybavení, ideálně doplní o fotografie. Opomenout by zúčastnění neměli ani stav měřičů v bytě. Uvádí se také počet klíčů a jejich vlastníci.

Předávajícímu protokolu by měl majitel i nájemce věnovat stejnou pozornost jako nájemní smlouvě. Předem určené vady na bytě nedají moc velký prostor pozdějším sporům.

» Lenka Doležalová

# Koncern Trigema dosáhl rekordního obrátu

## DEVELOPMENT

Na základě předběžných neauditovaných konsolidovaných výsledků dosáhl koncern Trigema v roce 2014 obrátu 1,18 mld. Kč. To je ve srovnání s předchozím rokem nárůst o více než 49%. Rekordní výsledek společnost dosáhla při svém dvacátém roce působení na trhu.

## Zisk přes 150 mil. Kč

Podobné je to podle všech předpokladů i se ziskem skupiny před zdaněním. Za rok 2014 by se toto číslo mělo vyšplhat na více než 153 mil. Kč. „Podařilo se nám přijít se dvěma skvělými projekty v době, kdy se stavební trh začal vzpamatovávat z krize. Spolu s poctivým úsilím všech našich zaměstnanců jsme překročili předem naplánovaný obrát,“ komentuje ekonomické výsledky finanční ředitel společnosti Jiří Polanský.

## Chytré bydlení

V roce 2014 se totiž na výsledcích koncernu pozitivně projevilo oživení trhu rezidenčního bydlení a stavebního sektoru. „Nejúspěšnějším rezidenčním projektem roku 2014 byl projekt 2Barevné Letňany, jehož II. a III. etapu jsme v loňském roce dokončili,“ dodává vzápětí Polanský. Současně se zahájil prodej I. etapy projektu SMART byty, jež svých skvělých prodejních výsledků dosáhnul ihned po spuštění. Projekt si zajistil 60% prodanost necelé tři měsíce po zahájení. K výsledkům prodeje nového rezidenčního projektu se Marcel Soural, generální ředitel společnosti, vyjadřuje: „SMART byty jsou naším pilotním počinem v konceptu Chytrého bydlení, který rozpracovává standardy, které jsme budovali po dvacet let naší existence.“

„Ale pozor, Chytré bydlení není pouze o inteligentních technologiích, jak se na první pohled může zdát. Jedná se o balík parametrů bytového projektu, které jako celek naplňují definici chytrého bydlení. Lze do něj zařadit zelené bydlení, modulové byty, ohledy na zdraví a bezpečnost, úplnou vybavenost v docházkové vzdálenosti projektu, a také lokalitu několik kroků od MHD a především v blízkosti metra,“ upozorňuje na možnou významovou záměnu Marcel Soural.

## Koncern Trigema

Koncern Trigema, který je tvořen téměř 30 společnostmi rovněž v roce 2014 dokončil vnitřní restrukturalizaci společnosti do subkoncernů – real estate, stavebnictví, cestovních služeb, věda a výzkum a start-upy. „Rok 2014 pro nás byl zlomový v tom, že jsme si uvědomili, v čem jsme silní a podle toho jsme směřovali strategii firmy. Zaměření na kvalitní development se ukázalo jako správná volba. 230 prodaných nových bytů a pátá pozice na trhu to jen potvrzuje,“ uzavírá Jiří Polanský.

Koncern Trigema odhaduje, že pozitivní trend roku 2014 bude pokračovat i v roce 2015, kdy předpokládá další navýšení obrátu minimálně o 10%. Konsolidovaný zisk před zdaněním předpokládá koncern na úrovni opět více než 150 mil. V rezidenčním bydlení bude pro rok 2015 zásadní

dokončení I. etapy projektu SMART a prodej jeho II. etapy. Od ledna 2015 byl rovněž zahájen pronájem druhého vědeckotechnického parku koncernu – Parku vědy Roztoky, který byl dokončen v roce 2014 a jednalo se o nejvýznamnější stavbu společnosti Trigema v loňském roce.

» redakce



V roce 2014 se na výsledcích koncernu pozitivně projevilo oživení trhu rezidenčního bydlení a stavebního sektoru. Foto www.smart-byty.cz

# Pozor na nekalé praktiky některých realitních serverů



Standardně se spolupráce s realitními portály navazuje emailem, telefonicky nebo v nejlepší případě osobně. Majiteli či řediteli realitní kanceláře jsou vysvětleny všechny funkce, odlišnosti, výhody a podmínky případné spolupráce. Foto redakce

Internet se stal v posledních deseti letech nedílnou součástí nejen každodenního života, ale i trhu s nemovitostmi. Vzniklo mnoho realitních portálů, které měly jasný cíl: zefektivnit prezentace nemovitostí realitních kanceláří. Bohužel ne každý záměr může realitním kancelářím pomoci. Občas je tomu právě naopak. Jak tedy nenaletět na nekalé praktiky provozovatelů některých realitních serverů?

## LEGISLATIVA

Standardně se spolupráce s realitními portály navazuje emailem, telefonicky nebo v nejlepší případě osobně. Majiteli či řediteli realitní kanceláře jsou vysvětleny všechny funkce, odlišnosti, výhody a podmínky případné spolupráce. Je tedy jen na zástupci dané realitní kanceláře, jestli se pro kooperaci rozhodne. Pokud ano, dojde po potvrzení dohody k postupnému zadávání zakázek na daný portál, a to buď manuálně, nebo za pomoci některého realitního programu. Bohužel se začínají objevovat na českém internetu i zcela opačné praktiky.

## Nevinný začátek

Majitel realitní kanceláře je kontaktován provozovatelem portálu s informací, že se jeho zakázky na nově vzniklém portálu již nachází, a když nezaplátá zaslano fakturu, tak dojde k jejich smazání. Zdá se

vám, že něco není v pořádku? Nejste sami. Otázek je hned několik.

Kdo dal souhlas k tomu, že se mohou zakázky realitní kanceláře zobrazovat na realitním portálu, aniž by o tom majitel realitní kanceláře, makléři, vlastníci daných nemovitostí věděli?

Odpovědi nejčastěji jsou „nikdo“ nebo „šlo o spolupráci mezi realitními servery“. Druhá možnost samozřejmě nepředstavuje nic neobvyklého, zástupci realitních kanceláří musí ovšem dát předem souhlas s tímto postupem. Nelze totiž kopírovat data bez jejich vědomí!

## Jak se dostaly jednotlivé nemovitosti na realitní server, se kterým realitní kancelář nespupracuje?

Zde jsou dvě možnosti: Buď nabídky realitních kanceláří předal některý z realitních serverů, nebo byla data vykradena. Ano, i nabídky nemovitostí lze

vykrádat, a to bez vědomí nejen realitních makléřů, majitelů realitních kanceláří, ale i provozovatelů realitních portálů. Tato situace nastala např. u jednoho nově vzniklého serveru, jehož zástupci si bez dovolení stáhli databázi nemovitostí ze serveru realitnymorava.cz. Na základě upozornění sice všechny nabídky ze svých stránek stáhli, ale způsobené škody byly nemalé. „Náš portál působí na českém realitním trhu bezmála 10 let. Zakládáme si na osobním kontaktu s klienty a jsme zásadně proti jakémukoli přeposlání zakázek. Realitním kancelářím doporučujeme prověřit si nejen historii každého realitního serveru, se kterým plánují navázat spolupráci, ale také získání referencí, jak s jeho zástupci jsou, nebo nejsou, spojeny ostatní realitní kanceláře,“ okomentoval jednu ze situací Michal Pich ze serveru realitycechy.cz & realitnymorava.cz.

## Jsou poptávky skutečné?

Jednou z novodobých praktik některých serverů mnohdy bývá masivní rozesílání fiktivních reakcí

na prezentované nemovitosti realitních kanceláří. Jenže dle slov Martina Kroupy ze společnosti REALMAN, s navyšujícím se počtem realitních serverů nedochází k navyšování lidí, kteří aktuálně řeší koupi či pronájem nemovitostí. Proto dochází k další otázce: Kde se vzalo tolik poptávek ze serveru, který de facto nikdo nezná? Odpověď je opět šokující. Ne vždy jde o skutečné klienty, ale o počítačem vygenerované dotazy. Po reakci realitního makléře na takový inzerát je ve většině případů zaslán zpět email se zprávou, že si „zájemce“ našel něco jiného. I zde není ovšem opomenuta žádost o registraci realitní kanceláře na daném serveru.

Fungující renomované realitní portály zasílají realitním makléřům reakce od skutečných zájemců. Uvedeno je nejen jméno, ale telefonní číslo či email. Takové zájemce je možné ihned kontaktovat bez nutnosti vcházení někam do systému a přes něj následně odpovídat.

## V čem vzniká problém, kvůli kterému může dokonce přijít realitní makléř o svého klienta?

V aktuálnosti prezentovaných dat. Ve většině případů se totiž stane, že jsou data na nový portál (legálně, nebo nelegálně) přenesena, následně s nimi není již pracováno. Neaktualizují se např.

jejich ceny, fotografie či popisy. Nejhorší je stav, kdy se inzeráty nemažou. Prodaná nemovitost je tak i několik měsíců nadále nabízena. Majitelům těchto realit se to samozřejmě nelíbí, proto kontaktují realitní makléře, kteří o skutečnosti, že si někdo převzal jimi nabízenou nemovitost, vůbec nevědí. Rozzuřený klient tak může vypovědět smlouvu o prodeji nemovitosti a svěřit ji jiné realitní kanceláři.

Pokud vám nebo zástupcům vaší realitní kanceláře bude nabízena inzerce na serveru, jenž nemovitosti bez vašeho předchozího souhlasu již prezentuje, potom doporučujeme maximální obezřetnost. Trvejte např. na osobní schůzce se zástupcem daného serveru. Velké a renomované portály mají v regionech své obchodní zástupce, kteří jsou schopni probrat s vámi vše osobně. Pokud se někdo snaží provozovat realitní server „z obyčejného pokoje svého bytu“, tak k vám nejspíš nepřijede. I to může být znamení, že něco není v pořádku.

Chtěli byste spolupracovat s někým, kdo o vaši přízeň bojuje od začátku nekalými praktikami? Nebo dáte raději přednost některému z prověřených realitních serverů? Nebojte se zeptat např. svých známých v jiných realitních kancelářích, jak jsou, nebo nejsou, spokojeni s inzerací na realitních portálech. Pomůžete tím ochránit nejen své jméno, ale i jméno vaší realitní kanceláře. » Lucie Mazáčová

## REGIONY

### Beskydy lákají na čerstvý vzduch, cestování nevadí



Jen v málokteré oblasti republiky roste v poslední době zájem o mimoměstské bydlení tak, jako v Beskydech. Ty už dávno nejsou zaostalou oblastí s nevyvinutou infrastrukturou, ale staly se lákavou lokalitou s ohromným potenciálem. V Beskydech je sice chladněji než v okolních aglomeracích, ale čistý vzduch a klid tento nedostatek bohatě vyvažuje.

„V posledních dvou letech opravdu registrujeme vyšší zájem o bydlení směrem k pohorí Beskydy. Lidé z Ostravska vyhledávají nemovitosti k trvalému bydlení na trase Frýdek-Místek, Frýdlant nad Ostravicí, Čeladná, Ostravice hlavně kvůli kvalitnějšímu stavu ovzduší. Vysoký zájem je také o rekreační objekty, mnohdy je požadavkem, aby byly způsobilé k celoročnímu užívání. Jelikož jsou Ostrava a Beskydy propojeny rychlostní komunikací, větší dojezdovou vzdálenost klienti nevnímají jako zátěži,“ říká Petr Adamec z frýdecko-místecké společnosti Helix reality. Podle něj to má i své souvislosti: „Tato poptávka se odráží i v ceně nemovitostí, kdy například nemovitosti ve Frýdlantu nad Ostravicí se pohybují nad cenami srovnatelných nemovitostí ve Frýdku-Místku,“ vysvětlil Adamec.

Trend je ale už méně citelný například v Ostravě, kde už je vzdálenost pro případné dojíždění do zaměstnání značná. „Za celou dobu jsme měli snad jen dva nebo tři požadavky bydlení v Beskydech, jsou to spíše nahodilé výjimky. Po trvalém pobytu v Beskydech se lidé z Ostravska neohlížejí, když už, tak chtějí jen chatu na víkendový pobyt,“ řekla ředitelka pobočky Vila reality Ostrava Petra Vylegalová.

Ostravané totiž podle jiného osloveného odborníka, Tomáše Solanského z RK Sting, míří do lokalit podél nové dálnice směrem na Bílovec. „Pochopili, že vynikající dostupnost dělá z Bílovecká a Studéncka vynikající lokality, přitom jsou tam nemovitosti až o polovinu levnější než na Ostravsku,“ zdůraznil Solanský.

» Petr Vitásek

## HYPOTÉKY

### Jaká je nabídka 5letých fixací v České republice?

Úrokové sazby hypoték v České republice již 16 měsíců v řadě klesají a přepisují historické tabulky. Průměrná úroková sazba hypotečních úvěrů do 70 % zástavní hodnoty nemovitosti a pětiletou fixací klesla v březnu dle dat společnosti Golem finance na 2,24 %.

Výše uvedené číslo je však průměrem za celý trh. Mezi nabídkami bank existují velké rozdíly a rozdíl mezi nejnižší a nejvyšší nabídkou v případě modelové hypotéky (1,7 mil. Kč, LTV do 60 %) aktuálně činí 1,34 procentního bodu. Nejnižší úrokovou sazbu fixovanou na 5 let aktuálně nabízí UniCredit Bank – 1,59 % p.a. Podmínkou dosažení sazby je ovšem sjednání pojištění proti neschopnosti splácet, kreditní karty, běžného účtu a samozřejmě odpovídající bonity.

Poměrovat nabídky bank pouze výší úrokové sazby je krátkozraké. Hypotéku s pětiletou fixací nyní za méně než 2 procenta nabízí 7 bank a každá má jiné požadavky pro její poskytnutí, takže konečná úroková sazba se může od nabídkové sazby výrazně lišit. Vždy záleží v první řadě na bonitě klienta, účelu, míry zapojení vlastních prostředků, ochoty využít dalších produktů z nabídky banky a v neposlední řadě také vyjednávacích schopnostech klienta či hypotečního specialisty.

#### 5leté fixace v ČR dominují

Obecně platí, že na rozdíl od hypoték ve Velké Británii pětileté fixace v České republice dominují. Druhou nejčastější volbou klientů jsou 3leté fixace. V posledním roce pozorujeme rostoucí zájem o 7leté a delší fixace, jejichž podíl pozvolna roste. Naopak na okraji zájmu se nyní pohybují variabilní (floatové) sazby, jejichž tržní podíl odhadujeme v řádu jednotek procent.

Rekordně nízké úrokové sazby v kombinaci s oživením ekonomiky a rostoucími cenami realit zvyšují poptávku po vlastním bydlení a výsledkem jsou rekordní objemy sjednaných hypoték. V součtu za první dva měsíce banky poskytly hypotéky za bezmála 22 mld. Kč. Březnový výsledek objemu sjednaných hypoték zveřejnil hypindex.cz tuto středu, v součtu však očekáváme, že objem sjednaných hypoték v prvním čtvrtletí 2015 pravděpodobně přesáhne 35 miliard korun a hodnota indexu klesne ke 2,20 %.

» Luboš Svčina

## Když hypotéku, tak s akční cenou

Banky v letošním roce na nic nečekaly a od začátku roku střídají jednu kampaň za druhou. Za uplynulé 4 měsíce registrujeme 95 akčních nabídek. Loni za stejné období to bylo 78. Kromě nárůstu počtu kampaní v letošním roce pozorujeme také prodlužování období trvání kampaní. Výsledkem příznivých cen a dostupnosti hypoték je rekordní objem sjednaných hypoték převyšující loňské výsledky o více než 8 mld. Kč. Celkově banky za první čtvrtletí rozpůjčovaly prostřednictvím hypoték více než 38 mld. Kč.

Z pohledu struktury akčních nabídek letos i nadále převažují kampaně spočívající v úspově na poplatku za zpracování úvěru (37 %). Vedle toho samozřejmě banky lákají na snížení úrokových sazeb: 19 % akcí spočívalo v dočasně snížené sazbě (sazba je zpravidla vyhlášená bankou plošně), v 10 % případů banky nabízely slevu na úrokové sazbě. Tuto slevu získávají pouze vybraní klienti po splnění bankou daných podmínek (doba splatnosti, fixace, pojištění apod.). Vzhledem k erozi standardních poplatků za vyřízení a správu úvěru, které pomalu mizí ze sazebníků bank, nabízejí banky stále častěji akční slevu či odpuštění poplatku za vyhotovení odhadu zástavní hodnoty nemovitosti. Podíl těchto kampaní jsme začali sledovat na konci loňského roku, letos se „odhady“ podílely na celkovém počtu realizovaných kampaní 8 procenty.

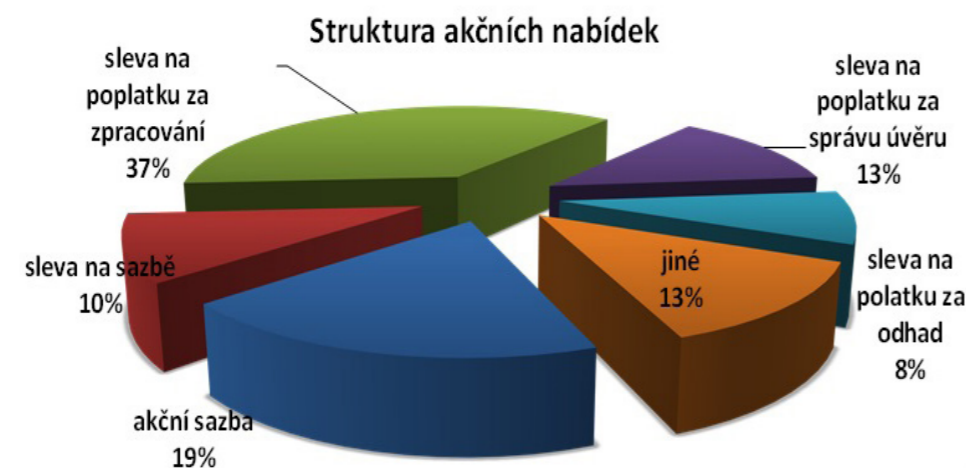
#### Úrokové sazby na křižovatce?

Na konci dubna registrujeme znatelný nárůst úrokových sazeb na mezibankovním trhu. Ceny na 3,5 i 10 letém úrokovém swapu vzrostly skokově o více desítinu procentního bodu, což by mohlo signalizovat obrát ve vývoji úrokových sazeb hypoték. Podobný

skokový nárůst jsme však zaznamenali na konci února a v praxi se nic nedělo, ba naopak. Nabídkové sazby dál pokračovaly v poklesu a hodnota titulního indexu klesla v součtu o bezmála 2 desetiny procenta. Apeťit bank po nových hypotékách je obrovský a je zřejmé, že podobné výkyvy dokáže trh absorbovat. Podle dat MMR se téměř všem bankám v prvním čtvrtletí dařilo v objemu nově sjednaných hypoték výrazně růst, což ještě podpoří jejich růstové ambice.

Poptávka po hypotékách a zájem bank o nové klienty a snaha o navýšení tržního podílu budou tedy podle našeho názoru i nadále pozitivně působit na možný další pokles úrokových sazeb. Tempo poklesu indexu nabídkových sazeb Golem Finance 70 a následně i Fincentrum Hypoindexu však pravděpodobně zpomalí a přiblíží se hranici 2 %. Zda, a případně kdy, by mohla být prolomena hranice 2 procent, si nyní netroufáme říct. Individuálně však platí, že klienti s bezproblémovou úvěrovou historií, dostatečnými příjmy a alespoň 10 % vlastních prostředků mohou dosáhnout na sazby pod touto hranicí. Záleží na výběru správné banky a vyjednávacích schopnostech klienta nebo hypotečního specialisty.

» Luboš Svčina



## Objem hypoték je za čtvrt roku vyšší než za prvních 5 let hypotečního financování!

Rekordně nízké úrokové sazby a výborná dostupnost hypoték v kombinaci s oživením na reálním trhu a rostoucí reálnou ekonomikou pomáhají formovat nebývale silnou vlnu zájmu o úvěrové financování. Banky v březnu sjednaly hypotéky za 16,6 miliard. V porovnání s „pokrizovými“ roky 2009 a 2010 jsou letos banky na dvojnásobku a za čtvrt roku poskytly více hypoték než v letech 1995 až 2000.

#### Hypoteční úvěry

Průměrná úroková sazba v březnu poskytnutých hypoték klesla na 2,16 %, jak vyplývá z dat serveru hypindex.cz. Rekordně nízké úrokové sazby a výborná dostupnost hypoték v kombinaci s oživením na reálním trhu a rostoucí reálnou ekonomikou vyvolaly další nebývale silnou vlnu zájmu o úvěrové financování. Tuzemské hypoteční banky jen v průběhu března sjednaly 9496 hypotečních úvěrů v celkovém objemu 16,630 mld. korun! Oproti únoru došlo k nárůstu objemu o 5 miliard korun (m/m +43 %). V meziročním srovnání objem sjednaných hypoték povyskočil 21 % a v porovnání s „pokrizovými“ roky 2009 a 2010 jsou letos banky na dvojnásobku.

Zajímavým vývojem prochází také ukazatel průměrné půjčené částky, který už třetí měsíc v řadě neklesl pod 1,7 milionu korun. Příčinu vidíme především v příznivé ceně hypoték s vyšším poměrem LTV a rostoucím počtu realizovaných výstavbě rodinných domů, které aktuálně tvoří 17 % všech sjednaných hypoték. 63 % tvoří koupě a 20 % uvádí hypindex.cz že připadá na ostatní účely. Bohužel z dat nelze vyčíst, o jaké účely se jedná a jak velkou část tvoří refinancování. Tuto oblast však od loňského roku sleduje ČNB a podle této autority podíl recyklovaných hypoték se nyní pohybuje zhruba na 23 %. V korunovém vyjádření to znamená, že banky v březnu sjednaly nové hypotéky v hodnotě 12,8 miliardy Kč a 3,8 mld. Kč připadá na splacení dříve poskytnutých úvěrů. I v tomto měření letošní březen nemá konkurenci. Ani v roce 2007, kdy refinancování tvořilo zhruba 5 % produkce, suma nově sjednaných úvěrů nepřekročila 12 mld. Kč.

#### Stavební spoření

Stavební spořitelny v březnu nijak výrazně nevybočily z dosavadního trendu. Celková částka sjednaných úvěrů sice oproti předchozímu měsíci vzrostla o 600 mil. Kč, ale v meziročním srovnání znamená 3,49 miliardy korun pouze šedý průměr. Největší podíl z celkových 3,5 miliard si připsala si jako obvykle Českomoravská stavební spořitelna - 1,83 mld. Kč, ale její tržní podíl v nově sjednaných úvěrech v tomto měsíci oslabil z 58 % na 52 %. Na její úkor vzrostl podíl Modré pyramidy (0,44 mld. Kč), Buřinky (0,5

mld. Kč) a Wüstenrot stavební spořitelny (0,15 mld. Kč). Raiffeisen stavební spořitelna v březnu sjednala úvěry za 0,57 miliardy korun, tedy necelých 17 % celkového objemu.

Opět musíme konstatovat, že stavební spořitelny v současném prostředí těžko nacházejí nástroje, jak konkurovat rekordně levným hypotékám, takže jejich výsledky se pohybují pod dlouhodobým průměrem. Stavební spořitelny však vnímáme jako nepostradatelný stabilizační prvek trhu s úvěry na realitu a jejich čas opět přijde, až sazby hypoték porostou.

#### Trh s úvěry na bydlení

V součtu za celé první čtvrtletí suma sjednaných hypoték činí 38,5 miliardy korun, což - jak ilustruje následující graf - je s obrovským předstihem nesilnější výsledek za první čtvrtletí v dosavadní historii.

Hypotéky se nyní podílejí na celkovém úvěrovém financování plnými 80 %. Stavební spořitelny si oproti loňskému roku o něco polepšily, když za první tři měsíce rozpůjčovaly 9,2 mld. Kč, ale i tak je jejich podíl na celkovém financování nejnižší v dosavadní historii.

„Na trhu vidíme několik zásadních trendů, které posilují zájem o hypotéky. Kromě rekordně nízkých úrokových sazeb a pozitivního vnímání ekonomické situace je to také rostoucí poptávka po bytech sloužících k dalšímu pronájmu. Klienti do jisté míry vnímají investici do nemovitosti jako formu zajištění na stáří. Hypotéky na koupi a pronájem jsou samozřejmě součástí naší nabídky. Při posuzování zájmu je však nutné počítat s tím, že sazby budou v budoucnu opět růst a měsíční splátka hypotéky tím pádem poroste. Pro letošní rok a rok 2016 však zatím předpokládáme stabilní hladinu úrokových sazeb,“ říká Libor Ostatek, ředitel makléřské společnosti Golem finance.

» Luboš Svčina



Průměrná úroková sazba v březnu poskytnutých hypoték klesla na 2,16 %, jak vyplývá z dat serveru hypindex.cz. Foto redakce



2512320

Pouhých 130 dní stačilo na to, aby realitní portály **realityčechy.cz** a **realitymorava.cz** zobrazily více než 2 500 000 stránek s nemovitostmi. Oproti stejnému období loňského roku jde o navýšení ve výši 12,65%. Celková návštěvnost se v daném období meziročně zvýšila o 5,16% a počet stránek na 1 návštěvu vzrostl o 7,12%. Děkujeme, že hledáte nemovitosti právě u nás.