



Londýnský ateliér Benoy připravuje v České republice unikátní stavbu

více na straně 4 a 5



Rychlý přehled



LEDEN 2013

ÚROKOVÉ SAZBY HYPOTÉK

70% LTV: ↘ 3,16%

85% LTV: ↘ 3,35%

100% LTV: ↘ 4,71%

INDEX NÁVRATNOSTI BYDLENÍ:

4,43 ROKU

VÝVOJ CEN BYTŮ

Byty 1+1: 3,39%

Byty 2+1: 1,93%

Byty 3+1: 1,06%

zdroj: realitycechy.cz, golemfinance.cz

■ Další banky ruší poplatek za správu hypotéky

AXA Bank s platností k dnešnímu dni ruší poplatek za správu úvěrového účtu. Vedle mBank, Fio banky a Raiffeisenbank je tak čtvrtou bankou v pořadí, která si za tuto službu nic neúčtuje. A co víc? Na nový rok již máme potvrzeno, že se k tomuto kroku chystá další velká banka. *Více čtěte na str. 7*

■ Banky poskytnuly v listopadu hypotéky za 12 miliard Kč

Objem sjednaných hypoték v listopadu přesáhl 12 miliard korun, což znamená druhý nejlepší listopadový výsledek v historii a rekord letošního roku. Hypotéky jsou tahounem trhu a tvoří nyní bezmála ¾ celkového objemu úvěrů na bydlení. Klienty lákají nízké úrokové sazby. Hypotéky s variabilní sazbou od září zlevnily o 0,4 p.b. *Více čtěte na str. 9*

■ První nemovitosti dostávají své energetické štítky

Pronajmete si či koupíte byt a později zjistíte, že účty za energie jsou mnohem vyšší než jste předpokládali. Taková nepříjemná překvapení už by se neměla stávat. Od letošního ledna totiž musí mít nemovitosti energetické štítky, které zájemcům napoví, kolik topení nebo elektřina bude zhruba stát. Co je dobrou zprávou pro nové majitele nebo nájemníky, však přidává starosti vlastníkům nemovitostí. Současně zasáhne jejich peněženky. *Více čtěte na str. 12*



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

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



GOLEMFİNANCE

Služby hypotečního makléře

názor...

Vítáme vás v novém roce

Tak Vás opět vítáme u dalšího vydání našeho magazínu, tentokrát prvního v novém roce 2013.

Ti z vás, jenž se rozhodli pořídit si v tomto roce nové bydlení přejeme hodně úspěchů při výběru. Je totiž nesmírně důležité, jaké místo si pro svůj budoucí život vyberete a je mnoho nástrah, které budete muset překonat, aby vše dopadlo tak, jak si přejete. Mějte hlavně na mysli, že je to místo, na kterém nebude stát jen váš nový dům či byt, ale také je to místo, kde budete žít. Jeho výběr je spjat s celou řadou faktorů, které hrají při výběru důležitou roli, jako například lokalita, cena, dostupnost do práce, do školy, velikost, okolí, soukromí, sousedé... Každému vyhovuje něco jiného.

Při výběru lokality musíme vycházet z individuálních potřeb každého z nás. Na jak dlouho počítáme, že si nový domov pořizujeme, zda plánujeme či už máme rodinu, jelikož v tomto případě je mnoho požadavků ovlivněno právě dětmi a nároky, které by mělo bydlení mít. Pro děti je vhodné vybrat lokalitu s dostatkem zeleně a prostoru, kde by mohly trávit svůj volný čas. Zároveň je ale žádoucí, aby to bylo místo, které je dobře dostupné školce, škole, zájmovým kroužkům, zda je v dosahu veřejná hromadná doprava, aby nebyly zcela závislé na nás a my abychom se nestali „otroky“ našich dětí ve chvílích, kdy se potřebují fyzicky spojit s okolním světem. Pro nás je jistě důležitá vzdálenost od našeho zaměstnání či dostupnost zdravotnické péče.

Pokud se nám podaří najít lokalitu, která by nám po všech těchto stránkách vyhovovala, musíme mít na mysli fakt, že tomu tak ale nemusí být navždy. Co když jsme nyní spokojeni s výhledem, příjemnými sousedy, dostatkem zeleně a klidným okolím, ale bude to takové i za osm, dvanáct let? V dané chvíli je to budoucnost na hony vzdálená, ale čas utíká strašně rychle. Co když vedle nás vyroste panelák, sídlo nějaké velké společnosti, či



se vykáčí zeleň a vznikne tu parkoviště? I já mohu z vlastní zkušenosti říci, že jsem byla součástí něčeho obdobného. Celé dětství jsem žila na vesnici v rodinném domě s výhledem do školní zahrady plné zeleně, před okny domu se nám tyčila košatá, sto padesát let stará lípa, která pro nás děti byla rájem nejrůznějších her.

Jsou to asi tři roky, kdy se škola změnila ve školku, přilehlá velká zahrada se scvrkla na minimum a ve zbývající části započala výstavba nových rodinných domů. Do plánů výstavby se statná lípa nehodila, takže vzala za své. Vzhled ulice se výstavbou nových domů zcela změnil a starousedlíci, jenž byli celý život zvyklí koukat se do zeleně, těm už se tam tak dobře nedýchá. Některým takovými nepříjemnostem bychom mohli předejít, pokud se seznámíme s územním plánem města. Na příslušném stavebním úřadě je územní plán k dispozici k nahlédnutí. A doporučuji i přes ústní informaci od pracovníka úřadu, že pozemek k stavbě určen je, nechat si to ukázat přímo v mapě územního plánu, předejete tak nepříjemným překvapením ba dokonce šoku nad tím, že úředník vám sdělil informaci odpálenou od boku, jenž není úplně tak přesná.

Ať už jsou vaše požadavky a očekávání jakákoliv, doufáme, že budete mít při výběru šťastnou ruku... » Lucie Mazáčová

napsali o nás...

Větší byty v příštím roce zlevní, garsonky však budou stát víc

IHNED.CZ / KRÁCENO / Velké a středně velké byty půjdou v roce 2013 pořídit kvůli setrvalé recesi levněji než letos. Lidé totiž nemají na nákup velkých prostor dostatek peněz nebo se jim je v nejisté době nechce vydávat, a tak ceny vícepokojových bytů klesnou podle odborníků až o čtyři procenta.

Jednopokojové byty naopak podle expertů zdraží, protože je jejich provoz úspornější a po-

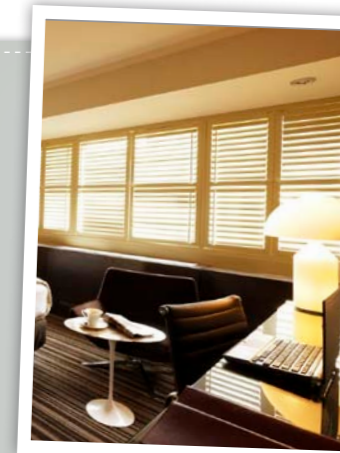
ptávka po těchto bytech i v době ekonomického útlumu roste. „Pokud nedojde k nějaké nepředvídatelné události, v roce 2013 očekáváme u jednopokojových bytů meziroční cenový růst v rozmezí dvou až čtyř procent,“ předpovídá Michal Pich, jednatel realitního serveru realitycechy.cz, který nabízí statistiky cen nemovitostí za celou Českou republiku od roku 2008.

Celý článek najdete na ihned.cz z 27. 12. 2012

REALITNÍ POSTŘEH

Naděžda Ptáčková (Skanska)

„Domníváme se, že trend zahajování nových projektů za ceny, které odpovídají nákladům na výstavbu, odpovídá nedobré kondici současné ekonomické situace a z dlouhodobého hlediska rozhodně není udržitelný. Podnikatelská činnost v dobře fungujícím tržním prostředí je z podstaty věci založena na zisku, který je přiměřený aktuální poptávce a kvalitě nabízeného produktu.“



obsah

STRANA 4 - 5

Londýnský ateliér Benoy připravuje v České republice unikátní stavbu

STRANA 6

Končí trend poklesu sazeb hypoték?

STRANA 7

Další banky ruší poplatek za správu hypotéky

STRANA 8

Dosažitelnost vlastního bydlení stále na velmi dobré úrovni

STRANA 9

Rekord roku 2012. Banky poskytnuly v listopadu hypotéky za 12 miliard Kč

STRANA 10 - 11

Petr Korytar: Prvních deset let jsem si nevybral žádnou dovolenou

STRANA 12

První nemovitosti dostávají své energetické štítky

STRANA 12

Jak postupovat při výběru bytu. Část čtvrtá: Energetická náročnost a další provozní náklady

téma
měsíce

Londýnský ateliér Benoy připravuje v České republice unikátní stavbu

Olomoucká čtvrť Šantovka, která vzniká v areálu bývalé továrny Milo a na okolních pozemcích, chystá novou výškovou dominantu. Zajímavý architektonický koncept, který v tuzemsku nemá obdobu, vytvořil londýnský ateliér Benoy. Ten navrhoval i design Galerie Šantovka, která vzniká v těsném sousedství. Projektantem je olomoucká společnost Alfaprojekt.

„Design dominanty má skutečně světovou kvalitu, je elegantní a subtilní zároveň. Budova je orientovaná směrem východ – západ, bude mít 75 metrů na výšku a 22 pater,“ popsal stavbu Luděk Schmidt ze společnosti SMC

Development. „Svojí prostorovou orientací nijak nezastiňuje historické centrum,“ uvedl. Podle něj investor dlouhodobě sleduje trendy ve světové architektuře a nová budova bude patřit ke špičce v tom, co se v Olomouci i celém Česku v moderní době postavilo. Prostory jsou určeny převážně k bydlení.

Olomoucká čtvrť Šantovka vzniká na ploše cca 11 hektarů. Kromě obchodní galerie, která se otevře příští rok, počítá investor s vybudováním rezidenční dominanty území, kancelářského komplexu a obytné čtvrti se vším potřebným zázemím. Protože stavby vznikají nedaleko starobylého centra Olomouce, ke spolupráci

na architektonickém řešení byl opakovaně pozván světoznámý ateliér Benoy. Ten má za sebou množství obdobných projektů po celém světě, kdy citlivě a vkusně zvládl zakomponovat novou zástavbu do kontextu historických měst.

Abyste obyvatelé města mohli představit, jak bude nová dominanta vypadat, investor se rozhodl uspořádat dvě výstavy. Jedna se otevřela 11. prosince 2012 ve vstupní hale PŘF UP, druhá jezdí od pondělí 18. prosince v tramvajích a autobusech olomoucké MHD. Snímky dominanty doplní práce ateliéru Benoy z celého světa.

» Lucie Mazáčová

Developeři měli před koncem roku žně

DEVELOPMENT

Závěr loňského roku developeři potěšil, a to zejména ty pražské. V posledním čtvrtletí se v hlavním městě prodalo o 38 procent více nových bytů než ve stejném období předchozího roku. Podle developerské společnosti Skanska za poslední tři měsíce našlo svého majitele 1 612 bytů, o rok dříve byl výsledek o téměř šest stovek nových bytů horší.

Na razantním nárůstu prodeje se pozitivně podepsal příliv nových projektů v okrajových lokalitách, které developeři zahajovali za téměř nákladové ceny. Největší zájem byl o bydlení na Praze 10, kde se prodala téměř třetina z celkového počtu, tedy asi 500 bytů. V závěsu se drží Praha 9 s 358 prodanými byty. V Praze 10 byly oblíbené hlavně Horní Měcholupy, kde svádějí cenovou bitvu developeři Central Group a Ekospol. Central Group přišel jako první s marketingovou akcí, kdy několik bytů ve svém projektu Javorová čtvrť v Horních Měcholupech nabídl s cenou pod magickou hranicí milion korun. Ekospol vzápětí doháněl ceny ve svém nedaleko situovaném projektu Nové Měcholupy III.

„Domníváme se, že trend zahajování nových projektů za ceny, které odpovídají nákladům na výstavbu, odpovídá nedobré kondici současné ekonomické situace a z dlouhodobého hlediska rozhodně není udržitelný,“ řekla Naděžda Ptáčková, ředitelka odboru Prodeje a marketingu Skanska Reality. „Podnikatelská činnost v době fungujícím tržním prostředím je z podstaty věci založena na zisku, který je přiměřený aktuální poptávce a kvalitě nabízeného produktu“ dodala.

Zásoba neprodaných novostaveb se díky výsledku čtvrtého kvartálu trochu ztenčila. Ke konci loňského roku bylo v Praze v nabídce celkem 7 183 nových bytů, což je o 12 procent méně než ve stejném období roku 2011. Nově byl v posledním kvartále zahájen prodej 687 bytů, což je číslo srovnatelné s rokem 2011, kdy na trhu přibývalo 706 bytů. Nízkoenergetických bytů vrhli developeři v uplynulém kvartále 115. Průměrná cena nově zahájených projektů byla v tomto období 48 050 korun za metr čtvereční s DPH.

Podle názoru developeřů se letos začnou byty více kupovat jako investice, nikoli na vlastní bydlení. V obavě z budoucího vývoje ekonomiky, inflace a z nejistoty ohledně budoucnosti penzijního systému totiž začali Češi masově investovat do nemovitostí jako prostředku uchování hodnoty a zabezpečení na stáří. Tento trend začal posilovat už loni.

Skanska Reality sleduje ve své analýze všechny byty, tedy i ty menší než padesát metrů čtverečních. Právě o ty byl loni největší zájem. Developerská společnost Ekospol, která zpracovává podobné analýzy, bere v potaz jen byty nad 50 metrů. Podle jejích výsledků, které zveřejnila za celý loňský rok, stoupl prodej nových bytů v Praze meziročně o 16 procent a překonal hranici čtyř tisíc prodaných jednotek.

» Kamila Jušková

Jaký bude hypoteční rok 2013

HYPOTÉKY

Rok 2013 bude na hypotečním trhu ve znamení tvrdého konkurenčního boje. Poplávka po nových úvěrech totiž postupně klesá, zato stoupá zájem lidí o přeřinancování stávajících hypoték za výhodnějších podmínek. Která z bank nabídne nižší sazbu, získává nové klienty.

Český hypoteční trh v roce 2012 překonal hranici 120 miliard korun poskytnutých hypoték. Podle odhadů bank ale zhruba čtvrtinu z tohoto objemu tvořily refixace. Trh nových hypoték bude i nadále klesat. Na jedné straně jsou sice hypotéky historicky levné, na druhé straně ale ani nadále nedochází ke zlepšení stavu české ekonomiky a lidé tak často větší investice odkládají. „V některých lokalitách už se také začínají velmi mírně zvedat nabídkové ceny bytů, a navíc od počátku roku došlo ke zvýšení daňové zátěže – to vše jsou faktory, které hovoří proti růstu hypotečního růstu,“ vypočítává mluvčí Raiffeisenbank Tomáš Kofroň. V letošním roce bude končit fixace zhruba 120 tisícům klientů, což je velká šance pro banky nalákat je na refinancování. Bude tedy záležet na tom, jak si budou schopné klienty udržet,“ tvrdí Libor Ostatek, ředitel společnosti Golem Finance.

Velké bankovní domy však nechťejí o nějakém podbízení se klientům dalším snižováním úrokových sazeb příliš slyšet. „Sazby by se letos měly po celý rok držet na stávajících úrovních,“ říká mluvčí České spořitelny Klára Pačesová. Průměrné sazby hypoték s výjimkou variabilních sazeb klesly v průměru o více než půl procenta, přičemž největší meziroční propad byl u hypoték do 85 procent hodnoty zástavy nemovitosti. Hypoteční makléři očekávají, že bude docházet k dalšímu posilování skupiny menších bank, které nejsou součástí statistik ministerstva pro místní rozvoj. Své výsledky ministerstvu nereportují LBBW Bank, mBank, Oberbank, Equa bank, Fio banka nebo AXA Bank.

Refinancování se každopádně většinou lidí vyplácí, i kdyby zůstali u své banky. Hitem tohoto roku bude hlavně refixace pětiletých hypotečních úvěrů, které si klienti zafixovali v roce 2008. „Většina z nich měla hypoteční sazbu v průměru okolo 5,5 procenta a nyní budou chtít využít historicky nízkých sazeb,“ říká Petr Plocek, mluvčí UniCredit Bank. Konkrétně u této banky lze hypotéku s fixací na tři roky v současné době získat od 2,89 procenta, při refinancování od 2,69 procenta ročně. Aby klient na ty nejnížší sazby dosáhl, musí často splnit několik podmínek. Například mít u dané banky účet, zařídit si pojištění úvěru, případně kreditní kartu. Nejvýhodnější si lze momentálně zařídit úvěr u mBank, která nabízí úrok 2,69 procenta a vyřízení je zdarma. Podmínkou je však pojištění úvěru. » Kamila Jušková

Končí trend poklesu sazeb hypoték?



HYPOTÉKY

Rok 2012 byl rokem poklesu úrokových sazeb hypoték. Průměrné sazby hypoték - s výjimkou variabilních - klesly v průměru o více než půl procenta. Z aktuálních statistik společnosti GOLEM FINANCE však vyplývá, že v posledním měsíci tempo poklesu sazeb výrazně zpomalilo.

Fixní sazby

Průměrná nabídková úroková sazba hypotečních úvěrů, jejichž výše dosahuje maximálně 70 % zástavní hodnoty nemovitosti (LTV), v prosinci klesla o 3 setiny procentního bodu, což vzhledem k dosavadnímu vývoji, kdy průměrná sazba meziměsíčně klesala o více než desetinu, signalizuje pozastavení poklesu úrokových sazeb. Tento typ hypoték tedy banky v prosinci v průměru nabízely se sazbou 3,16 %.

Ještě k menším meziměsíčním poklesům došlo v ostatních měřených kategoriích. Hypotéky do 85 % LTV (GOFI 85) meziměsíčně zlevnily o 1 setinu procentního bodu. Index GOFI 100, který měří průměrnou nabídkovou úrokovou sazbu tzv. 100procentních hypoték, od října 2012 stagnuje zhruba na úrovni 4,7 procenta a ani v prosinci se na tom nic nezměnilo. Tento ukazatel meziměsíčně ztratil jen 2 setiny procentního bodu a jeho hodnota aktuálně činí 4,71 %. V meziročním srovnání tento typ hypoték (do 100% LTV) zlevnil o 44 bazických bodů, neboť v prosinci 2011 bylo možné 100% hypotéku v průměru pořídit se sazbou 5,15 %.

Variabilní sazby

Index variabilních úrokových sazeb (GOFI VAR 70) po předchozích výrazných propadech způsobených poklesem sazeb ČNB v prosinci zakotvila na úrovni 2,55 %. Hypotéky s variabilní sazbou tedy meziměsíčně v průměru zlevnily o pouhou setinu procentního bodu. Stagnace variabilních sazeb následuje po prudkém propadu, ke kterému došlo během 3 podzimních měsíců, kdy tyto hypotéky kopírovaly pokles mezibankovních sazeb a zlevnily o více než 4 desetiny procentního bodu. Jednalo se o propad skutečně nevidaný, neboť od listopadu 2011 do zmíněného

ho září 2012 hodnota indexu GOFI VAR 70 víceméně oscilovala v pásmu mezi 2,96 – 2,98 procenty.

Shrnutí vývoje sazeb v roce 2012

Rok 2012 byl rokem poklesu úrokových sazeb hypoték. Průměrné sazby hypoték s výjimkou variabilních sazeb klesly v průměru o více než půl procenta, přičemž největší meziroční propad jsme zaznamenali u hypoték do 85 % LTV, jejichž roční průměr klesl z 4,18 % na 3,61 %, tedy o 0,57 p.b. Výsledkem rekordně nízkých sazeb, ochoť bank půjčovat a příznivých cen nemovitostí je historicky nejlepší dostupnost vlastního bydlení. V praxi to znamená, že noví žadatelé o hypotéku díky levnějšímu financování mají možnost dosáhnout na vyšší standard bydlení anebo naopak za standard bydlení běžný v předchozích letech nyní zaplatí výrazně méně.

Roční průměr úrokových sazeb hypoték

V průběhu prosince se naplnila naše očekávání, která předpokládala určitý zlom ve vývoji úrokových sazeb. Banky se v prosinci orientovaly spíše na akce spojené s poplatky za vyřízení či správu úvěru než na snižování sazeb. A na základě lednových dat, která zatím máme k dispozici, již nyní můžeme říci, že trh s velkou pravděpodobností míří k obvyklému lednovému scénáři, kdy se banky pokusí ceny stabilizovat a v jednotlivých případech se možná pokusí testovat trh nepatrným navýšením sazeb. Podle našeho názoru však vzájemná konkurence jednotlivých poskytovatelů bude držet sazby na současných rekordně nízkých úrovních i během prvních měsíců roku 2013.

Oblastí, kde v úvodu letošního roku očekáváme výraznější změny je diskutovaný poplatek za správu úvěrového účtu. Další bankou, která tento poplatek nově přichozím klientům neúčtuje je Komerční banka, tedy již druhá banka z velké čtyřky. Kromě Komerční banky nulový poplatek za správu hypotéky má také Raiffeisenbank, Fio Banka, mBank a AXA bank.

» Luboš Svachina

Další banky ruší poplatek za správu hypotéky

BANKY

AXA Bank s platností k dnešnímu dni ruší poplatek za správu úvěrového účtu. Vedle mBank, Fio banky a Raiffeisenbank je tak čtvrtou bankou v pořadí, která si za tuto službu nic neúčtuje. A co víc? Na nový rok již máme potvrzeno, že se k tomuto kroku chystá další velká banka.

AXA Bank s platností k dnešnímu dni ruší poplatek za správu úvěrového účtu a potvrzuje tím nový trend, který odstartoval na začátku prosince, kdy Raiffeisenbank oznámila ukončení účtování poplatku jak za vedení hypotéky, tak spotřebitelských úvěrů. Předtím hypotéky bez tohoto poplatku nabízela pouze mBank a FIO banka. K dnešnímu dni tedy evidujeme již čtvrtici bank s nulovým poplatkem a navíc máme čerstvě potvrzeno, že ke zrušení poplatku se s platností k 1. 1. 2013 chystá jedna z největších tuzemských bank.

Na rozdíl od zpracovatelského poplatku (poplatku za vyřízení hypotéky), jehož výše během uplynulých let pod tlakem konkurence postupně klesala, až jej některé banky ze sazebníků úplně vymazaly, poplatek za správu úvěrového účtu podobným tlakům dlouhou dobu odolával. Zlom v tomto směru tentokrát nepřinesla konkurence, ale vyvolala jej rozhodnutí německého soudu, který označil účtování tohoto



poplatku za nezákonné, přičemž své rozhodnutí opřel o jednotnou evropskou legislativu. Tato zpráva se rychle rozšířila za hranice, klienti začali hromadně žádat o navrácení zmíněného poplatku, což se jim často podařilo a výsledkem jsou avizované zprávy, kdy banky od účtování poplatků „dobrovolně“ ustupují.

Co tato změna znamená pro klienty bank?

„Samotný fakt, že banka přestane klientovi poplatek účtovat, ještě nemusí nutně znamenat

úsporu v rámci splácení úvěru. Banka se zpravidla snaží ztrátu zisku kompenzovat jinde. A nejčastěji to bývá v navýšené úrokové sazbě, jak ostatně celkem otevřeně avizovala Raiffeisenbank, takže při porovnání nabídek bank je třeba vzít v potaz všechny parametry úvěru, které ovlivňují jednak cenu, ale také průchodnost financování,“ říká Libor Ostatek, ředitel společnosti GOLEM FINANCE, která se specializuje na poradenství v oblasti financování bydlení.

„Na druhou stranu vzhledem k vysoce konkurenčnímu prostředí je zřejmé, že banky příliš prostoru pro rozpouštění poplatku v navýšené sazbě nemají a pokud budou chtít zrušení poplatku využít jako svou konkurenční výhodu, pak budou muset nejspíš tento pravidelný 150korunový příjem skutečně oželeť. Klíč k udržení ziskovosti budou muset banky hledat především v dlouhodobém vztahu s klientem,“ dodává Libor Ostatek.

Otázkou dalšího vývoje cen hypoték tedy zůstává, jak se zachová konkurence. Nicméně vzhledem k tomu, že k 1. lednu ruší správcovský poplatek jedna z velké trojice bank, očekáváme, že eroze správcovského poplatku bude pokračovat a počty bank s nulovým poplatkem za správu úvěru se v roce 2013 ještě dále rozrostou. » Luboš Svachina

INZERCE

Evropský klub realitních kancelářů
www.EKRRK.eu®

Více než 114x v ČR

Evropský klub realitních kancelářů
Váš garant na realitním trhu
www.ekrk.eu

Petr Korytar: Prvních deset let jsem si nevybral žádnou dovolenou

Těžko bychom v Česku hledali člověka, který pracuje v realitách 24 let. Do světa realit vstoupil Petr Korytar v roce 1989. „První dva roky jsem prováděl realitní služby na živnostenský list a k tomu jsem ještě pracoval jako barman. Měl jsem spoustu známých a většina se na mě obracela s prosbou sehnání bydlení k pronájmu i ke koupi. V únoru 1992 jsme se s kolegy rozhodli založit Hanáckou realitní kancelář,“ vzpomíná dnes ředitel Hanácké realitní kanceláře a prezident Evropského klubu realitních kancelář.

? Jak podnikání změnilo Váš život?

Musím říct, že reality byla relativně dobrá volba jako povolání. Baví mě to a je to můj koníček, realitám věnuji většinu svého volného času včetně sobot a nedělí.

Samozřejmě mělo podnikání vliv na můj osobní život. Dříve jsem hrával volejbal, fotbal – okresní přebor, jezdil na kole, chodil se psem na procházky. Jakmile jsem začal podnikat, skončil jsem se všemi sporty. Prvních deset let jsem si nevybral žádnou dovolenou. Když jsem si výjimečně bral volno z práce, tak jen kvůli nemoci. Dnes začínám přehodnocovat, postupně předávám pravomoci zaměstnancům a synovi jako mému nástupci a snažím se poskytovat zkušenosti a provádět dohled z pozdálí.

? Můžete prozradit, v jaké nemovitosti bydlíte a co je podle Vás v rámci bydlení nejdůležitější?

Díky letitým zkušenostem, které jsem nasbíral od klientů, jsem si po 15-ti leté praxi postavil malý přízemní rodinný domek bez jediného prahu nebo schodu. Co potřebuje člověk na stáří, v tom jsem v názorech předběhl dobu minimálně o 20 let. Podle mě je nejdůležitější umístění rodinného domu nebo bytu.

? Jste ředitelem realitní kanceláře. Jak moc je dnes těžké se udržet na trhu v konkurenci, získat si a udržet klienty?

Určitě bych se neobešel bez podpory svých zkušených zaměstnanců, kteří jsou dnes již naprosto samostatní. Po celou dobu praxe se snažím provádět povolání makléře maximálně zodpovědně a profesionálně, pravidelným školením makléřů zvyšujeme jejich úroveň práce, rozšiřujeme nabídky služeb (homestaging, odborné posouzení nemovitosti) a léta praxe nám pomáhá do jisté míry se udržet na realitním trhu a obstávat v konkurenci.

Dále k tomu patří návštěvy zahraničních veletrhů, konferencí, kde získáváme poznatky a zkušenosti. Důležitý je celkový postoj k tomuto povolání, znalost regionu, vstřícnost ke klientům a garance uskuteč-



nění obchodů - to pomáhá udržet si klienty, kteří nás doporučí dál.

Velkým závazkem pro celou firmu, hlavně do budoucna, je také pojištění do výše 30.000.000 Kč z výkonu povolání, mezinárodní značka kvality ISO 9001:2001, kterou každoročně obnovujeme, účast v mezinárodních organizacích a asociacích.

? Jste také prezidentem Evropského klubu realitních kancelář. Vysvětlete, co je to za pozici a co je náplní Vaší práce?

Evropský klub realitních kancelář je volně sdružení spolupracujících RK a dnes registruje stovky RK takřka z celého světa a tisíce profesionálních makléřů. Prezident Evropského klubu realitních kancelář organizuje a koordinuje práci celého klubu a k tomu mu pomáhá Klubová rada EKRC, která zamítá nebo odsouhlasuje

” Určitě bych se neobešel bez podpory svých zkušených zaměstnanců, kteří jsou dnes již naprosto samostatní.

jednotlivé záměry, postupy, nebo přijetí nových členů. Prezident dále navštěvuje pravidelně své kolegy v jednotlivých zemích, většinou při příležitosti konferencí a veletrhů konaných v dané zemi. Vyjednává s jednotlivými dodavateli služby pro naše členy, a to jako rozsah služeb tak cenové relace, které následně dává k odsouhlasení Klubové radě. Jedná se např. o výrobu webových stránek, propagaci, výrobu a údržbu vlastního realitního programu,

výrobu a distribuci vlastního realitního magazínu, nebo jednání s telefonními operátory

? Čeho byste chtěl ve své profesi ještě dosáhnout? Máte, řekněme, nějaký „realitní sen“?

Můj realitní sen je, aby realitní makléř nebo majitel RK měl nejen zodpovědnost za makléře či firmu, ale aby měl také makléř na pracovním trhu takovou pozici, jakou mají za hranicemi směrem na západ nebo v USA, tedy jako státní úředník, finanční nebo bankovní poradce, pojišťovací agent nebo burzovní makléř. Při dosažení tohoto postavení bude probíhat většina realitních obchodů tak, jak ve většině zemí přes realitní kanceláře, kde se více jak 90% nemovitostí prodává přes RK.

Dále bych si přál, aby byla zákonem stanovená pravidla pro provozování RK a také to, jaké schopnosti a dovednosti musí splňovat realitní makléř - např.

při otevření RK vysoká škola, 5-let praxe v oboru, nebo střední škola, 10-let praxe v oboru.

Závazné by mělo být také pojištění každé RK nebo makléře, písemná smlouva na každou zakázku (nejen kvůli daňovým únikům, ale také aby se nevykrádaly zakázky od konkurence), depozitní účet na uložení finančních záloh, při porušení pravidel nebo podvodu a poškození klienta přísný trest a odebrání živnostenského listu. Většina problémů se těmito 4 povinnostmi vyřeší a já mohu jít spokojeně do ústraní firmy, kde budu jen radit nebo doporučovat. Slibil jsem všem makléřům, že když budou svědomitě a kvalitně pracovat, nemusí firmu opouštět i když dosáhnou důchodového věku. Znam několik firem v USA, kdy makléři v osmdesáti letech pracují jako poradci a to bez určení pracovní doby (až vstane). To je můj sen! » Jitka Vrbová

Společnost GOLEM FINANCE zvítězila v žebříčku kvality



OCENĚNÍ

S Společnost GOLEM FINANCE vstupuje do nového roku s nejvyšším oceněním za kvalitu zpracování obchodů, kterou jí za spolupráci v uplynulém roce 2012 udělila Hypoteční banka. Banka ocenila především odbornost a spolehlivost hypotečních makléřů společnosti GOLEM FINANCE.

Z porovnání úrovně práce externích partnerů Hypoteční banka vyšla společnost GOLEM FINANCE jako vítěz a získala ocenění za 1. místo v kvalitě zpracování hypotečních úvěrů v roce 2012. Hypoteční banka, největší poskytovatel hypoték v ČR, ocenila především odbornost našich hypotečních makléřů, kompletnost předávaných dokumentů a úroveň komunikace s klienty.

„Společnost GOLEM FINANCE je díky své vysoké spolehlivosti, odbornosti a vynikající péči o klienty jedním z nejvýznamnějších partnerů Hypoteční banky. Naše dlouholetá spolupráce je velmi úspěšná nejen z pohledu celkového objemu schválených úvěrů, ale i díky vysoce profesionálnímu přístupu hypotečních makléřů, kteří umí klientům připravit řešení financování přímo na míru a poskytnout kompletní servis. Jasně se tak ukazuje, že specializace je dnes jedním ze základních klíčů k úspěchu na trhu,“ uvádí Vlastimil Nigrin, náměstek generálního ředitele pro věci obchodní a člen představenstva Hypoteční banky. Společnost GOLEM FINANCE je jedním z mála specialistů v oblasti

financování bydlení. Hypoteční makléři díky své odbornosti přesně vědí, jaké dokumenty banky ke schválení úvěru vyžadují. Dokumenty proto předávají vždy až ve formě kompletně zpracované složky, což výrazně zjednodušuje a urychluje vyřízení úvěru. Banky tento přístup oceňují a klienti se nemusejí obávat prodlev způsobených dodatečným dokládáním chybějících dokumentů.

„Dosažené umístění na čele žebříčku je oceněním zejména pro naše hypoteční makléře, kteří jsou díky jasné vyprofilované specializaci skutečně špičkou v oboru a dokáží řešit i složitější případy, na které velká část univerzálních finančních poradců nestačí,“ říká Libor Ostatek, ředitel společnosti GOLEM FINANCE a dodává: „Ocenění Hypoteční banky je pro nás potvrzením, že svou práci děláme dobře a výborným odrazovým můstkem pro naplnění projektu VIZE 2015, jehož cílem je posunutí kvality práce hypotečních makléřů v nadcházejících letech ještě o úroveň výš.“

Úspěch společnosti GOLEM FINANCE je postaven na otevřené komunikaci, odbornosti, nezávislosti a propracovaném systému odborné podpory a vzdělávání. Díky jasnému zaměření, kvalitnímu zázemí a zkušenostem dokážou hypoteční makléři GOLEM FINANCE najít pro klienta optimální způsob řešení jeho představ spojených s bydlením a z nabídek bank následně vybrat nejvýhodnější způsob financování. V tuto chvíli u nás klienti mohou vybrat z produktů 14 bank a 4 stavebních spořitelň. (red)

Průkaz energetické náročnosti: Odkud přišel?

LEGISLATIVA

Průkazy energetické náročnosti se staly v minulém roce jedním z nejčastějších témat našeho zpravodajství. Odkud k nám myšlenka jejich zavedení přišla a jaké jsou důvody kontroly spotřeby energií nám sdělila mluvčí společnosti Bez provize s. r. o. Vstupem České republiky do sdružení států Evropské unie jsme se stali součástí společenství a jako právoplatní členové jsme povinni se mj. spolupodílet na ochraně životního prostředí.

Za tímto účelem byl v České republice založen Státní program na podporu úspor energie a využití obnovitelných a druhotných zdrojů energie. Tento dokument zaznamenává dosavadní využití energií a energetických zdrojů na území České republiky a na základě těchto položek zpracovává a plánuje snižování energetické náročnosti. Spolu s tím přímo podporuje výstavbu a rozvoj energeticky úsporných budov a budov s téměř nulovou spotřebou energie.

V souvislosti se snižováním energetické spotřeby byl vytvořen v české judikatuře zákon č. 406/2000 Sb. o hospodaření energií, který zpracovává příslušné předpisy Evropské unie. Stanovuje některá opatření v rámci hospodárnosti užití energie a povinnosti fyzických a právnických osob při nakládání s ní a mj. také definuje požadavky na uvádění spotřeby energie na energetických štítcích výrobků spojených se spotřebou energie.

Od roku 2000 tak Česká republika postupně přijímá opatření vedoucí ke snížení energetické spotřeby a k efektivnímu využití energií. U novostaveb jsme si už zvykli, že před započítáním stavby dochází k posouzení projektu, který musí odpovídat nízkonákladovému standardu. U novostaveb se v rámci energetických úspor půjde ještě dál: od roku 2020 budou povoleny výstavby pouze s téměř nulovou spotřebou.

Ale nepředbíhejme. Rok 2013 s sebou přinesl řadu změn právně na poli energetické náročnosti budov. Netýká se pouze novostaveb, ale všech prodejů a pronájmů mimo pronájmů ucelených částí budov (až od 2016). Nově schválená novela zákona č. 406/2000 Sb. o hospodaření energií, která vešla v platnost 1. 1. 2013, s sebou přináší povinnost vlastníků budov a společenství vlastníků budov před prodejem či pronájemem vypracovat energetický průkaz náročnosti budov.

Lucie Mazáčová

První nemovitosti dostávají své energetické štítky

Pronajmete si či zakoupíte byt a později zjistíte, že účty za energie jsou mnohem vyšší než jste předpokládali. Taková nepříjemná překvapení už by se neměla stávat. Od letošního ledna totiž musí mít nemovitosti energetické štítky, které zájemcům napoví, kolik topení nebo elektřina bude zhruba stát. Co je dobrou zprávou pro nové majitele nebo nájemníky, však přidělová starosti vlastníkům nemovitostí. Současně zasáhne jejich peněženky.

LEGISLATIVA

Pořízení takzvaného průkazu energetické náročnosti budov vyjde na několik tisíc. Vystavovat jej může pouze certifikovaný auditor a autorizovaná osoba, která je vedená v seznamu Ministerstva průmyslu a obchodu (MPO). Konkrétní cena pak závisí na podkladech, které majitel nemovitosti dodá. Většinou se pohybuje od tří do sedmi tisíc korun. „Pro rodinný dům by cena vyšla do 6,5 tisíc korun včetně návštěvy stavebního inspektora a posouzení objektu z hlediska jeho současného stavu,“ vypočítává Luděk Lošířák, majitel společnosti Comfort Space, která se zabývá výrobou a zjištěním energetických štítků.

Šance se chopily i realitní kanceláře, které majitele lákají na to, že jim štítek samy zajistí. „Jde o rychlé a efektivní řešení pro zákazníky, kteří by jinak složitě zjišťovali, co všechno musí absolvovat, jakým způsobem a tápali v různých nabídkách,“ tvrdí Hanuš Němeček, výkonný ředitel realitní sítě RE/MAX.

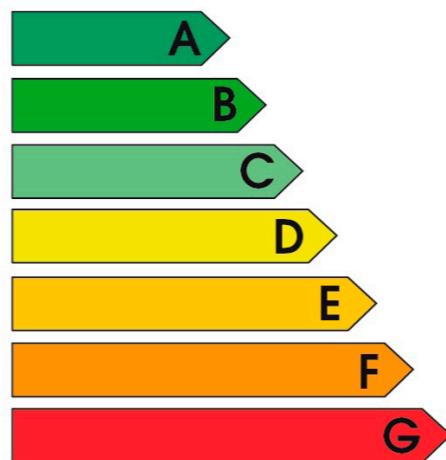
Hrozí nekalé praktiky?

V souvislosti s vystavováním energetických otázek vzniká několik pochybností. Především to, do jaké míry bude hodnocení auditorů objektivní. Každý auditor by měl vycházet ze stejných údajů o budově. Ty by si měl zjistit přímo na objektu jeho návštěvou a následným technickým průzkumem. „Takový výsledek bude velice podobný, případně stejný. Jelikož však každý může zpracovávat energetický průkaz v jiném softwarovém řešení, existuje přípustná tolerance odchylky a to až pět procent od NKN nástroje schváleným MPO,“ připouští Lošířák, ale jedním dechem dodává, že to není hodnota, která by měla jakkoli majitele objektu poškodit.

Jiným rizikem jsou ale pokusy o dosažení lepších hodnot díky nekalým praktikám či díky spolupráci s pochybnou firmou. Realitní kanceláře ovšem svorně tvrdí, že k tomu by nemělo ve velké míře docházet. Hrozí prý totiž to, že nový majitel nemovitosti bude kvalitu štítku zpochybňovat u soudu a prodej nemovitosti se snadno změní v noční můru. Zda docházet k soudním tahanicím, ukáže až čas.

Horší šance na prodej

Štítky se dělí do sedmi kategorií označených písmeny A až G, přičemž A označuje nejvíce úspornou nemovitost, tedy pasivní. Za průkazy budov muset platit i majitelé starých domů bez rekonstrukce, přestože budou předem vědět, že na škále energetické náročnosti dostanou nejnižší známku, tedy G. Zde vyvstává otázka, zda takové hodnocení nezhorší u špatně prodávaných nemovitostí ještě více jejich šanci na získání kupce. „Majitelé nemovitosti s horším hodnocením od prodeje štítek neodradí. Ovšem potenciální kupci budou mít v ruce argumenty, kterými se v některých případech pokusí tlačit na cenu,“ podotýká Němeček.



S ním ale nesouhlasí i Libor Janiček z brněnské realitní agentury Acco. „Nemyslím si, že by obdržená známka na energetickém štítku měla být impulsem pro výrazné zvyšování či snižování nabídkové ceny,“ říká.

Podle Janička budou mít na rozhodování případných zájemců štítky minoritní dopad. Přece jenom stále u nabízených nemovitostí převažují parametry jako je lokalita, stav nemovitosti, velikost, dispozice, a podobně. „Určitou roli může hrát známka na energetickém štítku v případě, že se bude zájemce rozhodovat mezi více srovnatelnými nemovitostmi,“ připouští Janiček.

K rekonstrukcím štítky nedonutí

K tomu, že by hrozba získání nízké známky donutila majitele dům rekonstruovat, ale nejspíš podle realitních odborníků docházet nebude. „Výraznější rekonstrukce před prodejem se obecně nevyplácí, a pokud by chtěl majitel starší nemovitost opravit tak, aby získal lepší ohodnocení energetické náročnosti, jednalo by se o nákladnou rekonstrukci, navíc podle představ původního majitele,“ říká obchodní ředitel realitní kanceláře Sting Michal Kresta.

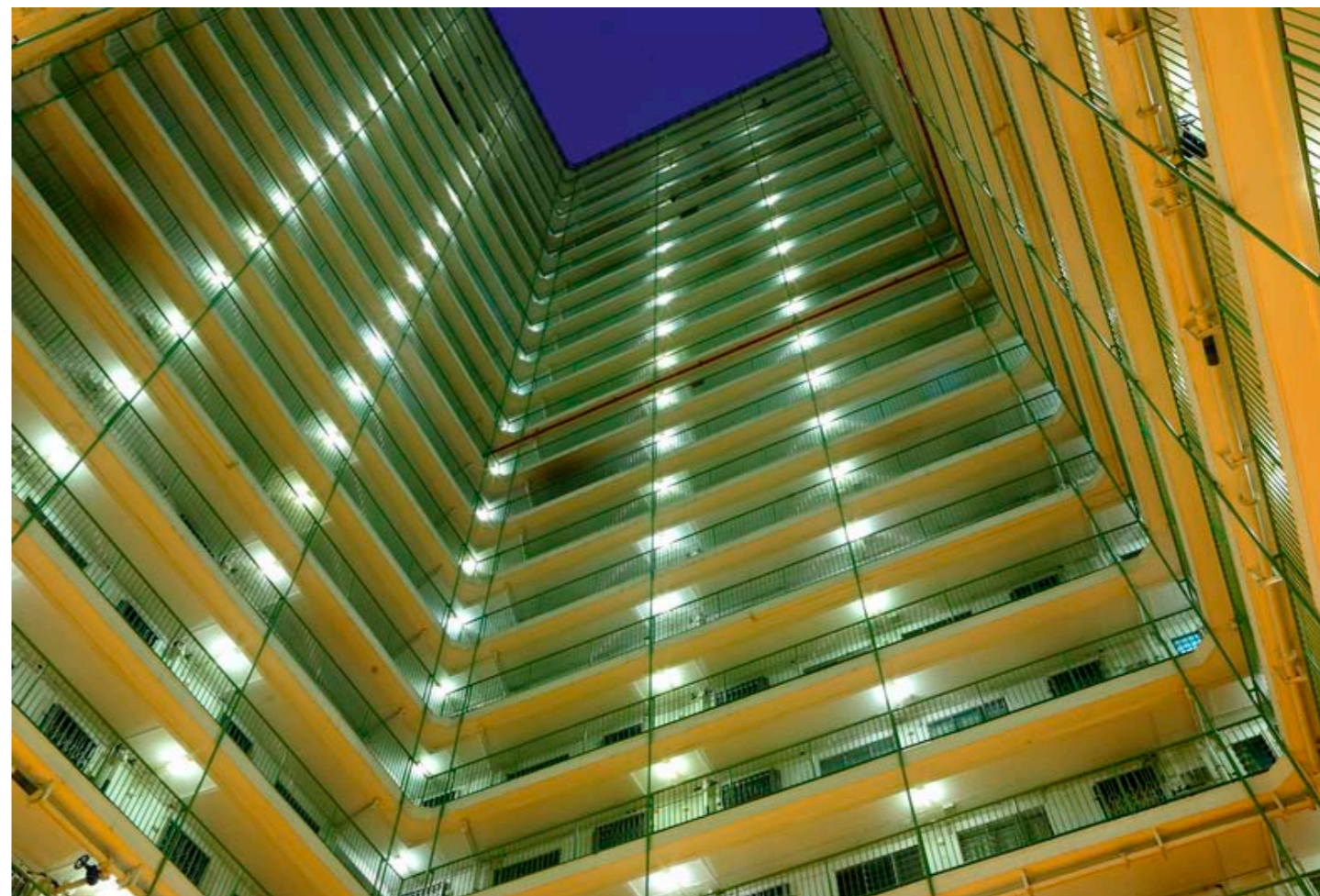
Na koho se nová povinnost vztahuje? V případě prodeje musí mít energetické štítky rodinné domy zapsané na listu vlastnictví jako objekty k bydlení nad 50 metrů čtverečních a komerční a administrativní budovy. Pokud jde o bytové jednotky nad 50 metrů čtverečních, tam platí povinnost také, ovšem do roku 2016 lze štítek dočasně nahradit předložením tří faktur za roční vyúčtování energií. Ne každý ovšem tyto faktury má. Pro bytové družstvo je tato povinnost platná až od 1. ledna 2016.

V případě pronájmu, musí mít průkaz energetické náročnosti rovněž všechny objekty určené k bydlení, které mají rozlohu větší než 50 metrů čtverečních, stejně tak komerční a administrativní budovy, například obchodní prostory nebo kanceláře. Povinnost se bude týkat i administrativních budov státní správy s plochou nad 500 čtverečních metrů, ovšem až od 1. července 2013.

Kamila Jušková

seriál

Jak postupovat při výběru bytu. Část čtvrtá: Energetická náročnost a další provozní náklady



O vybraném bytu si zjistěte maximum informací. Nebojte se zeptat na výši plateb do fondu oprav, na náklady spojené se správou domu apod. Foto redakce

V České republice se využívají tři základní způsoby vytápění bytových jednotek. Dálkové vytápění z teplárny, centrální kotel v domě, vytápění pomocí zdroje tepla přímo v bytě. Nároky na spotřebu tepla, ale nejsou ani tak závislé na některé z výše uvedených alternativ, jako spíše na kvalitě izolací samotného bytu či domu. Kvalitně zateplená fasáda domu ve spojení s novými okny a dobrou střechou je k nezaplacení.

Ve všech minulých článcích jsme se věnovali výběru lokality, řešení otázky, zda-li je lepší zvolit byt cihlový či panelový a také tématu spojeného s výběrem vhodného podlaží. Dnes se již přiblížíme k otázce plateb, ale zatím ve vztahu na energetickou náročnost. Byt samotný si totiž vybrat můžeme, ale způsob

vytápění je již dán a většinou s ním nelze moc dělat.

Doporučuje se proto nahlédnout do vyúčtování za vytápění k dané bytové jednotce v období minimálně posledních tří let. Čím více let do minulosti se ale budete moci podívat, tím lépe. Prodávající by vám měl tato vyúčtování bez problémů poskytnout. Je to stejné, jako když se při koupi ojetého vozu ptáte na spotřebu paliva. V rámci objektivitu se ovšem prodávajícího zeptejte také na počet osob, které byt využívaly. Pokud v bytě bydlel například jeden člověk a to pouze od pátku do neděle, protože přes týden pracoval na montážích, tak berte částky spojené s vytápěním s patřičnou rezervou.

Pokud by prodávající těmito vyúčtováními nedisponoval, tak spolu s ním zajděte k příslušné energetické společnosti a vyúčtování si vyžádejte.

O vybraném bytu si zjistěte maximum informací. Nebojte se zeptat na výši plateb do fondu oprav, na náklady spojené se správou domu apod. Není nic neobvyklého, když součet všech plateb za byt

přesáhnou hranici tří a více tisíc. Nezapomínejte tedy na to, že splátka vašeho úvěru (pokud financujete nemovitost např. pomocí hypotéky) není jedinou měsíční částkou spojení s užíváním bytu.

Všeobecně platí, že nejmenší energetická náročnost je u bytů nacházejících se uprostřed domu, které jsou obklopeny bytovými jednotkami nejen ve vertikálním, ale i horizontálním směru.

Při výběru bytu nezapomínejte také na zjištění světových stran. U bytu orientovaného na sever nečekejte příliš nízkou energetickou náročnost. Naopak, byt orientovaný na jih vám může v budoucnu ušetřit nemalé peníze. I v zimních měsících vám totiž může slunce rozehrát byt aniz byste museli příliš topit. Většinou se doporučuje orientace ložnice na východ (ráno slunce, odpoleďne chládek), obytňné místnosti mít nasměřované na jih nebo jihozápad a komory či další technické místnosti mít klidně na sever. Čím více slunce do bytu dostanete tím lépe. V létě jej můžete velmi jednoduše redukovat pomocí žaluzií či rolet.

» Lucie Mazáčová

VÁŠ REALITNÍ SERVER



realityčechy  .cz

realitymorava  .cz

realityslovensko  .sk



realityčechy

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

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