



Úklid na realitním trhu.

Zvýší se důvěra

v makléře?

více na straně 4 a 5

Rychlý přehled



LEDEN 2014
PROSINEC 2013

ÚROKOVÉ SAZBY

HYPOTÉK

70% LTV: ↘ 3,09%

85% LTV: → 3,33%

100% LTV: ↘ 4,44%

INDEX NÁVRATNOSTI

BYDLENÍ: 4,47 ROKU

VÝVOJ CEN BYTŮ

Byty 1+1: -2,01%

Byty 2+1: 0,18%

Byty 3+1: -1,53%

zdroj: realitycechy.cz, golemfinance.cz

■ Důkaz kvality budov: Mezinárodní zelené certifikáty

Environmentální certifikace budov předchází samotnému získání „zeleného“ certifikátu. Jedná se o nezávislé hodnocení nemovitostí s přihlédnutím k různým fázím jejich životního cyklu. Zajištění patřičného certifikátu není v České republice povinné, nicméně to má vypovídající hodnotu o kvalitě konkrétní stavby.

Více čtěte na str. 6

■ Za poslední rok vzrostla cena průměrného českého bytu

Z dat vývoje cen bytů realitních portálů realitycechy.cz a realitymorava.cz vyplývá, že se dal před rokem pořídít průměrný byt v ČR za 1 720 446 Kč. O rok později se jeho cena zvýšila o 1 466 Kč, což odpovídá navýšení 0,085 %. Od roku 2008 jde o nejmenší meziroční výkyv.

Více čtěte na str. 8

■ Sazby hypoték se drží na dosah rekordních minim

Z dat vývoje cen bytů realitních portálů realitycechy.cz a realitymorava.cz vyplývá, že se dal před rokem pořídít průměrný byt v ČR za 1 720 446 Kč. O rok později se jeho cena zvýšila o 1 466 Kč, což odpovídá navýšení 0,085 %. Od roku 2008 jde o nejmenší meziroční výkyv.

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

názor...

Vítám vás v novém roce

Vážené čtenářky, vážení čtenáři. Opět vás vítám u stránek našeho realitního magazínu. Dovolte mi, abych vám jménem celého našeho týmu popřála úspěšné vykročení do nového roku a zdárné dosáhnutí všech vytyčených cílů.

Stejně jako v minulých letech i letos vám budeme přinášet zajímavosti, informace a novinky z realitního trhu nejen u nás, ale i ve světě. Pečlivě budeme mapovat témata, která vás velmi zajímají: nový občanský zákoník, chystanou úpravu legislativy práce realitních makléřů v České republice, vývoj cen nemovitostí a situaci na trhu s hypotékami. Prostor dáme opět těm, kteří jsou v realitní branži úspěšní a podělí se



ty informace, které jsou pro vaši každodenní práci důležité. Přeji vám mnoho spokojených klientů a obchodních partnerů, na které se budete moci kdykoliv spolehnout.

s vámi o své zkušenosti. Pravidelně vás budeme také seznamovat s aktuálními trendy při realizaci obchodních případů. Vše s jedním cílem: Udělat maximum proto, aby jste věděli, že každý měsíc budete mít po ruce právě

» **Lucie Mazáčová**

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



www.realitycechy.cz/magazin

realityčechy

REALITNÍ POSTŘEH

Evžen Korec (EKOSPOL a.s.)

„Čtvrtinový meziroční nárůst v počtu prodaných bytů je ještě lepším výsledkem, než jsme předpokládali.“

napsali o nás...

Developeři se těší na další úspěšný rok, byty se prodávají nejlépe od krize

HOSPODÁŘSKÉ NOVINY / KRÁCENO
8. 1. 2014

S větším růstem úroků bankéři počítají, až se ekonomika víc zotaví. A ani ceny bytů se v letošním roce příliš nezmění. „V roce 2014 neočekáváme žádné dramatické výkyvy. Velmi

bude záležet na přístupu bank, které dokážou velmi dobře stimulovat poptávku po bydlení díky sazbám hypotečních úvěrů,“ komentoval Michal Pich, provozovatel realitních portálů realitycechy.cz a realitmorava.cz, na kterých inzerují nemovitosti tuzemské realitní kanceláře.



obsah

STRANA 4 - 5

Úklid na realitním trhu.
Zvýší se důvěra v makléře?

STRANA 6

Důkaz kvality budov:
Mezinárodní zelené certifikáty

STRANA 8

Za poslední rok vzrostla cena
průměrného českého bytu

STRANA 9

V Praze se loni prodalo
nejvíce nových bytů
za posledních 6 let

STRANA 10

Radek Zahradník:
Inspirace je všude kolem nás

STRANA 11

Jak zvýšit šanci,
aby se nemovitost prodala

STRANA 12

Sazby hypoték se drží
na dosah rekordních minim

STRANA 13

Když hypotéku,
tak jedine s akční cenou

STRANA 13

Prosinec přinesl zlepšení
dostupnosti bydlení



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.

Úklid na realitním trhu. Zvýší se důvěra v makléře?

Profese realitní makléř může být veřejností stále považována za něco negativního. Medializace některých případů vyvolává obavy a nedůvěru ve služby poskytované v rámci trhu s nemovitostmi. Značná část transakcí proto probíhá bez účasti profesionálních realitních zprostředkovatelů. Klíčem k rozuzlení této problematiky se stává konsolidace trhu. Co se má konkrétně změnit?

Podle Jiřího Fajkuse z Institutu realit by se mělo jednat primárně o tyto čtyři body.

ÚPRAVA LEGISLATIVY – zákon musí nastavit základní parametry pro zprostředkovávání realitních služeb, tzn. standardy kvality služby, kompetenci a kvalifikaci makléřů. Důležité je rovněž definovat vztah makléře k realitní kanceláři, neboť to je hlavní příčina kritizované neprofesionality, popř. neetického obchodování s nemovitostmi.

PROFESNÍ SDRUŽOVÁNÍ – základní problém tvoří již zmíněný vztah makléř – realitní kancelář, který je opomíjen. To je zapříčiněno nastavením realitních asociací, klubů zřízených na bázi realitních kanceláří, značek, resp. absencí profesní organizace makléřů, individuálních zprostředkovatelů obchodu s nemovitostmi, poskytovatelů profesionálních realitních služeb. Je žádoucí, aby vznikla organizace, jejíž náplní bude registrace, sjednocování, školení, certifikace a kontrola profesionálních realitních zprostředkovatelů nebo individuálních makléřů. A to bez ohledu na typ a velikost realitní kanceláře (solitérní, síťová, tuzemská, mezinárodní realitní značka nebo franšizový řetězec aj.). Uznávané prostředí pro akreditované realitní vzdělávání a autorizovanou certifikaci makléřů představuje výhradně akademická půda.

VZDĚLÁVÁNÍ A CERTIFIKACE – k tomu, aby byla akademická půda schopna vychovávat profesionály v oblasti nemovitostí, je klíčová propojenost s realitní praxí, která v současnosti chybí. To znamená spolupráci při tvorbě prakticky uplatnitelných výukových programů (vč. odborné literatury), kooperaci v lektorské činnosti, stáže, tvorbu databází cenových údajů, tržních analýz nebo definování výzkumných úkolů aj. Výukový a výzkumný potenciál (př. tvorba cenových map, popítkových křivek nebo matematické modelování vývoje trhu) má i systém MLS.

SYSTÉM MLS (MULTIPLY LISTING SERVICE) – jedná se o komerční nástroj určený pro spolupráci makléřů a realitních kanceláří. Cílem využívání tohoto systému je sdílení zakázek a následné zefektivnění zprostředkování realitní transakce prostřednictvím více obchodníků/realitních kanceláří. Další důvod, proč využívat systém MLS, je kultivace trhu, která je zajištěna nastavenými pravidly mezi obchodními partnery. MLS pomáhá rovněž k ochraně klientů, zajišťuje bezpečí a spravedlivou cenu z pohledu prodávajícího i kupujícího.

Zavedení a dodržování výše zmíněných doporučení má vést k profesionalizaci služeb realitních makléřů, tzn. ke zvýšení kvality jednotlivých obchodů s nemovitostmi, k vyšší ochraně klientů a k lepšímu povědomí o realitních makléřích.

» Hana Muchová



” Cílem využívání systému MLS (Multiply Listing Service) je sdílení zakázek a následné zefektivnění zprostředkování realitní transakce prostřednictvím více obchodníků/realitních kanceláří.

Úprava legislativy – zákon musí nastavit základní parametry pro zprostředkovávání realitních služeb, tzn. standardy kvality služby, kompetenci a kvalifikaci makléřů. Foto redakce

Důkaz kvality budov: Mezinárodní zelené certifikáty

LEGISLATIVA

Environmentální certifikace budov předchází samotnému získání „zeleného“ certifikátu. Jedná se o nezávislé hodnocení nemovitostí s přihlédnutím k různým fázím jejich životního cyklu. Zajištění patřičného certifikátu není v České republice povinné, nicméně to má vypovídající hodnotu o kvalitě konkrétní stavby. Jaké certifikáty existují, které jsou u nás nejpůvodnější a co se v nich hodnotí?

Vydávání certifikátů probíhalo nejprve v zemích, kde certifikační systémy vznikly – př. BREEAM (Building Research Establishment Environmental Assessment Method) v Británii, LEED (Leadership in Energy & Environmental Design) v USA, CASBEE (Comprehensive Assessment System for Built Environment Efficiency) v Japonsku nebo DGBN (Deutsche Gesellschaft für Nachhaltiges Bauen) v Německu. V současnosti se však tyto certifikační systémy začínají užívat globálně.

Investoři, majitelé nebo nájemníci stále častěji vyžadují doklad o udržitelnosti stavby, kde působí, sídlí, popř. kterou vlastní. Certifikace totiž poskytuje četné výhody, mezi něž patří např. stimulace poptávky po šetrných stavbách s nízkým dopadem na životní prostředí; nastavení standardu, který překračuje minimální požadavky v předpisech; pomoc při snižování provozních nákladů a při zlepšování pracovního i životního prostředí.

Zelená se i Česká republika?

Na konferenci, která se uskutečnila v Brně koncem roku 2013, prezentoval Ondřej Novotný ze společnosti Jones Lang LaSalle svůj příspěvek o kancelářském trhu. Součástí jeho prezentace

bylo hodnocení počtu „zelených“ staveb v České republice. Z počtu 22 certifikovaných budov, jejichž celková rozloha činí 382 000 metrů čtverečních, získalo 50 % staveb certifikaci pro provoz a údržbu, tzn. 11 již postavených nemovitostí.

Z mezinárodních environmentálních certifikátů se v České republice nejvíce uděloval britský BREEAM a americký LEED.

Některé pražské stavby, které jsou v současnosti ještě ve výstavbě, budov rovněž usilovat o udělení certifikátu, konkrétně se jedná o 17 z 21 rozestavěných objektů.

Nové budovy vs. ty stávající

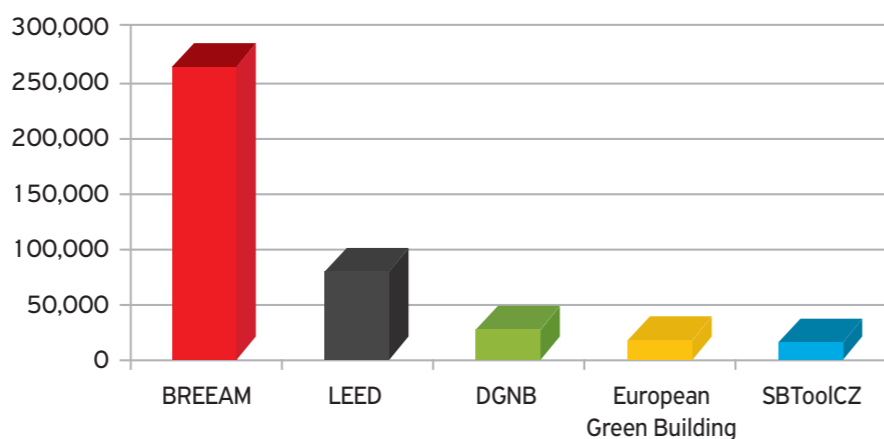
Nové stavby se klasifikují podle dopadu na životní prostředí, certifikace ovlivňují návrh budovy a proces stavby. Hlavními oblastmi hodnocení

se proto stala kvalita týkající se umístění stavby, managementu stavebního procesu, použitých materiálů, vnitřního prostředí. Další body tvoří spotřeba energií a zdrojů, úroveň znečištění a odpadové hospodářství.

Již existující stavby mají jiná kritéria hodnocení, která představují procesy probíhající v budovách. Jsou jimi: management budovy (vč. operačních nákladů), spotřeba energií a zdrojů, produkce a nakládání s odpady, kvalita vnitřního prostředí.

Pokud se rozhodnete svoji komerční nemovitost certifikovat a přemýšlíte, který doklad o udržitelnosti stavby zvolit, je potřeba upozornit na rozdíl mezi jednotlivými certifikáty. Na jednu stranu BREEAM vyžaduje zapojení kvalifikovaného posuzovatele, certifikaci LEED je však možné získat i bez odborníka s kvalifikací specificky pro LEED, což je ovšem rovněž náročné. » *Hana Muchová*

Rozdělení mezinárodních certifikací na českém trhu dle HPP v m²



zdroj: Jones Lang LaSalle

Výběr realitní kanceláře: reference jsou zásadní

Bydlení řeší všichni, stejně jako všichni touží po místu, které poskytne bezpečí, pohodlí, navodí atmosféru domova. Vystává proto otázka: pořídit si vlastní nemovitost nebo jít do pronájmu? Nelze bohužel jednoznačně říci, která z těchto možností je lepší. Každá skýtá své výhody a nevýhody. Pojďme se na ně společně podívat.

Zdeněk Poubá, majitel společnosti RE/MAX Realty Servis Opava, se nám svěřil s jedním případem podvedeného klienta. Ten se na něj obrátil s žádostí o pomoc. Bohužel pozdě, smlouva již byla podepsána. „Jednalo se o případ,

kdy při prodeji nemovitosti byla s nejmenovanou realitní kanceláří sjednána exkluzivní smlouva, kterou si klient před podpisem neměl možnost studovat. Od této chvíle komunikace mezi oběma stranami téměř neexistovala. Kancelář na klientovy dotazy reagovala obecnými, nesrozumitelnými frázemi, proto dospěl k rozhodnutí spolupráci ukončit. Zjištění, že smlouva je uzavřena na dobu neurčitou s výpovědní lhůtou tři měsíce, mu ale jeho záměr neumožnilo realizovat,“ říká Zdeněk Poubá.

Podepsaná smlouva tak zůstala i nadále v platnosti – výhodná pro makléře, nevýhodná pro klienta. Jejím obsahem byla i část o smluvní pokutě v případě zmaření obchodu kanceláře. V praxi to znamená, že realitní kancelář má výhradní právo prodeje svěřené nemovitosti. Jiný prodej není akceptován

a penalizuje se nemalou částkou. Klient by musel kanceláři zaplatit „ušlou“ provizi + pokutu 10 % z prodejní ceny nemovitosti.

Podívejme se na příklad s konkrétními čísly: prodej bytu za 1 500 000 Kč, z toho provize 5 % (75 000 Kč) + pokuta 10 % (150 000 Kč). Celkem tedy klient zaplatí kanceláři 225 000 Kč za to, že si sám zajistí kupce. V tomto případě je jen jedna možnost – vypovědět smlouvu, čekat tři měsíce a věřit, že se byt prodá.

Z daného případu plyne, že je před podpisem jakékoli smlouvy nezbytně nutné si tuto řádně prostudovat a v případě nejasností požádat o radu odborníka. Vhodné je spolupracovat se seriózními realitními kancelářemi, např. rodinného typu, s mnohaletou historií. Jednou z cest jsou reference od známých, rodiny. » *Hana Muchová*



Petr Novák
774 488 593

Michal Maťák
725 933 643

Bohumil Coufal
608 940 043

Pavla Hružová Donátová
725 933 642

Náš tým je Vám více než k dispozici

- řešíme výkupy nemovitostí
- řešíme oddlužení nemovitostí
- vyplácíme nadstandardní provize
- přijímáme investory a nabízíme zajímavý podíl na zisku

Vypisujeme odpolední seminář ZDARMA a to v Prostějově 29. 1. 2014 a v Praze 4. 2. 2014, kde se dozvíte veškeré možnosti, jak realitní trh uchopit komplexněji. Přihlásit se můžete na:
www.housing-invest.cz/kariera/

Co se na semináři dozvíte:

- 1) Jak se dostat k zajímavým nemovitostem.
- 2) Jak přeměnit vaše informace na peníze.
- 3) Jak řešit zadlužené nemovitosti i v exekuci.
- 4) Jak si prověřit rizikového klienta.
- 5) Exkluzivní online systém na vyhledávání a scoring nemovitostí, vyvíjený několik roků.
- 6) Zdarma získáte aplikaci na hlídání změn na Katastru nemovitostí.

Neváhejte s rezervací, místa jsou kapacitně omezena.



Za poslední rok vzrostla cena průměrného českého bytu

CENY NEMOVITOSTÍ

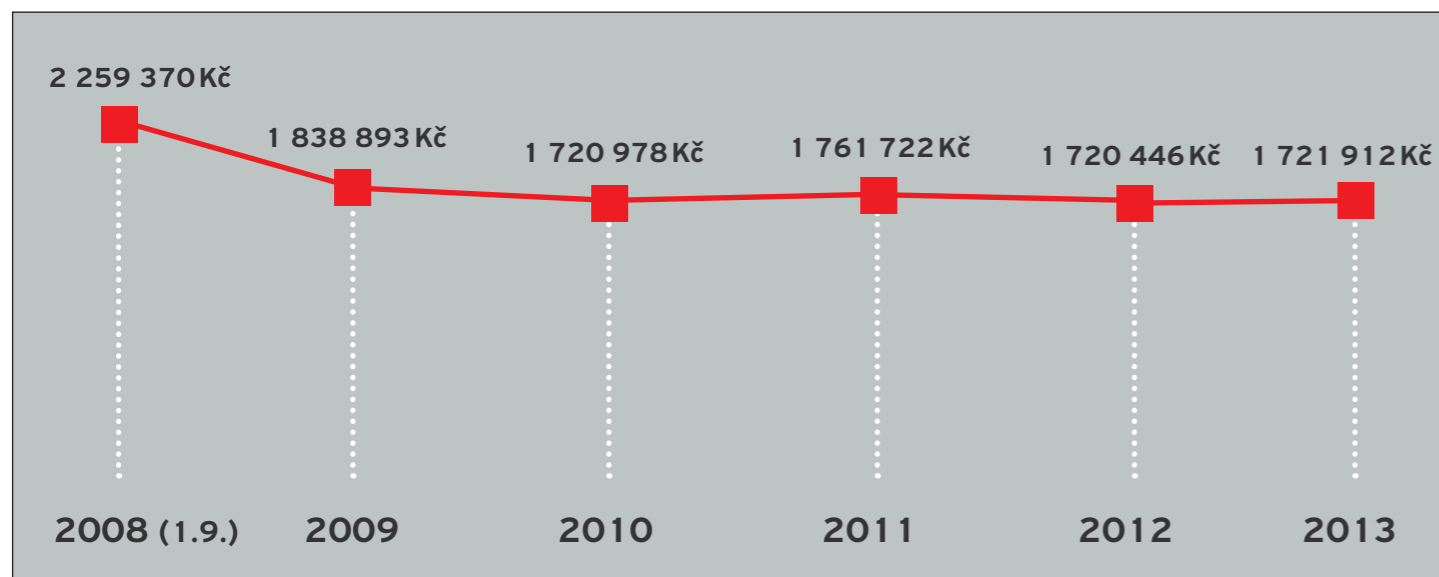
Z dat vývoje cen bytů realitních portálů realitycechy.cz a realitymorava.cz vyplývá, že se dal před rokem pořídit průměrný byt v ČR za 1 720 446 Kč. O rok později se jeho cena zvýšila o 1 466 Kč, což odpovídá navýšení 0,085 %. Od roku 2008 jde o nejmenší meziroční výkyv. Současně se jedná teprve o druhý rok od začátku ekonomické recese (září 2008), ve kterém došlo



ke zdražení. V roce 2011 se zvýšila průměrná cena o 2,36 %, ve všech ostatních obdobích potom ceny klesaly. Nejvíce tak tomu bylo v roce 2009, kdy došlo k poklesu o 13,4 %, což znamenalo meziroční propad 284 480 Kč. Od začátku ekonomické recese se cena průměrného bytu v ČR snížila o 537 458 Kč (-23,8 %). Ti, kteří si počkali, mohou nyní značně ušetřit. Ve spojení s nižšími úrokovými sazbami (srovnání s rokem 2008) jde aktuálně o velmi vhodné období pro pořízení vlastní nemovitosti.

Z grafu Vývoj cen bytů v ČR (viz níže) je patrné, že k největšímu poklesu cen došlo v období 2008 – 2010. V dalších letech byly meziroční změny minimální. „V roce 2014 neočekáváme žádné dramatické výkyvy. Bude záležet na přístupu bank, které dokážou dobře stimulovat poptávku po bydlení díky sazbám hypotečních úvěrů,“ predikuje Michal Pich ze společnosti EuroNet Media, která provozuje realitní servery realitycechy.cz a realitymorava.cz. » Lucie Mazáčová

Vývoj ceny průměrného bytu v ČR



Zdroj: www.realitymorava.cz a www.realitycechy.cz

Meziroční vývoj nabídkových cen bytů v České republice

2013			
1.1.2013	31.12.2013	rozdíl v Kč	v %
1 720 446 Kč	1 721 912 Kč	1 466 Kč	0,085
2012			
1.1.2012	31.12.2012	rozdíl v Kč	v %
1 761 722 Kč	1 720 446 Kč	-41 276 Kč	-2,343
2011			
1.1.2011	31.12.2011	rozdíl v Kč	v %
1 720 978 Kč	1 761 722 Kč	40 744 Kč	2,367 Kč
2010			
1.1.2010	31.12.2010	rozdíl v Kč	v %
1 838 893 Kč	1 720 978 Kč	-117 915 Kč	-6,412
2009			
1.1.2009	31.12.2009	rozdíl v Kč	v %
2 123 373 Kč	1 838 893 Kč	-284 480 Kč	-13,4
od začátku recese do konce roku 2013			
1.9.2008	31.12.2013	rozdíl v Kč	v %
2 259 370 Kč	1 721 912 Kč	-537 458 Kč	-23,79

Zdroj: www.realitymorava.cz a www.realitycechy.cz

V Praze se loni prodalo nejvíce nových bytů za posledních 6 let



Velký podíl na vynikajících prodejních výsledcích měly především byty ve velkých, cenově dostupných projektech prodávaných za ceny do 45 tisíc korun za metr čtvereční vč. DPH. Foto redakce

DEVELOPMENT

Rok 2013 znovu zaznamenal nárůst v počtu prodaných nových bytů v Praze. Developeři jich udali celkem 5015, což představuje velmi slušné meziroční navýšení o 24,9 %. Rekordní bylo zejména poslední čtvrtletí, kdy se v novostavbách prodalo úctyhodných 1551 bytů a šlo o prodejně vůbec nejlepší kvartál od roku 2008.

Nejnovější čísla poskytla přední česká developerská společnost Ekospol, která se dlouhodobým monitoringem pražského rezidenčního trhu zabývá již osmým rokem. Celkem 5015 prodaných nových bytů v Praze představuje nejlepší pokřivkový výsledek za posled-

ních 6 let a toto číslo je již srovnatelné s prodeji v roce 2007, který lze ještě označit za období končícího realitního boomu.

„Čtvrtinový meziroční nárůst v počtu prodaných bytů je ještě lepším výsledkem, než jsme předpokládali. Souběh dlouhodobě nízkých hypotečních úroků, neustále doplňované nabídky v tzv. superlevných projektech a trendu nákupu bytů na investici pomohl realitnímu trhu vrátit se téměř na předkrizová čísla. S tím rozdílem, že kupující dnes mnohem více porovnávají konečné ceny a již automaticky nekoupí cokoli, co developeři nabídnou,“ hodnotí loňský rok Evžen Korec, generální ředitel a předseda představenstva Ekospol.

Praha se postupně vyrovnala s novou cenovou realitou

Velký podíl na vynikajících prodejních výsledcích měly především byty ve velkých, cenově

dostupných projektech prodávaných za ceny do 45 tisíc korun za metr čtvereční vč. DPH, v nichž se realizovala velká část skutečné poptávky. Podpurným faktorem pak bylo další zlevňování u projektů s dlouhodobě neprodejnými ležáky, jejichž developerům už prakticky nic jiného nezbyvá. Nově vznikající projekty totiž jsou a budou výrazně levnější.

„Stejně jako se vlivem recese museli naučit šetřit zákazníci, postupně se naučili šetřit i developeři, stavební firmy a další dodavatelé. Zejména v režijních nákladech, marketingu a dalších zbytných výdajích. Developeři pak navíc i v nákupech pozemků, kdy konečně nakupují za opodstatněné ceny na základě ekonomických modelů, nikoli na základě domněnky, že to nakonec stejně nějak prodají,“ tvrdí Evžen Korec.

Podle všeho to tedy vypadá, že se pražský realitní trh v průběhu několika let nakonec vyrovnal s novou cenovou realitou. » Lucie Mazáčová

Radek Zahradník:

Inspirace je všude kolem nás

Radek Zahradník OknoRealit

Na trhu s nemovitostmi působí Radek Zahradník už více než 10 let. Vlastní středně velkou realitní společnost OknoRealit, která poskytuje komplexní nabídku služeb. Jejich centrála je ze strategických důvodů v Přerově. Proč právě toto město a kde všude se s OknoRealit můžeme setkat?

? Působil jste před vstupem do světa realit i v jiném odvětví?

Ano, působil jsem v reklamní agentuře jako obchodník, podnikal jsem v organizování komerčních akcí, vedl jsem občanské sdružení Puls, kde působil 350 členů, a také jsem založil Street Dance Kemp Europe, který jsem 5 let organizoval.

? Proč jste se rozhodl pro změnu a jak vypadal rozjezd firmy?

Řídil jsem v realitní kanceláři Reality Recom krajskou pobočku a v průběhu manažerské práce jsem poznával, co se dá dělat lépe a co efektivněji. Vedení této společnosti bylo ale neopatrné v nakládání s majetkem a v řízení celého kolektivu, proto jsem odešel. V roce 2005 jsem založil vlastní realitní kancelář OknoRealit. Rozjezd firmy nebyl jednoduchý – hyperkonkurence v našem oboru a předkrizový stav zná asi většina mých kolegů. Byl to jeden z důvodů, který mne neustále motivoval ke kreativě, vzdělávání a hledání stability na realitním trhu s cílem zůstat stabilní s vysokým kreditem bezpečí pro klienty. To se mi několikrát násobně vyplatilo a čerpám z toho dodnes.

? Zvolil jste si Přerov jako sídlo společnosti z nějakého konkrétního důvodu (např. dobrá situovanost,...)?

V oboru nemovitostí působíme v rozsahu celé Moravy, dražby a aukce potom na území celé ČR. Přerov považujeme za kvalitní místo pro naše podnikání, protože je mezi dvěma krajskými městy, Zlínem a Olomoucí, a především je zde moje rodina, která mi je oporou.

? Ve kterých okresech nabízíte své služby? Plánujete expanzi do dalších koutů ČR?

Již jsme působili ve všech velkých městech Moravy - Ostrava, Brno, Zlín a Olomouc. Tam také dodnes máme personální pokrytí, ale snažíme se nebýt všude a u všeho, ale tam, kde cítíme obchodní příležitost s orientací na výsledek a pro nás ekonomickou efektivitu.

? V prostředí nemovitostí se pohybujete už řadu let. Vyskytla se za tu dobu nějaká úskalí, kvůli kterým jste uvažoval nad ukončením činnosti?

Ano, lidský faktor mne několikrát zklamal, konkrétně lakota a hloupost. Uvažoval jsem nad ukončením podnikání, ale hned jsem si dal hlavu pod studenou sprchu a začal přemýšlet, co dělat jinak, jak každodenní obchodní příležitosti uchopit a dotáhnout do konce.

? Kam si chodíte pro inspiraci a jak motivujete svůj tým?

Inspiraci nacházím při lovu ryb, chodím pro ni mezi přáteli

nebo ke svým kolegům z jiných oborů služeb. Objevuje se však i během každodenních aktivit. Motivace je pro mě myšlenka, která se dá realizovat. Na druhou stranu představuje tvrdou práci a zodpovědnost, jež se vždy ukáže jako vysoce efektivní ve výsledku celého týmu naší společnosti.

PORADNA

Jak zvýšit šanci, aby se nemovitost prodala

Nechat nemovitost tak, jak je, nebo ji vymalovat, natřít okna, popřípadě postačí jen posekat trávník před domem? Mnoho prodávajících si neví rady, jak objekt před prodejem připravit. Jakákoliv úprava či sebemenší rekonstrukce může totiž znamenat nemalé finanční vydání. Co když se ale následná změna nebude zájemci líbit? Má cenu takové kroky vůbec realizovat?

Pořádek až na prvním místě

Není nic neobvyklého, když se v realitních inzertech objeví fotografie zachycující oblečení přehozené přes pohovku, neumyté nádoby či rozházené boty na chodbě. I kdybychom nechtěli investovat před prodejem nemovitosti žádné finance, tak jedna věc, která může transakci kladně ovlivnit, je pořádek. Nejde ovšem jen o úklid před nafocením dané reality, ale také o samotnou prohlídku se zájemci. Zkušení realitní makléři svým klientům doporučují, aby udělali maximum pro pozitivní dojem. Nákup nemovitosti je mimo jiné také o emocích, které mohou vychýlit pomyslné mísky vah i nechtěným směrem. Budoucí prodávající se ovšem nemusí děsit desítek hodin strávených generálním úklidem. V mnoha případech stačí pouze schovat nádoby, poskládat oblečení do skříní, vysát koberce, setřít podlahy či urovnat knihy v policích. Nic se ovšem nemá přehánět a i v tomto případě platí „všeho s mírou“. Nemovitost by měla působit hlavně přirozeně.

Když chceme víc

Pokud je prodávající perfekcionista, má rád pořádek nebo chce mít jistotu, že udělal pro prodej maximum, tak může využít profesionálních služeb, které se přípravě nemovitosti před prodejem věnují. Pojem Home Staging se již zabydlel také v České republice. Najatý profesionál umí připravit realitu tak, aby splňovala i ty nejvyšší nároky. Práce „Stagera“ spočívá nejen v korekcích rozmístění nábytku či dodání dekorací, ale v mnoha případech jde o kompletní proměnu interiéru a exteriéru objektu. O takto upravenou nemovitost je pak nejen vyšší zájem, často je prodej realizován i za vyšší než plánovanou cenu.

Stavební úpravy

Nachází-li se objekt ve špatném technickém stavu, tak má prodávající zpravidla dvě možnosti. Buď daný problém vyřeší a až poté dá nemovitost do nabídky nebo nechá vše beze změny a kupujícího na závady upozorní s tím, že si následnou rekonstrukci provede již on sám přesně podle svých představ. Bohužel ne vždy je zvoleno správné řešení. I snaha o co nejlepší úpravu technického stavu se však nemusí prodávajícímu vyplatit. Může do nemovitosti investovat často i nemalé peníze, ale kupující stejně po koupi provede stavební změny, které předchozí snahu zcela zmaří. Typickým příkladem jsou bytová jádra v panelových domech. Prodávající provede realizaci nového zděného jádra na úkor původního umakartu - jenže např. zvolené obklady, které se líbí jemu, nemusí splňovat nároky zájemců. Cena za takovou rekonstrukci se nepochybně promítne do celkové ceny za bytovou jednotku, jež se tím může stát hůře prodejnou. Platí to i obráceně. Původní jádro může mnoho zájemců odradit již při prohlídce fotografií dané nemovitosti. Velmi důležitá je v tomto případě spolupráce s profesionálními realitními makléři, kteří pomohou se správným nastavením ceny tak, aby byl objekt dobře prodejný, a to jak v případě před rekonstrukcí, tak i po ní. » Lucie Mazáčová





23. ledna 2014

Daňové aktuality pro r. 2014

Seminář je určen majitelům realitních kanceláří, realitním makléřům, účetním a dalším pracovníkům z ekonomické oblasti. Cílem semináře je seznámit se změnami v daňových a souvisejících zákonech.

Místo konání: Praha
Pořádá: ARK ČR

24. ledna 2014

Katastr nemovitostí po 1. 1. 2014

Určeno všem realitním makléřům a ostatním zájemcům o novou právní úpravu při obchodování s nemovitostmi. Od 1. 1. 2014 platí zásadní změny týkající se Katastru nemovitostí dané jak novým občanským zákoníkem, tak novým katastrálním zákonem

Místo konání: Brno
Pořádá: ARK ČR

29. ledna 2014

Investice do nemovitostí

Řešení problematiky výkupů nemovitostí, oddlužení nemovitostí v exekuci, scoring nemovitostí, prověření rizikovitosti klienta atd.

Místo konání: Praha, Prostějov
Pořádá: HOUSING INVEST

Sazby hypoték se drží na dosah rekordních minim

HYPOTÉKY

Prosinec přinesl další snížení nabídkových úrokových sazeb hypoték s fixovanou sazbou. Hypotéky do 70 procent LTV zlevnily na 3,09 %. I přesto, že pokles sazeb v roce 2013 již nebyl tak výrazný, jako v předchozích letech, i tak se bankám v loňském roce podařilo celkový roční průměr stlačit o dalších 40 bazických bodů níže.

Prosinec ve znamení poklesu fixních sazeb

Průměrná nabídková úroková sazba hypotečních úvěrů, jejichž výše dosahuje maximálně 70 % zástavní hodnoty nemovitosti (LTV*), v prosinci klesla o 3 setiny procentního bodu, čímž se index po mírném růstu v uplynulých měsících opět vrátil na hodnotu 3,09 %. V porovnání se stejným obdobím roku 2012 byl index o 1 desetinu procentního bodu níže.

Stagnaci či mírný pokles sazeb registrujeme také u dalších typů hypoték s fixní úrokovou sazbou. Hypotéky do 85 % LTV (GOFI 85) setrvávají na úrovni 3,33 %. Index GOFI 100, který měří průměrnou nabídkovou úrokovou sazbou tzv. 100procentních hypoték, v prosinci klesl o pět setin procentního bodu na 4,44 %. V meziročním srovnání tento typ hypoték (do 100% LTV) zlevnil nejvíce. V prosinci 2012 činil měsíční průměr 4,71 %.

Také index variabilních úrokových sazeb (GOFI VAR 70) prakticky pokračuje ve stagnaci. Navýšení o 2 setiny procentního bodu jde tentokrát na vrub FIO banky a GE Money Bank, které tyto sazby v prosinci nepatrně navýšily. V meziročním srovnání jsou nyní variabilní sazby na stejné úrovni jako loni.

Shrnutí vývoje za rok 2013

Rok 2013 byl rokem dalšího poklesu úrokových sazeb hypoték. I když tempo poklesu nebylo tak rychlé, jako v předchozích letech, a v druhé polo-

vině roku spíše hovoříme o stagnaci, minimálně jeden primát si letošní rok připsal. Index průměrných nabídkových sazeb GOFI70 v loňském květnu prolomil hranici 3 % a po dobu dvou měsíců se udržel na rekordní hodnotě 2,97 %. Tento vývoj následně kopíroval i respektovaný ukazatel HYPOINDEX, jehož hodnota klesla o ještě 2 setiny níže na 2,95 %. Celkový roční průměr indexu GOFI 70 za rok 2013 činí 3,09 %, což v meziročním srovnání znamená propad o 40 bazických bodů. Následující tabulka mimo jiné ilustruje těsnou korelaci hodnot zmíněného indexu s ukazatelem HYPOINDEX, kdy index GOFI70 je s tímto indexem prakticky shodný.

Výhled do roku 2014

V lednu neočekáváme ve vývoji fixních sazeb žádné výraznější změny. K těm by mohlo dojít až v únoru, kdy banky tradičně nastoupí s akčními nabídkami. Sazby se však podle našich odhadů budou držet v rozmezí 3,00 % až 3,20 % a v tomto pásmu se s velkou pravděpodobností budou pohybovat po celý letošní rok. Při souběhu několika příznivých faktorů a vyhraněném konkurenčním boji však připadá v úvahu i možnost krátkodobého prolomení 3 % hranice.

Variabilní sazby mají výborné podmínky a záleží jen na bankách a jejich přístupu k maržím. V tuto chvíli odhadujeme, že se budou držet i letos na okolo hodnoty 2,50 %, nevylučujeme její prolomení ale jen těsně pod 2,5 %. Co se týče klientských preferencí při výběru typu sazby, tak očekáváme, že v roce 2014 bude největší zájem o 5leté a 3leté fixace. Variabilní sazby budou podle našich odhadů zastoupeny v rozmezí 7-9 % z počtu obchodů.

Úrokové sazby by se měly pohybovat po celý letošní rok na velmi nízkých hodnotách, a to je pro trh dobrá zpráva.

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

*LTV (loan-to-value ratio) poměr mezi zástavní hodnotou nemovitosti a částkou úvěru

Roční průměr úrokových sazeb hypoték

	2009	2010	2011	2012	2013
Index GOFI 70	5,58%	4,83%	4,05%	3,49%	3,09%
Index GOFI 85	5,80%	5,02%	4,18%	3,61%	3,25%
Index GOFI 100	6,42%	6,06%	5,44%	4,96%	4,42%
Index GOFI VAR 70	N/A	3,82%	3,16%	2,87%	2,54%
Hypoindex	5,61%	4,90%	4,04%	3,52%	3,07%

* data za prosinec 2013 dosud nebyla zveřejněna

Když hypotéku, tak jedině s akční cenou

HYPOTÉKY

Podle statistik společnosti Golem finance hypoteční banky v uplynulém roce realizovaly 269 akcí spojených s poskytováním hypoték. Nejčastěji banky lákaly klienty na snížení poplatku za zpracování úvěru.

Rekordní počet akcí

V rámci kvalitního poradenství v oblasti financování bydlení dlouhodobě sledujeme akční nabídky tuzemských hypotečních bank. Ze statistik loňského roku vyplývá, že hypoteční banky za celý loňský rok realizovaly 269 akčních nabídek. Jen pro porovnání: v roce 2012 bylo na trhu realizováno 217 akcí. Nejvíce akčních nabídek v uplynulém roce jsme zaznamenali v případě Hypoteční banky (+ČSOB), České spořitelny a UniCredit Bank. Z následujícího grafu je patrné, že akčních nabídek v posledních letech rok od roku přibývá. Tento trend je celkem logický. Pro banky jsou hypotéky v tuto chvíli prioritou a bojují o každého klienta. Zosířené konkurenční prostředí se logicky promítá do množství iniciovaných akčních nabídek.

Největší zastoupení mezi akčními nabídkami měly slevy na poplatku za zpracování – 34 %. Násle-

dované akční sazbou (28 %) a slevou na úrokové sazbě (20 %). Rozdíl mezi těmito dvěma kategoriemi spočívá v tom, že akční sazba je zpravidla vyhlášená bankou plošně. Slevu z úrokové sazby naopak získávají pouze vybraní klienti po splnění bankou daných podmínek (doba splatnosti, fixace, pojištění apod.)

Nově od loňského roku jsme začali sledovat také akční nabídky týkající se poplatku za správu úvěrového účtu. Ze 14 monitorovaných bank velká část tento typ poplatku ze svého sazebníku pod tlakem klientů a konkurence odstranila a druhá velká část se rozhodla poplatek klientům odpouštět v rámci akčních nabídek. Procentuálně tento typ akcí se na celkovém počtu podílí 10 procenty. Zbývajících 9 % připadá na další nezařazené akční nabídky, jako jsou například slevy na odhad ceny nemovitosti apod.

Inovace

Zatímco do roku 2006 banky kromě soupeření prostřednictvím ceny sázely také na inovace. V roce 2008 se inovační aktivita bank zastavila. Banky se znovu začaly soustředit na to, co bezpečně umí a o klienty v současnosti soupeří převážně prostřednictvím ceny, o čemž mimo jiné svědčí také rekordní počet akčních nabídek. Méně již banky spoléhají

na produktové či cenové inovace. Ačkoliv je pravdou, že zásadní inovace proběhly již v uplynulých letech a je těžké přijít na trh s něčím opravdu novým, trh se stále vyvíjí a inovace mohou bankám přivést nové klienty.

V loňském roce považujeme za nejzásadnější dvě inovace. Jednak je to HYPOÚVĚR od Stavební spořitelny České spořitelny, který kombinuje překlenovací a zádný úvěr ze stavebního spoření a kde banka uplatňuje poprvé na našem trhu tzv. úrokový strop (rate cap). Klienti díky této inovaci získávají jistotu, že úroková sazba po sjednanou dobu nepřekročí určitou maximální hranici, která je v případě Buřinky na úrovni 5 % p.a.

A druhou zásadní novinkou, kterou však banka nijak výrazně nekomunikuje, je kombinace variabilní a fixní sazby v rámci jednoho produktu, kterou představila GE Money Bank v souvislosti s uvedením Úsporné hypotéky.

Inovační potenciál v přímém vztahu banky a klienta je v tuto chvíli podle našeho názoru z podstatné části vyčerpán. Velký prostor pro inovace v tuto chvíli vidíme v oblasti zpracování úvěrů a komunikace s externími zprostředkovateli hypoték. V tuto chvíli téměř 70 % poskytovaných hypoték přichází do bank prostřednictvím makléřských a finančně-poradenských společností. » Luboš Svachina

Prosinec přinesl zlepšení dostupnosti bydlení

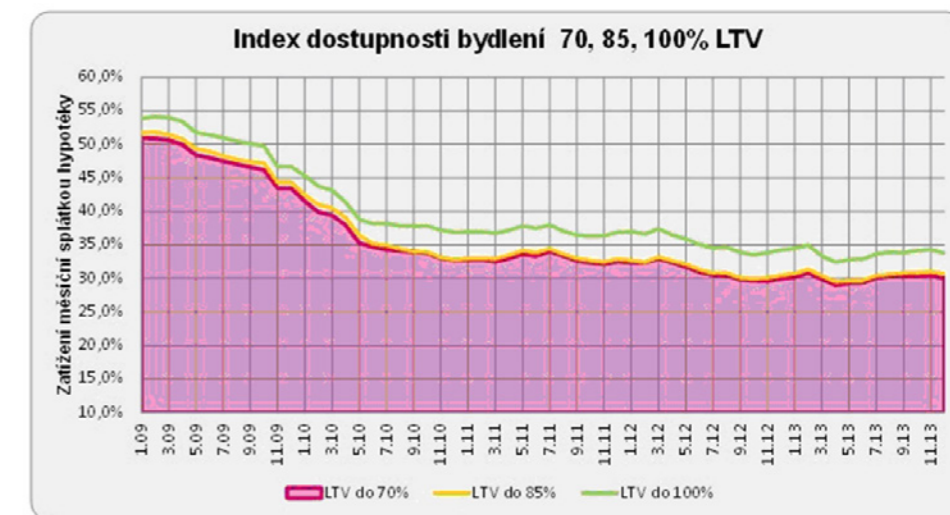
Úrokové sazby a ceny bytů v závěru roku klesly a s nimi i indexy dostupnosti bydlení vyjadřující míru zatížení domácnosti hypotečními splátkami. K nejvýraznějšímu meziměsíčnímu zlepšení došlo v Jihomoravském kraji.

Index dostupnosti bydlení

Celorepublikový index dostupnosti bydlení (IDB), který vyjadřuje, jak velkou část příjmu vynaloží průměrná česká domácnost na splátku hypotéky, v důsledku poklesu úrokových sazeb a průměrných cen bytů klesl o 3 setiny procentního bodu na 30 %. Průměrná cena bytů na celorepublikové úrovni meziměsíčně klesla z 1,74 na 1,72 mil. Kč a průměrná nabídková úroková sazba spadla 3,12 % na 3,09 %.

Z regionálního pohledu přinesl prosinec zajímavý vývoj. Ačkoliv celorepublikový index vykazuje zlepšení dostupnosti bydlení, v řadě regionů prosinec znamenal nárůst indexů a tedy statistické zhoršení dostupnosti bydlení. Nejvíce hodnota indexu, který vyjadřuje zatížení rozpočtu domácnosti hypoteční splátkou, vzrostla v Praze (+1,2 %) a Libereckém kraji (+0,8 %). Z druhé strany však tlačil Jihomoravský kraj, kde index ubral 2,8 procentního bodu (p.b.) a k výrazné korekci došlo také v Královhradeckém kraji (-0,9 %) a sousedním Pardubickém kraji.

Stále nejhůře dostupné vlastnické bydlení je v Praze, což je dáno relativně vysokými cenami bytů, a to i v poměru k relativně vysokým průměrným příjmům tamních domácností (data ČSÚ).



Index dostupnosti bydlení se zde dlouhodobě pohybuje nad 50 procenty. Naopak mezi regiony s dlouhodobě nejlepší dostupností bydlení naopak patří Vysočina (20,3 %), Moravskoslezský kraj (18,6 %) a především Ústecký kraj, kde tamním domácnostem statisticky stačí na splátku hypotéky, jejíž výše se rovná průměrné ceně bytů v tamním regionu, 12,2 % průměrného měsíčního příjmu.

Index návratnosti bydlení

Index návratnosti bydlení (INB), který vyjadřuje, kolikanásobek čistého ročního příjmu musí

průměrná česká domácnost vynaložit na pořízení bytu v předem definovaném standardu, v prosinci klesl o tři setiny procentního bodu na 4,49. Jinak řečeno, průměrná česká domácnost vynaloží na pořízení bytu v ceně 1,72 mil. Kč (průměr ČR za všechny byty) zhruba čtyřapůlnásobek ročního příjmu.

Mezi regiony s nejlepší návratností bydlení dlouhodobě patří Ústecký kraj (1,81), Moravskoslezský kraj (2,77) a Vysočina (3,03). Na opačném konci je potom podobně jako v případě indexu dostupnosti bydlení Jihomoravský kraj, Olomoucký kraj a Praha.

» Luboš Svachina

#116010

Realitní portály **realityčechy.cz** a **realitymorava.cz** zvýšily **v roce 2013**, v porovnání s předchozím rokem, svou návštěvnost **o 116 %** a překonaly tak jeden ze svých **dlouhodobých cílů**. Počet **unikátních návštěv** meziročně **vzrostl o 104 %**. Současně bylo dosaženo **nejvyšší denní, týdenní i měsíční návštěvnosti** od začátku měření v 2006.

Zdroj: Google Analytics