



**Realitní kanceláře
to budou mít
zase o něco těžší.**

Sreality zdražují inzerci

více na straně 4 a 5

Rychlý přehled

%

**ZÁŘÍ - ŘÍJEN
2013**

ÚROKOVÉ SAZBY

HYPOTÉK

70% LTV: ↗ 3,12%

85% LTV: ↗ 3,29%

100% LTV: ↘ 4,39%

INDEX NÁVRATNOSTI

BYDLENÍ: 4,50 ROKU

VÝVOJ CEN BYTŮ

Byty 1+1: -1,84%

Byty 2+1: 0,59%

Byty 3+1: -0,29%

zdroj: realitycechy.cz, golemfinance.cz

■ Budoucnost českého trhu s realitami. Jak ji vidí odborníci?

Od začátku světové ekonomické recese uběhlo už více než pět let. Reality patřily bezesporu k nejvíce postiženým odvětvím, kterých se krize dotkla. Historie nám může o dalším vývoji ledaco napovědět. Odborníci se shodují, že to nejhorší už máme za sebou. Nás ale zajímalo, jak vidí vývoj trhu s realitami v Čechách a na Moravě v několika následujících letech. Svítá na lepší časy?

Více čtěte na str. 6

■ Zatlačí cenová válka hypoteční sazby zpět pod 3 procenta?

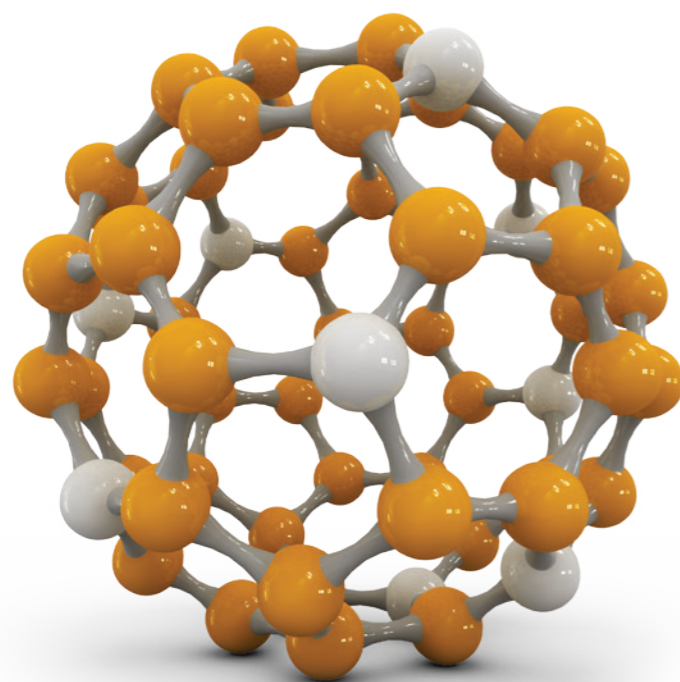
Průměrné úrokové fixní sazby hypoték potvrdily nový trend z předchozího měsíce a v září opět meziměsíčně ve většině měřených kategorií povyroستly. Proklamace bank o snaze udržení sazeb na stávající úrovni však začínají erodovat a konkurenční soupeření se rozjíždí na plné obrátky. Budou sazby opět klesat?

Více čtěte na str. 8

■ Stavební spoření bude posilovat svou pozici

Stavební spořitelny slaví 20 let na českém trhu. Za celou dobu existence zdejší stavební spořitelny poskytly úvěry za více než 640 mld. Kč. Jak si stojí úvěry ze stavebního spoření v porovnání s hypotékami?

Více čtěte na str. 9



Nemusíte rozumět všemu...
Komplikované věci přenechte odborníkům.

Máme neustálý přehled o aktuálních nabídkách všech bank.
S výběrem optimálního řešení vám rádi pomůžeme a věříme, že s podmínkami úvěru se budete moci mezi přáteli pochlubit.

GOLEMFİNANCE

Služby hypotečního makléře

názor...

K úspěchu nevede jen cena, ale také kvalita prezentace.

Velikost realitních kanceláří mnozí posuzují podle počtu prezentovaných nemovitostí. Poslední dobou se ovšem setkáváme s názorem, že je mnohem důležitější kvalita samotných nemovitostí a jejich cena než jejich celkový počet. Dobře nastavená kupní cena může mít pro realitního makléře mnohem větší hodnotu než celkový počet nabídek. K úspěchu ovšem nevede jen cena, ale také kvalita prezentace. Stejně jako u jiných obchodů, i u realit rozhodují emoce a neméně důležitý je i první dojem.

Bohužel stále je u některých inzerátů vidět poměrně laxní přístup nejen k podrobnosti popisu dané nemovitosti, ale zejména ke kvalitě fotografií. Není nic neobvyklého, když obsahuje inzerát pouze jednu či dvě fotografie, stejně jako když jsou fotografie nafoceny neprofesionálně. Prohlédnout si tak můžeme třeba jen části stěn, horní rohy místností či neumyté nádobí na kuchyňské lince. I když se může zdát, že jde o nepodstatné věci, které přeci „nejsou důležité,“ tak přesný opak je pravdou. Kvalitní fotografie dokáží oslovit mnohem více zájemců a tím zvýšit pravděpodobnost prodeje či pronájmu dané nemovitosti. Ano, nejdůležitější je



lokalita a cena, ale budeme-li mít vedle sebe dva inzeráty, např. na podobný byt ve stejném místě a za stejnou cenu, tak na který se půjdeme podívat jako první? Na ten,

který je prezentován profesionálně, s velkým množstvím kvalitně pořízených fotografií a popisem, který vystihuje danou nemovitost nebo na byt s jednou fotografií a nic neříkajícím popisem? Poslední dobou poměrně často slyšíme, že by mělo dojít je „kultivaci realitního trhu.“ Nebude ovšem lepší, než zdlouhavě dumat nad tím, jestli na tom je či není realitní trh dobře, začít pořádně už od samého začátku? Prezentovat nemovitosti tak, jak si zaslouží. » Lucie Mazáčová



obsah

STRANA 4 - 5

Realitní kanceláře to budou mít zase o něco těžší. Sreality.cz zdražují inzerci

STRANA 6

Budoucnost českého trhu s realitami. Jak ji vidí odborníci?

STRANA 7

Spolupráce Asociace realitních kanceláří s Ústavem soudního inženýrství stvrzena smlouvou

STRANA 8

O prázdninách se v Praze prodalo přes tisíc nových bytů

STRANA 9

Stavební spoření bude posilovat svou pozici

STRANA 10

Tomáš Matras: Pokud chci něčeho dosáhnout, musím i něco obětovat.

STRANA 11

Zlepšení dostupnosti vyžaduje jen Královéhradecký a Ústecký kraj

STRANA 12

Britský trh roste. Stoupne i u nás zájem o hypotéky na pronájem?

STRANA 13

Na hypotékách už letos banky rozpůjčovaly přes 100 miliard

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



www.realitycechy.cz/magazin

realitycechy

» REALITNÍ POSTŘEH

Petr Vosmík (ČMR a.s.)

„Pokles cen nemovitostí v posledních dvou letech zastavily snížené úrokové sazby a snaha bank dále půjčovat.“

napsali o nás...

Ceny bytů spadly za pět let i o více než polovinu

HOSPODÁŘSKÉ NOVINY / KRÁCENO
18. 9. 2013

„Poslední rok byl spíše ve znamení stagnace.

Zastavení poklesu cen hodně pomohly akční nabídky bank, které se začaly přetahovat v závodě o nejnižší úrokovou sazbu,“ říká Michal Pich, provozovatel realitního portálu Realitycechy.cz.

Realitní kanceláře to budou mít zase o něco těžší. Sreality.cz zdražují inzerci

Podnikání v realitách se může na první pohled zdát jako jednoduchý způsob vydělávání peněz. Ovšem ne vždy tomu tak je. Realitní kanceláře hradí nemalé měsíční náklady, které jejich klienti nevidí. Výplaty zaměstnanců, úhrada nájemného kancelářských prostor, pohonné hmoty, mobilní operátoři, platby notářům, advokátům atd. Jednou z největších položek v seznamu nákladů bývá inzerce nemovitostí.

téma měsíce

Kvalitní prezentace nemovitostí není zadarmo, a proto jsou v této oblasti realitní kanceláře velmi citlivé na jakékoliv zvyšování cen inzercí.

Nejednalo se jen o tištěné magazíny, od kterých v posledních letech mnoho realitních kanceláří zcela ustoupilo, ale také o realitní servery. Například ten největší v České republice, Sreality.cz, začal svým klientům rozesílat nový ceník platný od 1. 12. 2013. Sreality byly prvním realitním serverem, který před několika lety zavedl platbu za inzerát a den. Právě tento poplatek se podle nového ceníku, který byl uveřejněn na stránkách Sreality.cz, od prosince letošního roku změnil.

Malá realitní kancelář inzerující pouze jednu nemovitost nově zaplatí poplatek ve výši 60 Kč/den. Střední realitní kancelář inzerující 50 nemovitostí zaplatí za jednu zakázku v přepočtu 3,4 Kč/den a velké realitní kanceláře s 1 000 a více nemovitostmi uhradí podle nového ceníku za každou zakázku 1,5 Kč/den. Doposud hradili všichni jednotně 1 Kč/den.

Sreality.cz naopak upouští od fixního ročního paušálu ve výši 20 000 Kč/rok. I tak vychází roční inzercí v porovnání s aktuálním ceníkem draž, jak ukazuje následující propočít.

K výraznému navýšení cen nedochází poprvé

Na jaře 2010 výrazně otřásl českým realitním trhem plánovaná zdražení služeb největšího tuzemského realitního serveru. Nově měly realitní kanceláře platit za své nemovitosti na základě počtu zhlédnutí jednotlivých zakázek. Server Sreality.cz chtěl dle tiskové zprávy Asociace realitních kanceláří účtovat jednorázový poplatek za firemní zápis a následně platbu 0,5 Kč za každý proklik na detail inzerátu.

Přechod na platbu za proklik se nakonec nerealizoval. Mnoho realitních kanceláří se totiž začalo bouřit a hromadně rušit inzerci. Zavedení poplatku za firemní zápis se však uskutečnilo.

Na zvýšení cen reagovaly mnohé realitní kanceláře tak, že začaly uveřejňovat pouze vybrané nemovitosti a současně navázaly spolupráci i s jinými realitními servery. Tento postup lze předpokládat i nyní.

» Lucie Mazáčová



REALITNÍ KANCELÁŘ INZERUJÍCÍ 1 NEMOVITOST

Stávající ceník: 1 zakázka x 1 Kč/den x 365 dní + 20 000 Kč (roční paušál) = 20 365 Kč/rok

Ceník platný od 1. 12. 2013: 1 zakázka x 60 Kč/den x 365 dní = 21 900 Kč/rok

REALITNÍ KANCELÁŘ INZERUJÍCÍ 50 NEMOVITOSTÍ

Stávající ceník: 50 zakázek x 1 Kč/den x 365 dní + 20 000 Kč (roční paušál) = 38 250 Kč/rok

Ceník platný od 1. 12. 2013: 50 zakázek x 3,4 Kč/den x 365 dní = 62 050 Kč/rok

REALITNÍ KANCELÁŘ INZERUJÍCÍ 100 NEMOVITOSTÍ

Stávající ceník: 100 zakázek x 1 Kč/den x 365 dní + 20 000 Kč (roční paušál) = 56 500 Kč/rok

Ceník platný od 1. 12. 2013: 100 zakázek x 2,35 Kč/den x 365 dní = 85 775 Kč/rok

REALITNÍ KANCELÁŘ INZERUJÍCÍ 300 NEMOVITOSTÍ

Stávající ceník: 300 zakázek x 1 Kč/den x 365 dní + 20 000 Kč (roční paušál) = 129 500 Kč/rok

Ceník platný od 1. 12. 2013: 300 zakázek x 1,71 Kč/den x 365 dní = 187 245 Kč/rok

REALITNÍ KANCELÁŘ INZERUJÍCÍ 1 000 NEMOVITOSTÍ

Stávající ceník: 1 000 zakázek x 1 Kč/den x 365 dní + 20 000 Kč (roční paušál) = 385 000 Kč/rok

Ceník platný od 1. 12. 2013: 1 000 zakázek x 1,5 Kč/den x 365 dní = 547 500 Kč/rok

Veškeré propočty v tomto článku byly realizovány na základě porovnání ceníků uveřejněných na stránkách www.sreality.cz (ceník služeb). Všechny uvedené ceny neobsahují DPH.

Sreality byly prvním realitním serverem, který před lety zavedl platbu za inzerát a den. Právě tento poplatek se podle nového ceníku od prosince letošního roku změnil. Foto redakce

Budoucnost českého trhu s realitami. Jak ji vidí odborníci?



Cokoliv předpovídat do budoucna je jako držet skleněnou kouli. Při současné situaci by však nemělo docházet k zásadním změnám a růst cen by měl být pozvolný v závislosti na zmíněné poptávce. Foto redakce

REALITY

Od začátku světové ekonomické recese uběhlo už více než pět let. Reality patřily bezesporu k nejvíce postiženým odvětvím, kterých se krize dotkla. Historie nám může o dalším vývoji ledaco napovědět. Odborníci se shodují, že to nejhorší už máme za sebou. Nás ale zajímalo, jak vidí vývoj trhu s realitami v Čechách a na Moravě v několika následujících letech. Svítá na lepší časy?

Petr Vosmik z Českomoravské realitní kanceláře považuje ceny bytů v Praze stále za vyšší, než jaká je reálná situace na trhu. Svůj odhad na horizont pěti let upřesňuje takto: „Pokles cen nemovitostí v posledních dvou letech zastavily snížené úrokové sazby a snaha bank dále půjčovat. Ceny pozemků budou rozhodně dále klesat a ceny rodinných domů se budou stabilizovat bez dalšího významného poklesu. Do pěti let předpokládám celkovou stabilizaci trhu, kdy ceny rozhodně, mimo specifické nabídky, neporostou.“

Zachování cen realit na současných hodnotách predikuje Zdeněk Milfaj z liberecké realitní kanceláře Ria reality: „Pokud se budeme bavit o krátkodobém horizontu (přibližně jednoho roku), osobně očekávám stagnaci cen zejména u rezidenčního bydlení, konkrétně u bytů. Tomuto nasvědčuje období posledních šesti měsíců.“ Naopak u stavebních pozemků lze pozorovat postupné navyšování cen již nyní.

„Například v oblasti stavebních pozemků pro rodinné bydlení je tendence mírně stoupající, této kategorie se recese příliš nedotkla,“ dodává Zdeněk Milfaj. Mírný pokles v řádu jednotek procent však Milfaj očekává u komerčních nemovitostí v centru Liberce. S odhadem na delší období je ovšem konzervativní: „V dlouhodobé předpovědi budu opatrný, respektive moc toho nepředpovím. Nejsem ani věstec ani šarlatán, abych uměl předvídat budoucnost. Vývoj v tomto směru ovlivňuje nespočet faktorů: ekonomika státu, cena peněz - hypoték, nová vláda a tak dále. Nečekám však návrat zlatých časů jako před pěti lety. Osobně jsem zásadní propad nezaznamenal, proto věřím, že se i nadále bude úspěšně obchodovat v podobné míře. Co se týče cen, je to opravdu velmi různé, propady v řádech desítek procent bych ovšem určitě nečekal.“

Obdobně vidí další vývoj cen nemovitostí také Michaela Džupinová z plzeňské realitní kanceláře Pubec: „Dle našeho názoru se ceny nemovitostí vyvíjí různě dle jednotlivých typů. Svoji roli samozřejmě hraje zejména lokace, nelze tedy říct globálně, jak si myslíme, že vývoj půjde. Pokud bychom hovořili např. o bytech, máme názor, že cena v nejbližším období bude spíše stagnovat, ale vzhledem k zájmu kupujících o koupi tohoto typu nemovitosti, rychlosti realizace prodeje bytů, nízkým úrokovým sazbám atd. nelze vyloučit, že v budoucnu cena mírně poroste.“

Podobná nálada na trhu s realitami panuje také na severní Moravě. „Domnívám se, že ceny nemovitostí v Moravskoslezském kraji budou v roce 2014, v porovnání s tím letošním, ve stagnaci, popř. v mírném poklesu. Do následujících pěti let predikují pozvolný

a mírný růst ve výši inflace, popř. lehce nad inflaci. Nepředpokládám žádné výkyvy ani výrazné korekce reagující na předchozí období poklesu,“ okomentoval vývoj Tomáš Josiek, majitel ostravské realitní kanceláře ORSA.

Jedním z měst, kterého se ekonomická recese dotkla nejméně v rámci celé České republiky, bylo Brno. Dušan Příkryl z realitní společnosti GAUTE navíc vyzdvihuje vyvíjení cen u stavebních pozemků, které si svoji cenu dlouhodobě drží, slovy: „Za posledních pět let jsme zaznamenali změny v cenách nemovitostí, ovšem ne u všech komodit. Pokud se zaměřím na Brno, tak konkrétně u rezidenčních stavebních pozemků jsme žádnou změnu nepozorovali. Stavební pozemky si svou cenu stále drží a ani nepředpokládáme, že by v této oblasti mělo dojít k nějakým změnám. Obecně však lze konstatovat, že se ceny nemovitostí tzv. umravnilly a dostaly se na reálnou obchodovatelnou hranici. Aktuálně lze pozorovat menší výkyvy cen v závislosti na poptávce. Například u bytů, tedy nejen novostaveb, ale i u starších bytů, vnímáme zvýšenou poptávku, a tudíž už nelze předpokládat další snižování cen. Cokoliv předpovídat do budoucna je jako držet skleněnou kouli. Při současné situaci by však nemělo docházet k zásadním změnám a růst cen by měl být pozvolný v závislosti na zmíněné poptávce.“

Zastavení dlouhodobého propadu cen nemovitostí potvrzují také data společnosti EuroNet Media, která se vývojem cen bytů v České republice věnuje již déle než pět let. Ze statistik vyplývá, že se za poslední rok zvýšila cena průměrného bytu z 1 667 143 Kč na 1 736 552 Kč. Jedná se o první meziroční navýšení od roku 2008. » Lucie Mazáčová

Spolupráce Asociace realitních kanceláří s Ústavem soudního inženýrství stvrzena smlouvou

SPOLUPRÁCE

Dne 12. 9. 2013 dosáhlo významného úspěchu propojení profesního sdružení Asociace realitních kanceláří ČR (ARK) a Ústavu soudního inženýrství (USI) při VUT v Brně, který je jedním z nejstarších vědeckých ústavů zabývajícím se výukou znalců a realitních makléřů v magisterských oborech.

Toto partnerství bylo stvrzeno smlouvou, kterou uzavřeli představitelé doc. Ing. Robert Kledus, Ph.D. (USI) a Ing. arch. Jan Borůvka (ARK ČR) za přítomnosti tajemníka doc. Ing. Vladimíra Adamce, CSc., Ing. Tomáše Matrase, člena rady ARK, a dalších významných představitelů soudních znalců z Ústavu soudního inženýrství. Na otázku, jak dlouho se spolupráce připravovala, nám odpověděl Ing. Tomáš Matras takto: „Spolupráce v podstatě probíhá už několik let, v současnosti se jí však dala i formální podoba.“

Předmětem kooperace je rozšiřování a vývoj systému MLS, který vznikl za účelem pravidelného zpracovávání dat v rámci vědecké činnosti ústavu. Získané informace budou sloužit k definování okruhů, které se dají aplikovat do komerční sféry.

Smlouva rovněž umožní bližší propojení při vzdělávání realitních makléřů. Cílem této spolupráce je zejména prostřednictvím stáží poskytnout studentům bližší kontakt s realitním trhem tak, aby mohli aplikovat teoretické znalosti do praxe.



Jednou ze zúčastněných realitních kanceláří je i Matras & Matras reality, s.r.o., jejíž jednatel, Ing. Tomáš Matras, nám přiblížil podmínky pro případné zájemce.

? Budou i ve Vaší RK probíhat praxe? Už před dvěma roky u nás proběhly první stáže, v současnosti je rovněž možné, a plánované, dále rozšířit možnosti praxe. Studenti se u nás podílejí nejen na základní realitní činnosti, aby získali základy do budoucího povolání, ale také na výzkumu. V minulosti jsme např. sledovali

vývoj ceny bytů s posouzením podstatných vlivů okolí na výslednou realizovanou kupní cenu.

? Plánujete něco jako výběrové řízení nebo vezmete každého studenta, který projeví zájem?

Studenti musí projít výběrovým řízením a pohovorem, bohužel i naše zdroje jsou omezené a zaměřujeme se na kvalitu, ne kvantitu. Nejúspěšnějším studentům je navíc nabídnuta možnost profesního uplatnění v naší společnosti nebo u některého z kolegů v rámci Asociace RK. » Hana Muchová

Stále něco nového

ORNÁ PŮDA ADOL GROUP "pole neorané, plné zralých zisků,"



Oslovíme za Vás nový trh

1. dodáme data dle Vašich požadavků

- oblast, velikost pozemku, věk majitele, vzdálenost bydliště od pole atd.

2. dopisem oslovíme majitele VAŠIM JMÉNEM

- dodáme data, šablony oslovovacích dopisů, zajistíme rozeslání

3. majitelé volají Vám a realizujete obchody a provize

4. možnosti školení v ceně objednávky

NECHTE PRACOVAT NÁS A VYUŽÍVEJTE JEN SVÉ OBCHODNÍ DOVEDNOSTI
TOTO NEJSOU POUZE VIZE NEBO SLIBY - OVĚŘENO V TERÉNU

POZOR doposud tento trh není přesycen. Bud'te mezi prvními kdo do něj vstoupí

• Možnosti proškolení a ukázky kompletního procesu

Pro bližší informace
volejte ADOL Group
734 404 362
www.adol.cz

O prázdninách se v Praze prodalo přes tisíc nových bytů

DEVELOPMENT

Celkem 1 095 nových bytů se prodalo v developerských projektech v hlavním městě za třetí čtvrtletí letošního roku. Prodeje nových bytů v letošním roce tak pravděpodobně znovu překonají výsledky loňského roku a stanou se novým pokrizovým maximumem.

Data vyplývají z nejnovější analýzy developerské společnosti Ekospol, která se dlouhodobým monitoringem developerského trhu zabývá již sedmým rokem.

Další meziroční nárůst

Zatím se v letošním roce za tři čtvrtletí prodalo v Praze celkem 3464 nových bytů. To je meziročně o 34,2 % více, než za stejné období

loňského roku. Ekospol za stejné období prodal celkem 532 nových bytů, což představuje tržní podíl ve výši 15,4 %. „Zatím nejsilnější zájem o nové byty po nástupu recese v roce 2008 má tři společně jmenovatele. Dlouhodobě rekordně nízké úroky hypoték, trend nákupů bytů za účelem investice a především širokou a neustále doplňovanou nabídku bytů v tzv. superlevných projektech,“ vypočítává Evžen Korec, generální ředitel a předseda představenstva Ekospol a.s. I když je za první tři kvartály meziroční nárůst prodejů nových bytů více než třetinový, data za celý rok pravděpodobně ještě projdou menší korekcí. V loňském roce totiž prodeje nových bytů skokově vzrostly až v posledním čtvrtletí, kdy dva velcí developéři vrhli na trh stovky bytů v tzv. superlevných projektech.

„Předpokládám, že v letošním posledním čtvrtletí se prodá zhruba 1100 – 1200 nových bytů, tedy mírně méně, než vloni za stejné období. Celkově by letošní prodeje mohly dosáhnout hranice 4700 prodaných bytů, záviset bude především na jediném – kolik dalších superlevných bytů se ještě objeví v nabídkách developerů.“

Celý trh tak meziročně vzroste zhruba o 14-17 %,“ myslí si Evžen Korec.

Co ostatním dovolí superlevné projekty?

Superlevné projekty jsou fenoménem, který do značné míry charakterizuje současnou situaci na trhu nových bytů v Praze. Jinými slovy – bytům prodávaným za průměrné a nadprůměrné ceny se dnes může dařit pouze v lokalitě, v jejímž okolí dosud není nabízen žádný tzv. superlevný projekt.

„Zájemcům o bydlení v těchto lokalitách bych ale doporučil prozafím počkat. Je totiž otázkou času, než se i tam superlevné projekty velkých developerů objeví. Třeba Ekospol aktuálně kromě dalších etap v Kyjích připravuje i zbrusu nové projekty ve Stodůlkách, Horních Měcholupcích a Uhlířevsi, i v lokalitách širšího centra Prahy. Dlouhodobým cílem je, aby v každé velké lokalitě byl nejméně jeden superlevný bytový projekt vzhledem k tamní cenové úrovni,“ uzavírá Evžen Korec. » Lucie Mazáčková

Zatlačí cenová válka hypoteční sazby zpět pod 3 procenta?

Průměrné úrokové fixní sazby hypoték potvrdily nový trend z předchozího měsíce a v září opět meziměsíčně ve většině měřených kategorií povyrostly. Proklamace bank o snaze udržení sazeb na stávající úrovni však začínají erodovat a konkurenční soupeření se rozjízdí na plné obrátky. Budou sazby opět klesat?

V září podle našich předpokladů došlo k dalšímu nárůstu průměrných nabídkových úrokových sazeb. Index GOFI70, který měří průměrnou úrokovou sazbu hypoték poskytovaných do výše 70 procent zástavní hodnoty nemovitosti (70 % LTV) v meziměsíčním srovnání vzrostl o 3 setiny procentního bodu na 3,12 %. Od letošního května, kdy sazby dosáhly historického minima (2,97 %) průměrná sazba 70% hypoték vzrostla již o 15 bazických bodů. V porovnání s loňským rokem jsou však hypotéky stále levnější. Loni touto dobou index GOFI70 dosahoval hodnoty 3,39 %.

Ještě větší posun zaznamenaly hypotéky do 85 % LTV, kde průměrná sazba vzrostla o 7 setin procentního bodu na 3,29 %. Jediným indexem, který v meziměsíčním srovnání zaznamenal pohyb směrem dolů a tomu odpovídá i zlepšení indexu dostupnosti bydlení, byl index 100procentních hypoték. Tento typ hypoték podle našich dat banky v září nabízely s průměrnou sazbou 4,39 % (m/m -0,02 p.b.) V porovnání s loňským zářím jsou nyní sazby 100% hypoték o bezmála 0,5 procentního bodu nižší.

Rozdíl mezi nabídkovými a reálnými indexy narůstá. Proč?

Hodnota souhrnného ukazatele HYPOINDEX, který na rozdíl od našich indexů měří průměrnou úrokovou sazbu skutečně poskytnutých hypoték, v srpnu vzrostla o setinu procentního bodu. HYPOINDEX dlouhodobě koreluje s naším indexem nabídkových úrokových sazeb GOFI70 a i tentokrát vývoj HYPOINDEXU potvrdil naši predikci, nicméně nárůst nebyl tak výrazný, jako v případě nabídkových úrokových sazeb. Vysvětlení může spočívat v tom, že banky nabídkové sazby drží, ale při jednání s klientem jsou ochotny jít s cenou níže, což se následně promítá v otvírání nůžek mezi indexem nabídkových a reálných sazeb. Tento dočasný trend bude podle našich odhadů pokračovat i v následujících měsících.

Výhled do zbývajících měsíců letošního roku

V průběhu září své sazby snižovaly spíše menší

banky (mBank, LBBW Bank), nicméně důležité je, že s příchodem října se k tomuto trendu připojila také UniCredit Bank a následně i Komerční banka. Zbývající banky z velké trojky – Česká spořitelna a Hypoteční banka si zatím nechávají čas na odpověď. Podle našich zkušeností však takové kroky jen zřídka zůstávají bez odezvy, a proto očekáváme, že i další banky budou upravovat ceny hypoték, a to především formou akčních nabídek.

Prostor pro případný pokles sazeb bankám poskytuje také uklidnění na mezibankovním trhu spojený s poklesem úrokových sazeb u střednědobých peněžních zdrojů, jak ilustrují následující grafy. Výsledkem výše uvedeného bude podle našich odhadů další zlom ve vývoji nabídkových úrokových sazeb.

Vývoj úrokových sazeb na mezibankovním trhu

V tuto chvíli si tróufáme odhadnout, že indexy nabídkových cen v průběhu října zastaví svůj nárůst a sazby začnou stagnovat okolo hodnoty 3,1 %. Spíše se však kloníme k názoru, že vzhledem k aktuálně běžícím akcím a intenzivnímu konkurenčnímu boji ve zbývajících měsících roku se můžeme dočkat zlevnění, přičemž v extrémním případě bude index GOFI 70 opět atakovat 3procentní hranici.

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

Stavební spoření bude posilovat svou pozici

STAVEBNÍ SPOŘENÍ

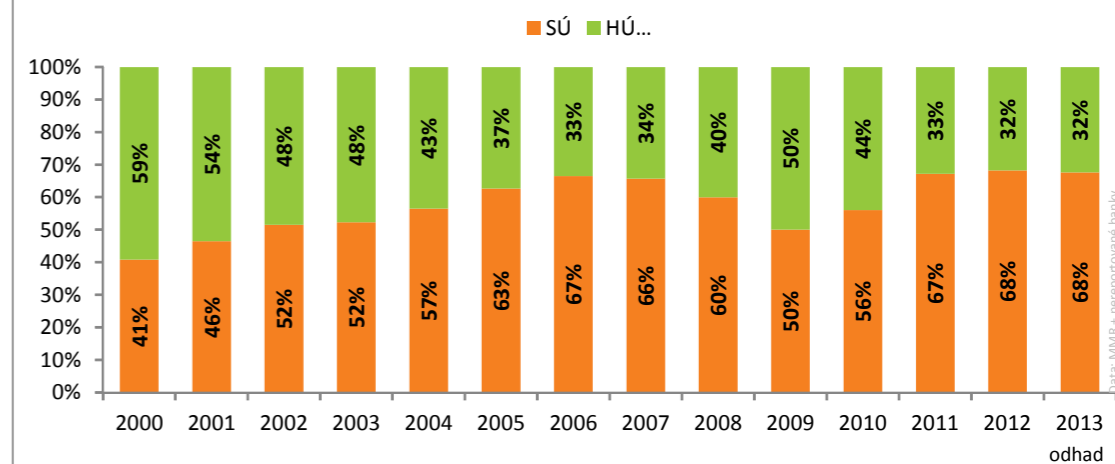
Stavební spořitelny slaví 20 let na českém trhu. Za celou dobu existence zdejší stavební spořitelny poskytly úvěry za více než 640 mld. Kč. Jak si stojí úvěry ze stavebního spoření v porovnání s hypotékami?

Stavební spořitelny od roku 1993, kdy začaly podnikat na českém trhu, poskytly svým klientům úvěry v celkové hodnotě 641 miliard korun. Historicky nejúspěšnějším rokem byl podle našich statistik rok 2007 a 2008, kdy celkový objem sjednaných úvěrů v obou případech překonal hranici 70 miliard korun.

Dlouhodobě tvrdíme, že stavební spoření je nedílnou součástí trhu s úvěry na bydlení a výborně se doplňuje s hypotečními úvěry. Ačkoliv se z následujícího grafu, který v procentech vyjadřuje tržní podíl úvěrů ze stavebního spoření (SÚ) a hypoték (HÚ), může zdát, že je stavební spoření v posledních dvou letech v defenzivě a hypotéky získávají čím dál větší tržní sílu, ve skutečnosti je situace stavebních spořitelen z našeho pohledu stabilizovaná.

Podíl stavebních spořitelen na celkovém objemu sice vlivem levných hypoték a několikaleté legislativní nejistoty klesl, nicméně třetinu trhu úspěšně hájí. Velkou část sjednaných a veřejně vykazovaných hypoték (podle našich odhadů až 35 procent), totiž v tuto chvíli tvoří refinancování – tedy recyklované hypotéky, čímž jsou objemové statistiky publikované serverem hypindex.cz a Ministerstvem pro místní rozvoj zkrácené. Po očistění obchodních výsledků hypotečních bank o vliv refinancování nám vychází, že stavební

Podíl hypotečních a stavebních úvěrů



spořitelny i nadále v objemu nově sjednaných úvěrů drží zhruba třetinu trhu. A co je zajímavé je fakt, že vzhledem k výrazně nižší poskytované průměrné částce, která se pohybuje zhruba kolem 600 000 Kč, počet stavebními spořitelny obslužených klientů se zhruba rovná počtu klientů, kteří si v letošním roce zažádají o hypotéku.

Spořitelny v roce 2014 posílí

V letošním roce očekáváme, že čistý tržní podíl stavebních spořitelen se bude pohybovat zhruba na loňské úrovni, což by znamenalo 32 % všech nově poskytnutých úvěrů na bydlení a objem poskytnutých úvěrů ze stavebního spoření dosáhne zhruba 45 miliard korun, což je za současných podmínek na trhu a rekordně nízkých úrokových sazeb hypoték velice slušný výsledek (viz graf níže).

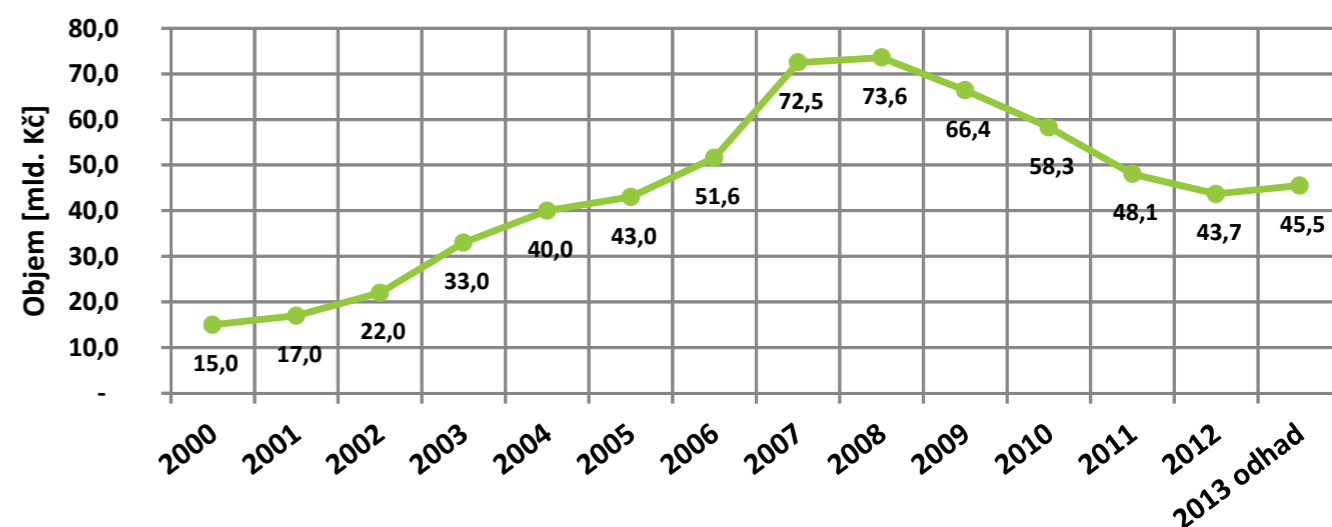
V následujících letech potom předpokládáme, že tržní síla stavebních spořitelen poroste na úkor podílu hypotečních bank. Stavební spořitelny se naučily v novém prostředí žít a vzhledem k tomu, že v následujících letech očekáváme, že úrokové sazby

hypoték budou pozvolna růst, poptávka po úvěrech ze stavebního spoření v velkou pravděpodobností poroste. Navíc nezanedbatelným stimulem se může stát nový občanský zákoník, který počítá s nárůstem počtu práv, která bude možné zavkladat do katastru nemovitostí, což při stávajícím 1000korunovém poplatku, a zejména v případě malých úvěrů, může znamenat nárůst poptávky po nezajištěných úvěrech, kde není toto třeba řešit. Logicky tato změna rovněž může „přivést vodu na mlýn“ stavebním spořitelním.

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

« V letošním roce očekáváme, že čistý tržní podíl stavebních spořitelen se bude pohybovat zhruba na loňské úrovni, což by znamenalo 32 % všech nově poskytnutých úvěrů na bydlení

Objem sjednaných úvěrů ze stavebního spoření



Tomáš Matras: Všechno má svou cenu. Pokud chci něčeho dosáhnout, musím i něco obětovat.



Tomáš Matras
Matras & Matras reality, s.r.o.

Ing. Tomáš Matras, cílevědomý podnikatel, který se svým otcem založil před více než dvaceti lety brněnskou realitní kancelář Matras & Matras, v níž působí nejen jako makléř, ale zastává rovněž funkci jednatele. Dlouhodobě se zaměřuje také na osobní rozvoj, který je bezpodmínečně spjat s informovaností a vzděláváním v oboru. Co vše dělá Tomáš Matras v rámci „osvěty“ a jak se vlastně k nemovitostem dostal?

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

Jako zaměstnanec ne, měl jsem ale spoustu brigád od výstavby půdních bytů po obsluhu grilu na výstavišti. Nejpodstatnější ovšem byly přivýdělký během prázdnin v Realspektru, kde jsem se svolením rodičů začínal ve svých třinácti letech. Vzpomínám, že jsem kdysi roznášel i letáky, pracoval na recepci a později jako makléř řešil pronájem bytů pro cizince. A vlastně bych rád i rodičům touto cestou poděkoval, že jsem se k realitám dostal.

? Kdy jste zjistil, že nemovitosti jsou pro Vás to pravé podnikání?

Stavebnictví mě zajímalo od dětství, nesmírně se mi totiž líbilo rýsovací prkno. Ovšem později jsem si kvůli němu málem rval i vlasy. Reality mě chytly, protože je zde podstatně méně rýsování a o to víc akce a plnění snů klientů. Ve svých 19 letech, s prvním živnostenským listem a rozhodnutím podnikat společně s tátou jsme vytvořili naši vlastní strategii a model podnikání.

? Kromě oboru realitní inženýrství, který jste vystudoval na vysoké škole, jste byl certifikován Certifikačním orgánem Ústavu soudního inženýrství Vysokého učení technického v Brně. Co Vás k tomu vedlo?

První motivací bylo dosáhnout touto kombinací realitního inženýra



a certifikace ISO potvrzení vlastních znalostí, s čímž souvisí i prestiž. Další motivací jsou moji kolegové, po nichž vyžadují profesní zkoušky i certifikace, proto musím jít sám příkladem. Vzhledem k tomu, že pomáháme operovat s majetkem za milióny, přistupujeme ke všem realitám odpovědně, neboť toto odvětví není určeno amatérům.

? Vzděláváte nejen sebe, ale i veřejnost. Kde a jak konkrétně?

Nejčastěji formou přednášek jak pro Asociaci RK, tak pro veřejnost - konkrétně na Ústavu soudního inženýrství v Brně, popř. pravidelným

” Na svoje osobní bydlení jsem náročný přiměřeně. S postupem času se mění priority a potřeby, dnes preferuji především místo a klid. Obrovskou výhodou je, že jsem si prošel od startovacího bydlení, přes bydlení v centru až po to dnešní v klidnější lokalitě. Klientům proto dokážu poradit z vlastní zkušenosti.

proškolováním v sídle naší společnosti. Co se týká problematiky, věnujeme se oblastem jako např. jak správně prodat nemovitost, jak se vyhnout nejčastějším chybám při pronájmu nebo praktická školení realitních makléřů, která zaměřujeme na to, jak být úspěšnější.

? Patříte mezi členské kanceláře Asociace realitních kanceláří České republiky. Museli jste před samotným vstupem do asociace něco v rámci RK změnit? Pokud ano, co to bylo?

Jsmo hrdí, že jsme se stali členy Asociace realitních kanceláří - nejstaršího profesního sdružení v ČR, které se, mimo jiné, stará o ochranu klientů, podporu RK a profesní vzdělávání. Vzhledem k tomu, že nám principy asociace byly vždy blízké a na renomé společnosti nám vždy velmi záleželo, tak ani ne. Spíše to podpořilo náš tlak na maximální kvalitu a perfektní realitní servis.

? Vy osobně se specializujete na luxusní nemovitosti pro bydlení. Jste náročný i na vlastní bydlení?

Na svoje osobní bydlení jsem náročný přiměřeně. S postupem času se mění priority a potřeby, dnes preferuji především místo a klid. Obrovskou výhodou je, že jsem si prošel od startovacího bydlení, přes bydlení v centru až po to dnešní v klidnější lokalitě. Klientům proto dokážu poradit z vlastní zkušenosti.

? Kromě toho, že jste jednatelem společnosti, makléř, školitel, sám se vzděláváte atd., najdete si také chvíli pro odpočinek?

Všechno má svou cenu. Pokud chci opravdu něčeho dosáhnout, musím i něco obětovat. Na druhou stranu, pokud si to dokážu naplánovat předem, tak velmi rád cestuji. » **Hana Muchová**

Zlepšení dostupnosti vykazuje jen Královehradecký a Ústecký kraj

DOSTUPNOST BYDLENÍ

Průměrná úroková sazba hypoték do 70 procent zástavní hodnoty v září vzrostla o pouhých 3 setiny procentního bodu, což v kombinaci se stagnací průměrných cen bytů znamená pozastavení růstu indexů dostupnosti bydlení.

Celorepublikový index dostupnosti bydlení, který vyjadřuje, jak velkou část příjmu vynaloží průměrná česká domácnost na splátku hypotéky, v září stagnoval na úrovni 30,3 %. Dočasná stagnace indexu dostupnosti bydlení je výsledkem stabilního vývoje cen, jejichž průměr se již dva měsíce drží na úrovni 1,74 mil. a pouze nepatrného nárůstu úrokových sazeb hypoték, které vzrostly z 3,09 % na 3,12 %.

Zatímco na celorepublikové úrovni hlavní index stagnuje, na úrovni krajů došlo meziměsíčně ve většině krajů ke statistickému zhoršení dostupnosti bydlení. Největší nárůst zaznamenal Jihočeský kraj (+0,8 p.b.), Liberecký kraj (m/m +0,6 p.b.) a Vysočina. Opačným směrem se index vydal v Královehradeckém (-0,4 p.b.) a Ústeckém kraji (-0,1 p.b.).

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, jak je udává Český statistický úřad (ČSÚ). V tuto chvíli průměrná pražská domácnost vydá na splátku 70% hypotéky bezmála tři pětiny (57,9 %) svých příjmů. Mezi regiony s dlouhodobě nejlepší dostupností bydlení naopak patří Vysočina (20,2 %), Moravskoslezský kraj (18,8 %) 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 (INB)

Index návratnosti bydlení vyjadřuje, kolikanásobek čistého ročního příjmu musí průměrná česká domácnost vynaložit na pořízení bytu v předem definovaném standardu. V uplynulém měsíci klesl souhrnný index (všechny byty, celá ČR) ze srpnových 4,51 na 4,50 roku. Mezi regiony s nejlepší návratností bydlení dlouhodobě patří Ústecký kraj, Moravskoslezský kraj a Vysočina. Na opačném konci je potom podobně jako v případě indexu dostupnosti bydlení Jihomoravský kraj, Královehradecký kraj a Praha.

Úrokové sazby hypoték rostou

Průměrné úrokové fixní sazby hypoték potvrdily nový trend z předchozího měsíce a opět meziměsíčně ve většině měřených kategorií povyrostly.

Hypotéky s 5letou fixací a 70% LTV: Průměrná nabídková úroková sazba hypoték do 70 % zástavní hodnoty nemovitosti (LTV) v průběhu září vzrostla o 3 setiny procentního bodu na 3,12 %. Od letošního května, kdy sazby dosáhly historického minima (2,97 %) průměrná sazba 70% hypoték vzrostla již o 15bázických bodů. V porovnání s loňským rokem jsou však hypotéky stále levnější. Loni touto dobou index GOFI70 dosahoval hodnoty 3,39 %.

Fixace na 5 let, 85% LTV: Průměrná nabídková sazba hypoték do 85 % zástavní hodnoty nemovitosti v srpnu vzrostla o 7 setin procentního bodu

na 3,29 %. Fixace na 5 let, 100% LTV: Jediným indexem, který v meziměsíčním srovnání zaznamenal pohyb směrem dolů a tomu odpovídá i zlepšení indexu dostupnosti bydlení, byl index 100procentních hypoték. Tento typ hypoték podle našich dat banky v září nabízel s průměrnou sazbou 4,39 % (m/m -0,02 p.b.) V porovnání s loňským zářím jsou nyní sazby 100% hypoték o bezmála 0,5 procentního bodu níže.

Pro srovnání s indexem reálných cen: Hodnota souhrnného ukazatele HYPOINDEX, který měří průměrnou úrokovou sazbu skutečně poskytnutých hypoték, v srpnu vzrostla o setinu procentního bodu. HYPOINDEX dlouhodobě koreluje s naším indexem nabídkových úrokových sazeb GOFI70 a i tentokrát vývoj HYPOINDEXU potvrdil naši predikci, nicméně nárůst nebyl tak výrazný, jako v případě nabídkových úrokových sazeb. Vysvětlení může spočívat v tom, že banky nabídkové sazby drží, ale při jednání s klientem jsou ochotny jít s cenou níž, což se následně promítá v ovlivnění nůžek mezi indexem nabídkových a reálných sazeb. Tento dočasný trend bude podle našich odhadů pokračovat i v následujících měsících.

„Zář podle našeho názoru přinese další mírný nárůst úrokových sazeb.“ Tento odhad z naší poslední analýzy se potvrdil, úrokové sazby ve většině měřených kategorií skutečně vzrostly. V tuto chvíli si tróujeme odhadnout, že sazby porostou i v průběhu října, nicméně vzhledem k aktuálně běžícím akcím nárůst sazeb podle našeho názoru nebude již tak výrazný. Zklidnění situace a pokles sazeb zaznamenal i mezibankovní trh, takže fundamentální tlak na růst úrokových sazeb hypoték se zmenšil. Do konce roku očekáváme, že by sazby mohly opět klesnout na úroveň 3 procent. Míra dostupnosti bydlení tím pádem bude stále excelentní.

Ceny bytů se za poslední měsíc téměř nezměnily

Celý rok 2013 lze zatím hodnotit jako velmi stabilní, alespoň pokud jde o vývoj cen bytů v České republice. Např. velké byty (3+1, 3+KK) zvýšily nepatrně svoji hodnotu nejen za poslední měsíc, kdy se cena průměrného bytu zvedla z 1.439.483 Kč na současných 1.443.665 Kč, ale také za poslední rok.

A jak si zatím vedou ostatní kategorie? Malé byty 1+1 za poslední měsíc nepatrně zlevnily. Hodnota průměrného bytu 1+1 se za poslední měsíc snížila o 1,84 %. Pokles byl zaznamenán také u bytů kategorie 2+1, které jsou nyní, oproti září, levnější o 0,59 %.

V meziročním srovnání (říjen 2012 – říjen 2013) je patrný nárůst cen opět u bytů 3+1, které za poslední rok podražily o 4,68 %. Naopak u menších bytů došlo téměř ke shodnému poklesu jejich hodnoty. Byty 1+1 jsou za poslední rok levnější o 7,67 % a byty 2+1 zlevnily za poslední rok o 7,14 %.

Do konce roku 2013 nepředpokládáme žádné výrazné změny ve vývoji cen nemovitostí. Ceny bytů by mohly na konci roku vykazat celkový meziroční pokles v rozmezí 3-5%. Hodně bude záležet na chuti kupujících realizovat koupi nemovitosti ještě před koncem roku. Zvýšená poptávka by mohla dostat celkový meziroční pokles ke třem procentům. Naopak odsunutí bydlení a tím snížení poptávky by mohlo přiblížit celkový roční pokles blíže k pěti procentům.

» **Luboš Sváčina**

Britský trh roste. Stoupne i u nás zájem o hypotéky na pronájem?



Britský hypoteční trh se podle tamních expertů začíná po pěti letech konečně zotavovat. Trh bydlení a hypoték vykazuje vyšší aktivitu a zlepšení nálady na trhu. Foto redakce

EVROPA

Hypoteční trh ve Velké Británii roste. Objem poskytnutých hypoték v červenci stoupl meziměsíčně o 12 % a meziročně dokonce o 29 %. Kromě úvěrů zaměřených na vlastní bydlení roste také segment hypoték na koupi a další pronájem.

Objem poskytnutých hypoték v červenci vzrostl ve Velké Británii meziměsíčně o 12 % a meziročně dokonce o 29 %. Celkově banky v sedmém měsíci letošního roku sjednaly hypotéky v hodnotě 16,6 mld. liber, což je největší částka od října krizového roku 2008, jak vyplývá z aktuálních statistik britské hypoteční asociace CML (Council of Mortgage Lenders).

Stejně jako v České republice, tak i v Británii roste díky nízkým úrokovým sazbám zájem o refinancování. Na rozdíl od ČR však subjekty působící na britském trhu mají detailní statistiky o počtech a objemech úvěrů, jejichž účelem bylo refinancování dříve poskytnutých úvěrů. Podle posledních statistik Bank of England míra refinancování v Británii dosahuje 40 % celkového objemu sjednaných hypoték.

Tahounem růstu trhu nových hypoték jsou ve Velké Británii klienti, kteří si pořizují nové bydlení.

Tento segment (home-owner house purchase lending) podle dat CML meziměsíčně roste o 9 % a meziročně dokonce o 21 %. Celková suma poskytnutých úvěrů v červenci dosáhla 9,1 mld. liber.

V rámci segmentu nových hypoték CML sleduje také vývoj objemu hypoték poskytovaných tzv. na první bydlení (first-time buyers). A tato část trhu podle aktuálních statistik roste v meziročně dokonce o 46 %. Průměrná půjčovaná částka v tomto klientním segmentu dosahuje 117 000 GBP, přičemž klienti si v průměru půjčují s LTV (loan-to-value ratio) na úrovni 82 %. Celkem banky prvožadatelům v červenci půjčily 3,5 mld. GBP.

Díky rostoucím příjmům a klesajícím úrokovým sazbám dochází v Británii ke zlepšování dostupnosti bydlení. Aktuálně v segmentu nových hypoték index návratnosti bydlení, který vyjadřuje kolikanásobek ročního příjmu je třeba k pořízení průměrného bytu, dosahuje hodnoty 3,31 roku. Jen pro srovnání v České republice je to v tuto chvíli 4,51 násobek ročního příjmu.

Rostoucí zájem o hypotéky na pronájem

Kromě půjček na nové bydlení však v Británii roste také zájem o ostatní typy půjček a posiluje také segment hypoték sloužících k pořízení nemovitosti k pronájmu. Tzv. buy-to-let hypoték banky během července poskytly za téměř necelých 2 miliard,

což je o 12 % více než v předchozím měsíci.

Příznivé ceny nemovitostí a nízké úrokové sazby právě tomuto segmentu nahrávají a řada klientů uvažuje o pořízení nemovitosti k dalšímu pronájmu jako o variantě zajištění na stáří a alternativě k penzijnímu spoření. Podle našeho názoru tento trend bude silně i v České republice a poptávka po hypotékách na pronájem v dalších letech poroste

Banky půjdou přes 145 miliard

Britský hypoteční trh se podle tamních expertů začíná po pěti letech konečně zotavovat. „Trh bydlení a hypoték vykazuje vyšší aktivitu a zlepšení nálady na trhu. Pozitivní obrázek koresponduje také s uzdravující se reálnou ekonomikou,“ komentuje nedávno zveřejněné výsledky Caroline Purdey, analytička britské asociace poskytovatelů hypoték CML (Council of Mortgage Lenders).

Od začátku roku potom suma poskytnutých hypoték ve Velké Británii činí 92,2 mld. liber. Vzhledem k výše uvedenému oživení budeme pravděpodobně v následujících měsících korigovat náš odhad, protože očekáváme, že tamní banky během letošního roku celkovou sumou objemu sjednaných hypoték překonají původně odhadovaných 145 mld. GBP.

» Luboš Svačina, Golem finance s.r.o.

Na hypotékách už letos banky rozpůjčovaly přes 100 miliard

HYPOTÉKY

Objem poskytnutých hypoték v srpnu meziročně vzrostl o 21 % na celkových 12,4 miliardy korun, přičemž průměrná úroková sazba poskytnutých úvěrů v porovnání s předchozím měsícem vzrostla ze tří procent na 3,01 %. Podle našich odhadů celková suma sjednaných hypoték v letošním roce dosáhne bezmála 150 mld. Kč.

Tuzemské banky během srpna půjčily svým klientům prostřednictvím hypoték 12,4 miliardy korun. V meziměsíčním srovnání tento výsledek sice znamená propad o více než 1,5 miliardy korun, jelikož v červenci se bankám podařilo uzavřít hypotéky za 14,1 mld. Kč, nicméně v porovnání se stejným obdobím loňského roku trh v objemu nově poskytnutých hypoték roste o pětinu (r/r+ 21 %). Z aktuálních čísel serveru hypindex také vyplývá, že průměrná výše hypotéky v srpnu dosahovala 1,622 milionu korun.

Hypotéky pokračují v kurzu, který nabraly v předchozích měsících. Počty i objemy sjednaných úvěrů rostou meziročně o desítky procent. Příčinou razantního oživení však není zvýšená aktivita na reálném trhu, ani v oblasti výstavby a prodeje nových bytů. Reálný trh v lepším případě stagnuje,

rezidenční výstavba již několik let po sobě fakticky klesá.

Vysvětlením tohoto nesouladu objemových dat a čísel z reálné ekonomiky je fakt, že hypindex, ani další instituce monitorující hypoteční trh nerozlišují, zda se v reportovaných výsledcích jedná o nové hypotéky, nebo refinancování úvěru z jedné banky do druhé. Podle našich odhadů míra refinancování v tuto chvíli dosahuje zhruba 35 %, takže reálná hodnota nově sjednaných hypoték činí za srpen nikoliv 12,4 mld. Kč ale 8,1 miliardy korun. V čistém objemu tedy trh letos roste zhruba o 8 %.

Úrokové sazby přibrzdily na 3 procentech

Průměrná úroková sazba skutečně poskytnutých hypoték v srpnu meziměsíčně vzrostla o pouhou setinu procentního bodu na 3,01 %. Úrokové sazby se tedy i nadále drží blízko historických minim. Nárůst o setinu procentního bodu je o něco menší, než predikovaly naše indexy nabídkových úrokových sazeb (GOFI), což je dáno větší mírou akčních nabídek, které banky během léta využívaly na rozprouštění poptávek. A tyto individuální akce se v nabídkových sazbách, z kterých čerpáme data pro sestavení indexů GOFI, neměly šanci projevit. V následujících měsících potom očekáváme, že sazby ještě mírně porostou.

Stavební spořitelny opět atakovaly hranici 4 miliard Kč

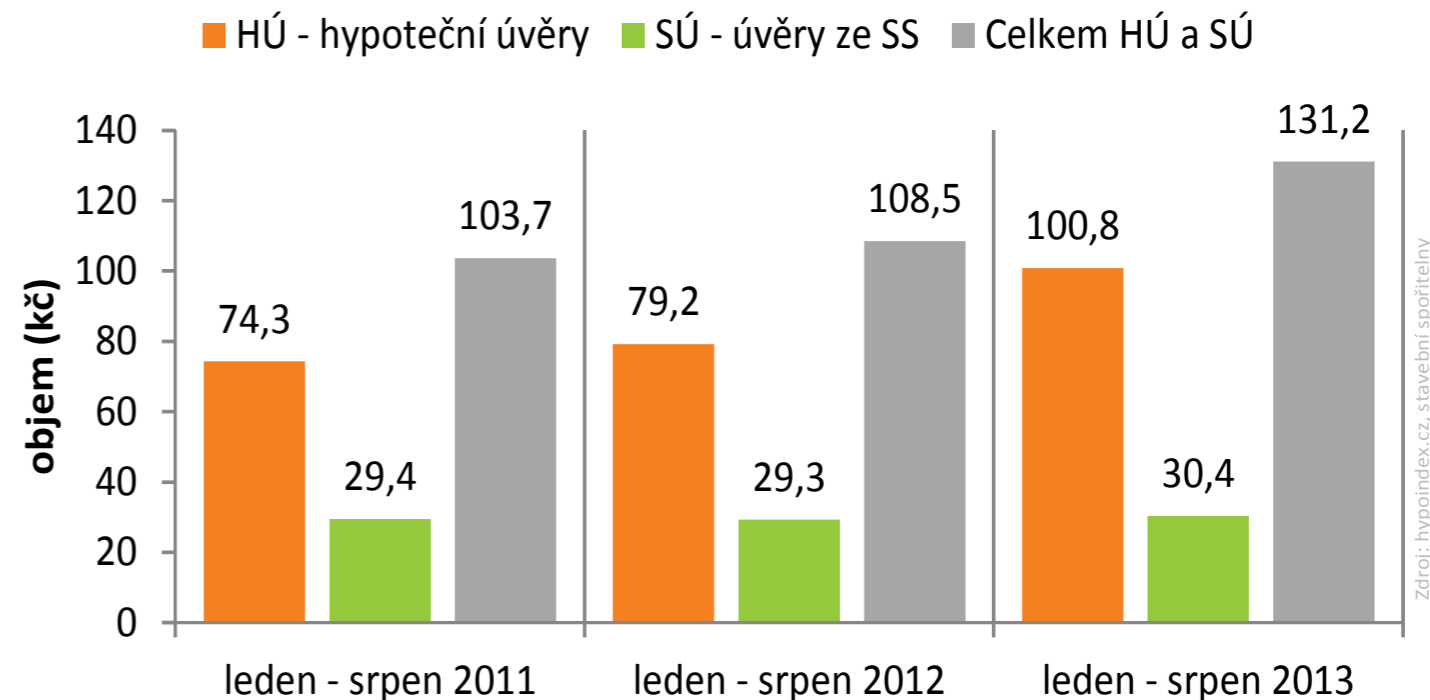
V srpnu se dařilo i stavebním spořitelnám. Celkový objem sjednaných úvěrů v uplynulém měsíci dosáhl 3,8 miliard korun. Loni ve stejném období to bylo jen o 100 000 méně - 3,38 mld. Kč. Jako obvykle největší část z celkové částky si připsala Českomoravská stavební spořitelna - 2,18 mld. Kč následovaná Raiffeisen stavební spořitelnou (0,77 mld. Kč), dále Stavební spořitelnou České spořitelny (0,50 mld. Kč), Modrou pyramidou (0,25 mld. Kč) a Wüstenrot stavební spořitelnou (0,07 mld. Kč).

Celkově banky od začátku letošního roku půjčily svým klientům prostřednictvím hypoték 100,8 miliardy korun a stavební spořitelny přidaly 30,4 mld. Kč. V meziměsíčním srovnání tedy rozdíl v produkci činí více než 30 miliard korun, což vyjádřeno v procentech znamená nárůst o více než 30 %.

V souvislosti s dynamikou vývoje na trhu s úvěry na bydlení jsme byli v předchozím měsíci nuceni navýšit náš odhad pro letošní rok. Letos očekáváme, že banky v součtu poskytnou hypotéky v celkové hodnotě téměř 146 miliard korun. Z toho předpokládáme, že téměř 138 miliard sjednají banky reportující své výsledky Ministerstvu pro místní rozvoj (MMR) a objem nereportujících bank odhadujeme na více než 8 mld. Kč. Zda se náš odhad vyplní, naznačí už výsledky za měsíc září, kdy startuje podzimní hypoteční sezóna.

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

Financování bydlení - meziroční srovnání vývoje v mld. Kč



REALITNÍ SERVERY *pro každého*

realityčechy
realitní a zpravodajský server

Aktuálně na portálu:

realityčechy  cz

realitymorava  cz

realityslovensko  sk

PREMYSLEJTE O SVÉ INVESTICI...
Statistiky cen bytů Vám pomohou.



Všechny zprávy

Realitní zpravodaj

Ekonomické noviny

Dostupnost bydlení

Cesty úspěšných

Statistiky cen bytů

Poradíme Vám,
jak při pořízení nemovitosti
ušetřit spoustu peněz a starostí.



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.