



Jakou roli hraje při výběru realitní kanceláře provize?

více na straně 4 a 5

Rychlý přehled



**SRPEN
2015**

ÚROKOVÉ SAZBY

HYPOTÉK

70% LTV: → 2,17%

85% LTV: ↘ 2,31%

100% LTV: ↘ 3,41%

INDEX NÁVRATNOSTI

BYDLENÍ: 5,31 ROKU

VÝVOJ CEN BYTŮ

Byty 1+1: -0,93%

Byty 2+1: -1,28%

Byty 3+1: -0,76%

zdroj: realitycechy.cz, golemfinance.cz

■ V Praze je lepší dostupnost bydlení než v Bratislavě

Hypoteční sazby přestaly klesat, ceny bytů rostou. Průměrná česká domácnost nyní vynaloží na splátku hypotéky zhruba 1/3 svých čistých příjmů a pokud se chce obejít bez hypotéky, vyjde jí pořízení bytu na zhruba 5násobek celoročního výdělku. Tedy pokud nechce bydlet v Praze. Pražanům nestačí ani dvojnásobek. Přesto v porovnání s okolními středoevropskými městy nedopadá špatně. *Více čtěte na str. 6*

■ Nové byty v Brně zdražily o 5 %, přesto se skvěle prodávají

Za prvních šest měsíců letošního roku se v Brně prodalo celkem 544 bytů v novostavbách. Jedná se o 25% nárůst proti stejnému období loňského roku, a Brňané tak za nové bydlení utratili ve druhém čtvrtletí více než 1,5 miliardy Kč. *Více čtěte na str. 9*

■ V Británii téměř 20 % hypoték tvoří úvěry na koupi a další pronájem

Hypotéky jsou v Británii nejlevnější v historii. Podobně jako v České republice prochází tamní trh obdobím ekonomického oživení a suma sjednaných hypoték v červnu vyšplhala na 20,5 miliardy liber, což je nejvíce od skončení hypoteční krize. Trh krom jiného táhne silná poptávka po nemovitostech k dalšímu pronájmu. Hypotéky jsou ve Velké Británii rekordně levné. *Více čtěte na str. 10*

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

EDITORIAL

Proč je lepší prodávat nemovitost přes realitní kancelář než jít vlastní cestou

Vážení čtenáři, mnohokrát jsme od vás dostali dotazy, proč je lepší prodávat nemovitost přes realitní kancelář než jít vlastní cestou. Věnovali jsme tedy tomuto tématu prostor v hlavním článku aktuálního vydání našeho realitního měsíčníku. Věříme, že vám jednotlivé informace pomohou ke správnému rozhodnutí. Osobně jsme toho názoru, že ať už člověk potřebuje jakoukoliv pomoc, tak je vždy vhodné obrátit se na profesionály. Jejich zkušenosti mohou ušetřit nejen čas, ale i peníze. A v obchodu s realitami to platí dvojnásob. Nedílnou součástí trhu s nemovitostmi je bezesporu financování. Velké obavy ze zdražování hypotečních úvěrů se zatím nepotvrdily, ale vše



bydlení. A pokud jste si nemovitost již vybrali, tak si přečtěte, co vše by měla obsahovat předkupní smlouva. Ať náhodou na něco nezapomenete.

může být za nějaký čas jinak. Pokud vás tato problematika zajímá, tak doporučujeme článek: Obávaná vlna zdražování hypoték prozatím nedorazila, ve kterém se dozvíte aktuality ze světa financování » *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.)

„Nízké sazby hypoték a rozhodnost lidí investovat do svého. To jsou hlavní důvody, proč se realitnímu trhu v letošním roce tak daří. Kupující mají zájem o nové a kvalitní byty, ohledně své budoucnosti jsou optimisté a nebojí se zadlužit. To je pro nás developery dobrá zpráva, která nás však zároveň zavazuje k přípravě dalších projektů.“

napsali o nás...

Opava v ceně bytů ‚trumfla‘ i Ostravu a Frýdek-Místek

DENÍK / KRÁCENO / 7. 8. 2015 Zájemci o byt na Opavsku by si měli připravit nadité peněženky. Podle statistických údajů serveru realitymorava.cz překračuje cena zdejších bytů dlouhodobě krajský průměr. Jedním z faktorů

zdražení je podle Michala Picha ze serveru realitymorava.cz konec ekonomické krize. „Lidé se nebojí o práci a investují. Opavsko je pro ně navíc například ve srovnání s Havířovem velmi atraktivní lokalitou,“ sdělil Pich.



z obsahu

STRANA 4 - 5

Jakou roli hraje při výběru realitní kanceláře provize?

STRANA 6

V Praze je lepší dostupnost bydlení než v Bratislavě

STRANA 6

Koupě nemovitosti v exekuci: risk nebo zisk?

STRANA 8

O nemovitosti v okolí Valašského Meziříčí je velký zájem

STRANA 9

Nové byty v Brně zdražily v průměru o 5 %, přesto se skvěle prodávají

STRANA 10

V Británii téměř 20 % hypoték tvoří úvěry na koupi a další pronájem

STRANA 11

PKdyž inzerát klame zájemce o nemovitost

STRANA 12

Obávaná vlna zdražování hypoték prozatím nedorazila

STRANA 13

Je možné rezervovat si úrokovou sazbu hypotéky?



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.

Jakou roli hraje při výběru realitní kanceláře provize?

Pokud majitel prodává svou nemovitost, chce pochopitelně utržit maximum. Provize je určitá daň za pohodlný a bezpečný prodej přes realitní kancelář a většinou ji hradí prodávající. Výše požadované provize je u realitních kanceláří různá. Nejčastěji se pohybuje od dvou do šesti procent z kupní ceny. Nabídky se však odlišují také množstvím a kvalitou poskytovaných služeb. Provize by tedy neměla být jediným ukazatelem, kterým se majitel nemovitosti při výběru realitní kanceláře řídí.

Ve snaze ušetřit by neměl budoucí klient spěchat s podpisem smlouvy a důsledně se informovat na všechny služby, které za provizi získá. Za částku, kterou klient odevzdá realitní kanceláři, může získat zpracování nabídkové dokumentace, zajištění prohlídek nabízené reality, kontrolu a zajištění dokladů v případě prodeje nebo dokonce zajištění oprav či úklidu. Někdy se ale prodejce nadchne výhodnou nabídkou nízké provize a podepíše smlouvu, kde se zavazuje realitnímu makléři, který pouze vystaví inzerát na internetu. Po nějaké době si majitel uvědomí, že pravděpodobnost úspěšného prodeje je malá. Mnohdy nastane situace, kdy vlastník prodá svou nemovitost sám, ale díky exkluzivní smlouvě musí provizi zaplatit. Taková služba je ve výsledku dost drahá.

Při diskusi o provizi se klient nejčastěji zaměřuje na vyšší procenta z kupní ceny, kterou bude muset odevzdat. Jistě i o tom se dá s realitními makléři diskutovat. Dříve než takovou debatu majitel nemovitosti s realitním makléřem začne, měl by vědět, jaké služby očekává. Odpovídat zájemcům reagujícím na inzerát a sjednávat si s nimi prohlídku, by méně časově vyčerpá prodejce pravděpodobně zvládnul i sám. Důležité je zejména papírování kolem, v kterém se už každý orientovat nemusí. Neznalost zákona může kupující využít. Tudiž zajištění právních rad by určitě měla být jedna z nejdůležitějších služeb, které realitní kancelář v rámci provize poskytne.

Při zvažování adekvátnosti výše provize by měl vzít prodávající v úvahu také investici samotné realitní kanceláře. Neplatí totiž pouze práci makléře, ale spousta úkonů stojí nemalé částky. V první řadě je samozřejmě inzerce, která mnohdy vychází tiššena a její distribuce také není zadarmo. To ale nejsou vždy ty největší výdaje, které jsou při uzavření realitního obchodu nutné. Součástí provize může být také poplatek za notářskou či advokátní úschovu nebo vklad do katastru nemovitostí. Zejména v poslední době se setkáváme i s vystavením Průkaz energetické náročnosti budovy v rámci finanční odměny. Určitý nadstandard je také v nedávné době objevená služba Homestaging. Realitní makléř ve spolupráci s designérem připraví nabízené prostory tak, aby na první pohled zaujaly potenciálního kupce. Touto službou dokážou výrazně navýšit kupní cenu. To vše a ještě více může zahrnovat provize. Její

výše by se tedy vždy měla porovnávat s poskytovanými službami.

Někteří majitelé volí možnost úhrady provize kupujícími. Tato varianta často působí právě na potencionální zájemce negativním dojmem. Reagují na inzerát s uvedenou kupní cenou a její dodatečné navýšování může působit nedůvěryhodně. Proto se doporučuje, aby provize z prodeje byla již součástí kupní ceny. Navíc právě prodávající má lépe pod kontrolou práci realitní kanceláře.

Také při pronájmu nemovitosti se často jedná o provizi. Zde je ale běžné, že se rovná výši jednoho měsíčního nájmu bez poplatků. Hradí ji většinou strana, kterou realitní kancelář zastupuje. Pronajímateli většinou poskytuje servis spojení s prezentací nemovitosti, zastoupení při prohlídkách. V neposlední řadě zajistí smlouvy a převod energií. Zájemce o pronájem bytu či domu, který hledá v zastoupení realitní kanceláře, by také měl očekávat určité služby. Makléř by se měl stát jeho odborným rádcem a dříve než dojde na prohlídku, ověřit pravdivost veškerých informací o vyhládnuté nemovitosti. Poté sjedná zájemci prohlídku, ideálně více bytů či domů v jeden den. Budoucí nájemce by se samozřejmě neměl starat ani o přípravu smlouvy, předávací protokoly či převod energií. Veškerou práci by měla být schopna za finanční odměnu odvést realitní kancelář.

Ojedinělou situací může být inkasování provize z obou stran. Často realitní makléř zastupuje několik klientů nabízejících nemovitost a zároveň kupujících. Pokud se mu podaří uskutečnit prodej v rámci své klientely, jistě mu to v mnohém ušetří práci. Inkasování provize v plné výši z obou stran se však nepokládá za příliš seriózní. Určitou alternativou je rozdělení požadované částky mezi obě strany.

Pokud při nabízení či vyhledávání nemovitosti ke koupi chceme využít pomoc makléře, není špatné srovnat nabídky více realitních kanceláří. Při samotném rozhodování by se prodejce měl vždy zajímat o veškeré poskytované služby a brát v úvahu, zda jsou za požadovanou provizi adekvátní. O její výši často rozhoduje i odhad kupní ceny nemovitosti nebo lokalita, v které se nachází. Veškeré domluvené podmínky je nutné podrobně vypsát do smlouvy.

Lenka Doležalová



PROVIZE JE URČITÁ DAŇ ZA POHODLNÝ A BEZPEČNÝ PRODEJ PŘES REALITNÍ KANCELÁŘ

Pokud při nabízení či vyhledávání nemovitosti ke koupi chceme využít pomoc makléře, není špatné srovnat nabídky více realitních kanceláří. Při samotném rozhodování by se prodejce měl vždy zajímat o veškeré poskytované služby a brát v úvahu, zda jsou za požadovanou provizi adekvátní.

Za částku, kterou klient odevzdá realitní kanceláři, může získat zpracování nabídkové dokumentace, zajištění prohlídek nabízené reality, kontrolu a zajištění dokladů v případě prodeje nebo dokonce zajištění oprav či úklidu. Foto redakce

TRH

Koupě nemovitosti v exekuci: risk nebo zisk?

Nemovitost v exekučním řízení může být pro kupující nemilým překvapením, pokud s touto skutečností není včas obeznámen. Mnoho kupců však byty či domy v exekuci vyhledávají záměrně a vidí v nich výhodnou investici. Přesto takový obchod nese spoustu rizik.

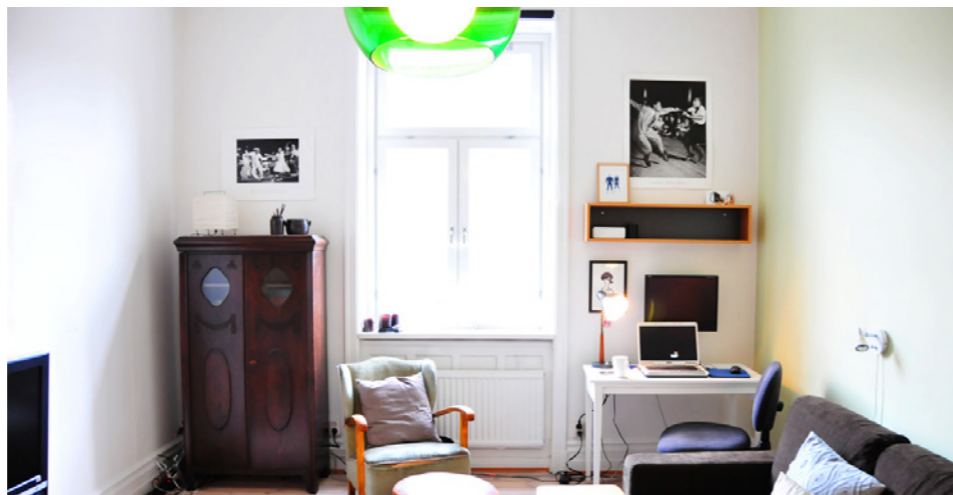
Prodej nemovitosti v exekuci může být zajímavou příležitostí ke koupi bydlení za nízkou cenu. Bez znalosti práva se kupec však neobejde. Pokud si v oblasti práva není jistý, měl by raději od takového obchodu ustoupit nebo si přizvat na pomoc advokáta. Exekuční řízení se skládá z tří částí: nařízení exekuce, příkaz k prodeji a dražba. Do všech fází může kupující vstoupit, na každou se ale vztahují jiné podmínky. Je opravdu nutné znát celou problematiku řízení a praktik exekutorů, aby se stala koupě takové reality bezpečnou investicí.

Ideálním způsobem, jak koupit nemovitost v exekuci, je dohoda s vlastníkem ještě před dražbou. Majitel si je vědom složitosti situace a případnému zájmu poskytně slevu. Vlastníkovi se také celé řízení dost urychlí. Nevýhodou je, že koupě nemovitosti může proběhnout pouze se souhlasem exekutora a všech přihlášených věřitelů. Dále se na majetek nesmí vzádat žádná další exekuce. Další podmínkou je, že se prodej musí uskutečnit nejméně za obvyklou cenou, kterou určí znalecký posudek. Částku musí kupec uhradit z vlastních zdrojů k rukám exekutora. Tím je vyloučena možnost financovat investici hypotečním úvěrem. Dům či byt může investor koupit také přímo v dražbě. Pokud není příliš zájemců, může nemovitost získat za dvě třetiny ceny již v první dražbě. Dokonce o polovinu může klesnout cena v případě, že majetek spadne do druhého kola. Velkou nevýhodou je většinou nezáměr spolupracovat ze strany majitele. K dražbě dochází proti jeho vůli, tak nelze očekávat vstřícné kroky při prohlídkách či předávání nemovitosti.

Exekuce je vážná právní vada na nemovitosti, která samozřejmě snižuje její prodejnost a tím i cenu. Právě z tohoto důvodu se může stát pro mnohé tato koupě lákavá. Při takovém obchodu je však nutné, aby byl kupec ještě obezřetnější, než při koupi jakékoliv jiné nemovitosti.

Lenka Doležalová

V Praze je lepší dostupnost bydlení než v Bratislavě



Pomyslným vítězem mezi regiony s nejlepší dostupností bydlení je Ústecký kraj.

Foto redakce

TRH

Hypoteční sazby přestaly klesat, ceny bytů rostou. Průměrná česká domácnost nyní vynaloží na splátku hypotéky zhruba 1/3 svých čistých příjmů a pokud se chce obejít bez hypotéky, vyjde jí pořízení bytu na zhruba 5násobek celoročního výdělku. Tedy pokud nechce bydlet v Praze. Pražanům nestačí ani dvojnásobek. Přesto v porovnání s okolními středoevropskými městy nedopadá špatně.

Sazby hypoték ani ceny bytů již neklesají

V červnu skončil pokles průměrných nabídkových sazeb hypoték, který trval 17 měsíců v řadě. Hodnota indexu GOFI70, který mapuje průměrnou nabídkovou sazbu hypoték, zakotvila na 2,15 %. V červenci však zvedla sazby také UniCredit Bank a Expobank a index stoupl o 2 setiny procenta na 2,17 %. Kromě „nezlevňování“ hypoték pozorujeme v červenci také nárůst průměrné ceny bytů. Z červnových 1,97 mil. Kč průměrná cena vzrostla o 50 000 Kč na 2,02 milionu korun. Výsledkem je statistické zhoršení dosažitelnosti vlastnického bydlení.

Index dostupnosti bydlení (IDB), který měří, jak velkou část čistého příjmu musí domácnost vynaložit na splátku hypotečního úvěru, v červenci vzrostl na 32,8 %. Jinými slovy třetina čistého příjmu domácnosti jde na splátku hypotéky a 2/3 zůstávají domácnosti na ostatní výdaje. V pásmu od 30 % - 35 %, což je obecně považováno jako příznivé období pro pořízení bydlení, se index pohybuje prakticky již od konce roku 2011 a i přes nárůst sazeb a cen nemovitostí očekáváme, že v tomto pásmu setrvá minimálně do konce letošního roku. Navíc výše uvedené jsou statistickým průměrem za celou Českou republiku, který výrazně vychyluje hlavní město Praha, kde index dostupnosti bydlení dosahuje vysoce nadprůměrných 66 %.

A nad celorepublikovým průměrem je také Jihomoravský kraj ovlivněný cenami bytů v Brně a blízkém okolí. Ostatní kraje ČR jsou pod celorepublikovým průměrem a index dostupnosti bydlení se zde většinou pohybuje kolem 25 %, jak ilustruje následující graf.

Pomyslným vítězem mezi regiony s nejlepší dostupností bydlení je Ústecký kraj, kde se průměrná

cena bytu dlouhodobě pohybuje okolo 600 000 Kč a zatížení domácnosti hypoteční splátkou zde vychází na 11,5 % čistého příjmu domácnosti. Index dostupnosti bydlení je však pouze jedním z parametrů, podle kterého lze hodnotit podmínky k životu v daném regionu. Krom toho je třeba přihlídnout také k dosažitelnosti zaměstnání, kvalitě infrastruktury a životního prostředí.

Jak dlouho vyděláváme na pořízení bytu?

Míru dosažitelnosti bydlení sledujeme také prostřednictvím indexu návratnosti bydlení, který poměřuje průměrnou nabídkovou cenu reality v dané lokalitě s průměrem čistých příjmů domácnosti. Anebo opačně, kolik čistých ročních příjmů domácnosti je třeba na pořízení bytu v dané lokalitě. Na celorepublikové úrovni bez zohlednění velikosti a dispozice bytu nyní hodnota indexu dosahuje 5,3násobku ročního příjmu.

Žebříček regionů podle návratnosti bydlení je obdobný jako v případě IDB. Nejhorší návratnost vykazuje Praha, kde na pořízení bytu o aktuální průměrné ceně 4,65 mil. Kč musí člověk vynaložit téměř 11násobek čistých ročních příjmů domácnosti. Přitom jen o necelých 100 km vedle - v Ústeckém kraji - je to necelý dvojnásobek čistého ročního příjmu tamních domácností.

V Praze je dostupnost bydlení lepší než v Bratislavě

Pokud se na data podíváme z většího nadhledu, zjistíme, že Praha ve srovnání s podobně velkými městy ve střední Evropě nijak negativně nevybočuje, ba naopak. Podle dat serveru Numbeo.com index návratnosti bydlení (Price to Income Ratio) v Praze v druhém pololetí 2015 dosahoval 11,68 násobku čistého příjmu. V Bratislavě však hodnota indexu činí 12,45 a na 12násobkem je také Varšava (12,27) a Vídeň (13,69). Naopak v Drážďanech, Berlíně a Budapešti index osciluje kolem 8,5násobku čistého příjmu. Pro lepší představu o možném rozpětí hodnot indexu jsme do srovnání připojili ještě Paříž, Řím a Londýn, kde index návratnosti bydlení dosahuje 30,53.

Luboš Svačina



Nejrozšířenější realitní software Realako a nejsilnější nebankovní zprostředkovatel hypotečních úvěrů Partners Vám nabízí možnost výhodné spolupráce ve společném projektu REBS.

Co je projekt REBS

- sdílení vybraných klientů mezi RK a společností Partners
- kvalitní služby hypotečních specialistů pro Vaše klienty
- zajímavé zvýšení objemu obchodu a zisku pro RK i jednotlivé makléře

Co získáte

- **realitní software Realako zcela ZDARMA**
- software v plné verzi, včetně všech modulů, tolik licencí, kolik potřebujete, bez dalších poplatků
- provize v nadstandardní výši z hypotečního úvěru

Více informací na www.realako.cz

Stále něco nového ADOL GROUP



Nově založené RK mají 1. měsíc ZDARMA s veškerou podporou!

Chápeme, že toho máte na startu hodně, nejen v oblasti nákladů. Využijte proto osvědčené **monitorování soukromé inzerce zcela ZDARMA!**

- Stačí zavolat na 734 404 362 a uvést heslo „STAROSTÍ FŮRA“
- a my Vám rádi se vším pomůžeme!

Co od nás můžete očekávat?

- rychlé zaškolení po telefonu
- podrobné osobní školení ve Vaší kanceláři
- nové funkce ve vyhledávání
- přidání 8 nových regionálních zdrojů

Unikátní školení makléřů

- dokážete vytěžit z monitoringu maximum před prvním kontaktem
- 2014: proškoleno 643 makléřů
- reference na našem Facebooku

Zkuste EXKLUZIVNĚ naši novou službu a oslovte klienty, kteří vlastní nemovitost ve Vašem regionu, ale žijí v jiném!

Nejspíše ji budou chtít pronajmout či výhodně prodat!

Pro bližší informace volejte ADOL Group 734 404 362.

ADOL s.r.o.,
tel: 775 964 547,
www.adol.cz

TRENDY

Home Staging: Pomůže v prodeji nemovitosti?

První dojem je při výběru nemovitosti mnohdy klíčový. Zejména pokud kupec vybírá byt či dům, kde chce strávit část života. Většina majitelů osloví realitní kancelář, která pomůže s kvalitní prezentací. Dřív než přijde realitní makléř nafořit nemovitost k prodeji, je třeba se zamyslet, zda bude na fotografiích dostatečně atraktivní. Současná podoba místnosti zájemce v uvažování o koupi hodně ovlivní. Právě v přípravě interiéru pro zvýšení úspěšnosti prodeje může pomoci Home Staging. Cílem Home Stagingu je zvýšit atraktivitu nemovitosti a podpořit tak co nejnynější prodej. Tato služba pomáhá majitelům připravit prostory tak, aby potenciální kupce zaujaly na první pohled a zároveň nebudily pocit domova někoho jiného. Home Staging nijak nesupluje případnou nutnost rekonstrukce. Nejde ani o bytové návrhářství. Hlavním cílem je mnohdy jen malými změnami přimět zájemce, aby viděl prostor, který se mu opravdu nabízí.

Ačkoliv je Home Staging poměrně novou službou, poskytuje ji v České republice již několik firem. Často je využívána ve spolupráci s realitními kancelářemi. Někdy stačí jen pár malých zásahů, bez větších finančních investic. Vše záleží, jak se majitel dohodne při osobní schůzce s konzultantem. Ten by měl navrhnout změny pro zvýšení atraktivitu nabízené reality a připravit cenový odhad. Tato příprava je pak cenným základem pro další práci realitního makléře. Pokud někteří majitelé považují přípravu domu či bytu prostřednictvím Home Stagingu za zbytečnou, musí si uvědomit, že jde o investici do úspěšnějšího prodeje. *Lenka Doležalová*

REGIONY

O nové byty v Praze je stále velký zájem

Velký zájem o nové byty v Praze stále trvá. Během druhého kvartálu developeři prodali 1700 bytů, což je o 13 procent více než za stejné období roku 2014. Největší zájem byl o byty s dispozicí 2+kk, kterých se prodalo 624. Trh s novými byty zažívá hvězdný půl rok, během kterého si letos nový domov pořídilo celkem 3550 kupujících. Další 7000 bytů mají developeři v současné době připravených k prodeji. Vyplyvá to ze společných dat společnosti Ekospol, Trigema a Skanska Realty, které na jaře loňského roku spojily své síly s cílem poskytnout objektivně co nejpřesnější údaje o situaci na trhu v Praze. „Nízké sazby hypoték a rozhodnost lidí investovat do svého. To jsou hlavní důvody, proč se realitnímu trhu v letošním roce tak daří. Kupující mají zájem o nové a kvalitní byty, ohledně své budoucnosti jsou optimisté a nebojí se zadlužit. To je pro nás developeře dobrá zpráva, která nás však zároveň zavazuje k přípravě dalších projektů,“ říká Evžen Korec, ze společnosti Ekospol. *Lucie Mazáčová*

O nemovitosti v okolí Valašského Meziříčí je velký zájem



Zatímco v jiných regionech republiky se křivka prodejnosti nemovitostí zvedá pomalu, do Valašského Meziříčí se hromí i investoři. Foto redakce

REGIONY

Při prodeji nemovitosti hraje velkou roli lokalita. V případě Valašského Meziříčí se dá s nadázkou říct, že se zde reality prodávají samy. Není se co divit vzhledem k výhodné poloze. Kdo by nechtěl bydlet nebo vlastnit chatu na jednom z nejhezčích míst v České republice.

Také Valašské Meziříčí a okolí si prošlo horším obdobím v době ekonomické krize. Ve zdejších podnicích se propouštělo a kupní síla klesla, což mělo dopad samozřejmě i na realitní trh. „Stejně jako v jiných částech republiky se také na Valašsku projevila realitní krize, která začala v roce 2008. Z pohledu realitní kanceláře se do té doby dalo prodávat téměř vše. Roky 2009 – 2012 byly pro většinu RK roky hubené. A ti, kteří byli zvyklí na stabilní příjem z realitní činnosti, mnohdy hledali další možnosti. Mnoho z nich nepřežilo a dnes v této oblasti nepodnikají,“ popisuje nedávnou situaci Taťána Míčková Muchová, majitelka realitní kanceláře Valašské nemovitosti.

Na Valašsku se našťásti z krize realitní trh velice rychle vzpamatoval. Zatímco v jiných regionech republiky se křivka prodejnosti nemovitostí zvedá pomalu, do Valašského Meziříčí se hromí i investoři. „Doba, kdy majitelé nemovitostí byli nuceni snižovat jejich cenu, často pod reálnou hodnotu, je již našťásti pryč. A tak můžeme konstatovat, že dobrá nemovitost na dobré adrese svou cenu neztratila. Naopak zaznamenáváme nové investiční příležitosti. Tam, kde se prodej nedařil v hubených letech, je dnes zájem nejrozumnějších investorů a firem, které potřebují nové prostory při růstu své výroby. Zřetelným příkladem je firma PWO Unitools z Valašského Meziříčí, která od-

koupila další prostory ve svém okolí a rozšiřuje svou výrobu,“ říká Taťána Míčková Muchová.

Nové pracovní příležitosti zvyšují životní úroveň místních obyvatel, tudíž stoupá poptávka i po nemovitostech k bydlení či rekreaci. „Lidé v dnešní době hledají klid a přírodu. Pokud je zajištěn ještě nádherný výhled a přístupná příjezdová cesta, taková nemovitost se prodává velmi rychle. Jsme schopni takové nemovitosti prodat i za jeden jediný den. Mnohdy se nám stalo, že šlo dokonce i o hodiny. Tyto nemovitosti lidé poptávají přímo k bydlení, ne jen k rekreaci,“ uvádí Ing. Diana Vaňková z realitní kanceláře DiaStyle Realty.

Největší zájem je o menší rekreační chaty, které jsou cenově dostupné do 500.000,- a umístěné v turisticky zajímavých lokalitách. Velká poptávka je i po chatách a chalupách ve stylu dřevěnice s větším pozemkem či lesem. Tyto nemovitosti poptávají především lidé pro vlastní potřebu. „Zejména z ostravské aglomerace je stálý zájem o Beskydy. Historicky a přístupem je oblast Rožnovska a Bečev nejoblíbenější. Jinou stránkou věci je, že téměř celá lokalita je v Chráněné krajinné oblasti a stavby dalších rekreačních objektů jsou prakticky vyloučeny. Proto zdejší nemovitosti neztrácejí na hodnotě,“ říká Taťána Míčková Muchová.

Nedostatkovým zbožím se ve Valašském Meziříčí stávají stavební pozemky. Zejména v klidných lokalitách převyšuje poptávka nabídku. Přímo ve městě se pak dobře prodávají byty a v okolí města domy. „Zájem ze strany kupujících je i o koupi menších domů do 1.500.000,-, které většinou kupují za účelem následné rekonstrukce. Takových nemovitostí je však v kraji také nedostatek,“ uvádí Ing. Diana Vaňková. Celkově se dá říct, že Valašské Meziříčí a jeho okolí stále zůstává vyhledávanou lokalitou pro život i rekreaci. *Lenka Doležalová*

Nové byty v Brně zdražily v průměru o 5 %, přesto se skvěle prodávají

Za prvních šest měsíců letošního roku se v Brně prodalo celkem 544 bytů v novostavbách. Jedná se o 25% nárůst proti stejnému období loňského roku, a Brňané tak za nové bydlení utratili ve druhém čtvrtletí více než 1,5 miliardy Kč.

REGIONY

Lidé nově zabydleli celkem 32 tisíc metrů čtverečních obytných ploch v téměř 40 různých rezidenčních projektech v Brně. Číslo vyplývá z pravidelného monitoringu brněnského trhu, který připravuje společnost Trikaya. Nejlevnější byt se prodal v Králově Poli za 1,2 milionu korun, ceníkově nejdražší v Brně střed za 11 milionů korun. Podle odhadů Trikaya se letos v Brně prodají nové byty skoro za tři miliardy korun.

Byty stále zdražují

Průměrná cena metru čtverečního aktuálně nabízených nových bytů činí 56 500 Kč vč. DPH. Před rokem se ale pohybovala na úrovni 50 000 Kč vč. DPH, jedná se tedy více než o desetiprocentní růst. Za tak výrazným vzestupem cen stojí tři hlavní důvody. Prvním z nich je úbytek nabídky nejlevnějších bytů na okraji města. Naopak luxusních bytů s nadstandardně vysokou cenou přibýlo, takže průměrná cena roste. Do toho na trhu působí ještě třetí faktor, kterým je pozvolný růst cen tažených vysokou poptávkou po novém bydlení. Poptávka lidí po novém bydlení je

vysoká, nabídka se snižuje, a proto ceny rostou.

Ředitel Trikaya Alexej Veselý ale upozorňuje, že na čísla je nutné nahlížet v širším kontextu: „Brněnský trh je relativně malý a jakýkoliv výkyv, například úbytek stovky levných bytů na okraji města, průměrnými hodnotami zacloumá. Pozvolné a trvalé zdražování bytů ale pozorujeme už delší dobu. Do cen se mimo jiné promítají problémy, které stavitelům způsobil pád aktualizace územního plánu, a problémy s povolováním nových staveb. 10% zdražení se týká celého trhu, pokud bychom číslo očistili o nejlevnější a nejdražší byty, které průměr nejvíc ovlivní, je reálné zdražení méně než poloviční, tedy do 5 %.“

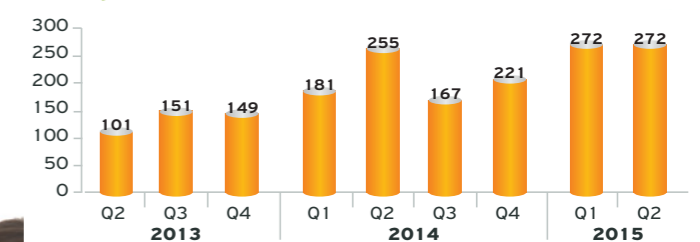
Lidé kupují menší byty

Průměrná cena prodaného bytu byla v uplynulém pololetí 2,83 milionu Kč včetně DPH. Oproti loňskému roku tak absolutní cena prodaných bytů mírně poklesla. Bydlení ale nezlevnilo, jak uvádíme výše, lidé pouze kupovali byty menší - spolu s cenou tak klesly také výměry prodaných bytů. Téměř polovina všech prodaných bytů (43 %) byly tradičně dispozice 2+kk, čtvrtina garsoniéry (26 %), zbytek byty třípokojové (23 %) a vícepokojové (8 %).

Prodané byty v novostavbách v 1. pololetí 2015

Dispozice	Cena s DPH	Velikost bytu	Cena za m ² s DPH
1+kk	1 811 800 Kč	35,4 m ²	51 200 Kč
2+kk	2 572 500 Kč	53,6 m ²	47 500 Kč
3+kk	3 920 600 Kč	79,9 m ²	48 700 Kč
4+kk a více	5 564 600 Kč	101,7 m ²	54 800 Kč

Prodeje bytů v Brněnských novostavbách



V Británii téměř 20 % hypoték tvoří úvěry na koupi a další pronájem

Hypotéky jsou v Británii nejnepřehlednější v historii. Podobně jako v České republice prochází tamní trh obdobím ekonomického oživení a suma sjednaných hypoték v červnu výšplhala na 20,5 miliardy liber, což je nejvíce od skončení hypoteční krize. Trh krom jiného táhne silná poptávka po nemovitostech k dalšímu pronájmu.

SVĚT

Hypotéky jsou ve Velké Británii rekordně levné. Podle dat Bank of England (BOE) průměrná úroková sazba hypotéky s 2letou fixací klesla na 1,83 %. V případě fixace na 5 let aktuální průměr činí necelá 3 procenta a v obou případech se jedná o úvěry do 75 % zástavní hodnoty nemovitosti (LTV).

Reálné úrokové sazby jsou však mnohem nižší. Záleží na bonitě klienta, účelu úvěru míře zapojení vlastních zdrojů či hodnotě zastavované nemovitosti (LTV). A podobně jako v České republice hraje velkou roli při výběru financující banky a celkové nákladovosti řešení poplatků za zpracování hypotéky, který se pohybuje v řádu stovek liber.

Cenovým hitem jsou v současnosti ve Velké Británii hypotéky s 2 letou fixací. Úvěry na pořízení nemovitosti pro vlastní bydlení s úrokovou sazbou zafixovanou na dva roky s nulovým poplatkem za vyřízení začínají na 1,59 % p.a. Hypotéky s pětiletou fixací, která je nejoblíbenější v ČR, tamní banky aktuálně nabízejí se sazbou od 2,4 % p.a.

Objemy sjednaných hypoték

Celkově britské banky v červnu sjednaly hypotéky za 20,5 miliardy liber. Oproti předchozímu měsíci vzrostl v červnu objem sjednaných hypoték o 29 %. Trh však roste i mezitím, oproti loňskému červnu jsou nyní objemy větší o 15 procent, vyplývá z aktuálních dat hypoteční asociace Council of Mortgage Lenders (CML).

Suma sjednaných hypoték za druhé čtvrtletí činí 52,2 miliardy liber, což je rovněž historický rekord. Předstihová ukazatelé naznačují, že růst bude pokračovat i v nadcházejících měsících, nicméně původní odhad celkového objemu na úrovni 220 miliard liber experti CML snížili na 209 miliard. Příčiny vysokých objemů aných hypoték jsou podobné jako v případě České republiky – mezi hlavní faktory patří rekordně nízké úrokové sazby, rostoucí ceny nemovitostí, ale i politika. „Aktivita bank po pomalém startu roste. V červnových výsledcích se pravděpodobně pozitivně promítlo ukončení období nejistoty související s květnovými volbami, nicméně i tak data naznačují oživení, které by mělo být podporováno příznivými podmínkami reálné ekonomiky, na druhou stranu je třeba počítat s negativním vlivem růstu cen a menší dostupnosti bydlení,“ hodnotí červnové výsledky Mohammed Jamei, ekonom CML.

Bude stát regulovat buy-to-let hypotéky?

Souběh levných hypoték, lepší se ekonomické situace domácností a na druhé straně rostoucích cen nemovitostí přináší nárůst zájmu o koupi nemovitosti za účelem dalšího pronájmu.

Podle posledních statistik podíl hypoték sloužících k pořízení nemovitosti k dalšímu pronájmu (buy-to-let) dosahuje zhruba 18 procent všech nově sjednaných hypoték. Navíc údajně až 70 % je poskytována v režimu – interest only, kdy klient platí pouze úroky a nesplácí jistinu úvěru.

Buy-to-let hypotéky se proto dostaly do hledáčku regulátora Financial Policy Committee (FPC) a stále častěji se začalo hovořit o nutnosti regulace segmentu buy-to-let hypoték. Problém buy-to-let hypoték regulátoři spatřují v jejím vlivu na rostoucí cenu nemovitostí a nafukování cenové bubliny ve větších městech. Pro tuto chvíli se však změny v systému regulace zdají být passé. Guvernér BOE uvedl, že buy-to-let hypotéky je třeba vnímat jako samostatný sektor ekonomiky a v této fázi zatím nevidí důvody pro akci na jejich omezení. Nicméně i nadále platí, že dohledová komise bude trh buy-to-let hypoték sledovat a data analyzovat. „V souvislosti s naším trhem existuje zřejmá paralela. Poptávka po BTL hypotékách roste už od loňského roku, primárně nejvíce v Praze, kde prodeje vzrostly za poslední roky o desítky procent. I to je důvod proč se CNB od letošního roku snaží hypotéky na pronájem monitorovat. Problém monitoringu těchto hypoték je však trh fyzických osob, pokud si totiž koupíte byt k pronájmu jako fyzická osoba, nikdo prakticky nezjistí, že je to za účelem pronájmu. Fakticky u nás existuje trh BTL který skrytý (fyzické osoby) a trh projektů (bytových objektů), který monitorován je“, uvádí Libor Ostátek, ředitel makléřské společnosti GOLEM FINANCE, která se specializuje na hypotéky a úvěry ze stavebního spoření.

Ekonomika a výhled do budoucna

Britská ekonomika jako celek po letech útlumu roste a s tím jak klesá nezaměstnanost, rostou čisté příjmy domácností a podobně jako v České republice zdražují bankám zdroje, z kterých banky financují své úvěrové aktivity. Analytici proto očekávají, že sazby v těchto měsících dosednou na úrokové dno.

Rostoucí ekonomika s sebou přináší riziko navýšení úrokových sazeb a přeneseně zdražení hypoték. Nicméně podle vyjádření centrální banky navýšení sazeb nyní není na pořadu dne, bude záležet na vývoji inflace a případné zvýšení sazeb přichází v úvahu nejdříve na jaře příštího roku. Základní úroková sazba ve Velké Británii činí 0,5 procenta. Britský hypoteční trh dlouhodobě sledujeme. Mezi českým a britským trhem nacházíme spoustu paralel a v minulosti jsme mohli na základě trendů ve Spojeném království lépe odhadovat vývoj v České republice. V posledních pěti letech však tento časový odstup prakticky vymizel. Banky v České republice letos oslaví 20 let hypoték, trh dospěl a je zřejmé, že tamní banky či regulátoři nyní řeší podobné problémy, jako banky v České republice.

Luboš Svačina



Britská ekonomika jako celek po letech útlumu roste a s tím jak klesá nezaměstnanost, rostou čisté příjmy domácností a podobně jako v České republice zdražují bankám zdroje, z kterých banky financují své úvěrové aktivity. Foto redakce

LEGISLATIVA

Když inzerát klame zájemce o nemovitost

Někteří majitelé se snaží svou nemovitost prodat za každou cenu. Nelze tedy očekávat, že bude s potenciálním zájemcem hrát vždy čistou hru. Mnohdy je inzerát sestaven tak, aby nabídka vyzněla co nejlépe, ale realita je jiná. Proto by kupující neměl brát inzerát jako všehpřijímající zdroj informací k vyhledané nemovitosti. Klamavá inzerce může být dílem neseriózního prodejce, ale také realitního makléře. Asociace realitních kanceláří České republiky se stále snaží tyto nekalé praktiky eliminovat, ale stejně jako v každém jiném oboru se i zde najde několik nepoctivců. Inzerce, která uvádí potenciálního zájemce v omyl, se málokdy dá rozpoznat pouhým přečtením inzerátu. Většina skutečností vyjde na povrch až při jednání o koupi.

Nejčastěji si majitelé pohrávají s cenou. V inzerci by měla být uváděna cena v plné výši za nabízenou nemovitost. Aby byla cena atraktivní, tak cenu za vybavení či povinné zakoupení garážového stání si nechává majitel až na osobní setkání. Často se jedná o statisícové částky a v tu chvíli zájem ze strany kupce může opadnout. Nikdo mu ale nevrátí strávený čas prohlídkou. Proto by se měl raději již při domlouvání osobní prohlídky přeptat, zdali se jedná opravdu o konečnou částku. Pozor by si měl kupec dát také na pojem užitná plocha. Pokud zájemce zaujme na první pohled celková výměra bytu, měl by si ověřit, zda inzerent nepočítá i například sklepní prostory. Právě užitná plocha zahrnuje všechny místnosti, včetně sklepů nebo půdy. Ideálně by měl zájemce požadovat uvedení zvlášť obytné plochy a užitné. Klamavý inzerát může skrývat mnohé. Asi nejhorší dopad můžou mít zatajené právní vady, které výrazně ztěžují prodej. Proto je často majitelé neuvádějí. Nahlédnout do katastru nemovitostí může každý a měl by to být jeden z prvních kroků při jednání o koupi nemovitosti, právě kvůli vyloučení různých plomb na danou nemovitost. Takový pozemek v exekuci, s nechtěným věcným břemenem nebo bez příjezdové cesty by jistě neudělal novému majiteli radost. Proto je vždy třeba brát inzeráty s rezervou a každou informaci podrobně prověřit.

Lenka Doležalová

LEGISLATIVA

Smlouva o smlouvě budoucí kupní: co by v ní nemělo chybět?

Zájemce o koupi nemovitosti se musí připravit, že v rámci obchodu ho čeká hned několik smluv k podpisu. Zejména pokud nemovitost bude financovat úvěrem, nevystačí si jen s kupní smlouvou. Jako jeden z důkazů účelovosti použití úvěru vyžaduje banka smlouvu o smlouvě budoucí kupní. V případě, že má kupec o nemovitost vážný zájem a potřebuje čas na vyřízení hypotéky, většinou uzavírá s prodejcem smlouvu o smlouvě budoucí kupní. Tento dokument dává obchodu časový rámec. Pisemně tak obě strany stvrzují, do jaké doby uzavřou kupní smlouvu a za jakých podmínek. Aby nevznikly rozpory ohledně stanovených podmínek prodeje, měla by být kupní smlouva přílohou podepsané smlouvy o smlouvě budoucí. Před podpisem by si ji měl kupující i prodávající důkladně přečíst a v případě pochybností se poradit s právníkem. Je třeba velké obezřetnosti stejně jako u všech ostatních dokumentů, které člověk stvrzuje svým podpisem. A co by nemělo ve smlouvě o budoucí kupní smlouvě chybět?

- **Určení předmětu koupě**
- **Vymezení dohodnuté lhůty k uzavření kupní smlouvy**
- **Určení kupujícího a prodávajícího**
- **Povinnosti prodávajícího převést na kupujícího vlastnické právo**
- **Povinnosti kupujícího zaplatit prodávající smlouvenou kupní cenu**
- **Určení kupní ceny a způsobu platby**
- **Uvedení smluvní pokuty za porušení povinností vyplývajících ze smlouvy o smlouvě budoucí**
- **Ujednání o závazku budoucího prodávajícího, že uvedenou nemovitost v době platnosti smlouvy o smlouvě budoucí nezatíží zástavním právem, věcným břemenem či jiným způsobem**

Důležitý je také fakt, že smlouva o budoucí kupní smlouvě nepodléhá občanskému zákoníku, jako je tomu v případě jiných smluv, které se týkají převodu vlastnického práva k nemovitostem. Řídí se vždy obchodním zákoníkem.

Lenka Doležalová

INZERCE

Asociace realitních kanceláří ČR
pořádá od **2. 9. do 18. 9. 2015 v Brně**
rekvalifikační 10-ti denní kurz

OBCHOD S NEMOVITOSTMI



Staňte se realitním makléřem.



Stávající makléři si zvýší svojí kvalifikaci.



Bližší informace, přihlášky:

Tel.: 272 76 29 53, 608 446 656

e-mail: kurzy@arkcr.cz



www.arkcr.cz



HYPOTÉKY



Expanze hypoték pokračuje. Neotřesitelný rekord z roku 2007 padl

Obavy z nárůstu sazeb vzedmuly rekordní vlnu zájmu o úvěry na bydlení a suma sjednaných hypoték vystoupala na téměř 20 miliard Kč. Na co někdy banky potřebují 3 měsíce, zvládly letos během 30 červnových dní. Jak se budou sazby dál vyvíjet a zvládají banky odbavovat takto silnou poptávku?

Rekordně nízké úrokové sazby, rostoucí ceny nemovitostí, pozitivní očekávání vývoje ekonomiky, ale zároveň obava z brzkého nárůstu úrokových sazeb přinesly nový rekord na trhu hypoték. Banky poskytující své výsledky Fincentrum Hypoindexu v červnu sjednaly 10 794 hypotečních úvěrů, což je o 7 více, než v dosud rekordním červnu 2007. Oproti roku 2007 však výrazně vzrostla průměrná výše hypoték, takže celkový objem sjednaných úvěrů vystoupal na 19,75 miliardy korun. Jen pro představu: v letech 2006, 2009 a 2010 na dosažení 20 miliard banky potřebovaly celé první čtvrtletí. Dosavadní rekord z června 2007 – 18,7 mld. Kč tímto padl.

O jak velký skok se jedná, je patrné také z meziročního srovnání. Objemy sjednaných hypoték zpravidla v červnu dosahují vrcholu. Jinak tomu nebylo ani v loňském roce, kdy banky sjednaly hypotéky za 15,2 miliard korun. Letos jsme však o 30 % výše. Velký podíl na rostoucí sumě sjednaných hypoték má rostoucí průměrná výše úvěru.

Zatímco v loňském roce průměrná částka vystoupala nad hranici 1,7 mil. Kč pouze třikrát. Letos se pod hranici 1,7 mil. Kč se ještě nepodívaly. Faktory, které se podílejí na růstu průměrné výše úvěru, je hned několik. Jednak to jsou rekordně nízké úrokové sazby, 100% hypotéky nevýjimaje, takže klienti dosáhnou při stejné úrovni příjmů na vyšší částky. Ale zároveň je to také nárůst cen nemovitostí, rostoucí prodej bytů v novostavbách a vyšší poptávka po hypotékách na samotnou výstavbu, kde je zpravidla průměrná financovaná částka vyšší, než u ostatních účelů.

Banky zatím nápor klientů zvládají

Obavy ze zpoždění schvalovacích procesů se zatím nepotvrdily. „Bankovní sektor zpracoval za první pololetí více než 50 tisíc hypoték a v červnu se pohyboval na horní hraně kapacit, nicméně k zásadnímu zpomalení nedochází. Problémy jsou lokální, kdy se na jedné poloce seje nebyvalé množství obchodů,“ komentuje aktuální situaci na trhu Libor Ostatek, ředitel makléřské společnosti Golem Finance, která se specializuje na úvěrové financování bydlení. A doplňuje: „I přes dovolené je značný zájem, navíc, jak jsem uvedl výše, hodně obchodů přepadlo z června do července. Červenec bude hodně podobný červnu co do výsledku, nicméně si myslím, že rekord června nepřekona. V srpnu očekávám mírný pokles produkce a v září již tradičně přijde oživení a nárůst.“ *Luboš Sváčina*

Obávaná vlna zdražování hypoték prozatím nedorazila



Obava z možného zdražení hypoték přivedla do bank rekordní počet klientů a objem sjednaných hypoték v červnu vystoupal na bezmála 20 miliard korun. Ceny se však zatím zásadně nemění. Na červnový „hajk“ 2 velkých bank však reagovala minimálně, takže index nabídkových sazeb v uplynulém měsíci zakotvil na 2,17 %.

V červnu ohlásily obrát a mírné zvýšení sazeb dva ze tří největších hráčů – Komerční banka a Hypoteční banka. K nim se však přidala pouze Expobank a na začátku července UniCredit Bank. Zbýlých 10 hráčů na trhu se sazbami nehýbalo a prakticky drží sazby z letošního května, takže k zásadnímu cenovému obrátu v cenové oblasti tedy (zatím) nedošlo.

„V červnu se paušálně mluvilo o zdražení, ale přesněji řečeno, u fixací do 5 let bylo zdražení jen kosmetické, největší růst byl u sazeb na delší fixace 7 až 10 let (cca 3 desetiny %). Fixací do 5 let je drtivý podíl (jen tříletých a pětiletých je více než 80 %), takže dopad byl minimální,“ upřesňuje Libor Ostatek, ředitel makléřské společnosti Golem Finance, která se specializuje na úvěrové financování bydlení.

Index GOFI 70 mapující napříč trhem průměrnou úrokovou sazbu hypoték do 70 % zástavní hodnoty nemovitosti (LTV) v červenci stagnoval na 2,17 %. Oproti loňskému roku je průměr nabídkových sazeb o půl procentního bodu níže. V korunovém vyjádření tato změna znamená, že zatímco loni v červenci klient s 2 milionovou hypotékou a 20letou splatností zaplatil na měsíční splátce 10 764 Kč, letos je to o necelých 500 Kč méně.

Menší změnu zaznamenaly indexy s vyšším LTV. Hypotéky poskytované do 85 % zástavní hodnoty meziměsíčně podražily o 3 setiny procenta na 2,31 % a o stejný díl vzrostl i index GOFI100 mapující průměrnou nabídkovou sazbu 100% hypoték. Tento typ hypoték nyní banky v průměru nabízejí se sazbou 3,41 %. Stoprocentní hypotéky jsou nyní ve středu

zájmu České národní banky, která chce jejich poskytování omezit.

Průměrná nabídková sazba hypoték s plovoucí úrokovou sazbou navázanou na 1 měsíční PRIBOR v červenci stagnovala na 2,37 %, tedy o 2 desetiny výše, než se pohybuje průměr fixních sazeb. Nejnižší nabídka aktuálně činí 1,59 % (UniCredit Bank).

Hypotéky se sazbou od 1,69 % p.a.

V praxi nabídka bank u hypoték do 70 % LTV začíná na 1,69 % pro 3letou fixaci. Tuto sazbu aktuálně nabízí mBank a UniCredit Bank a pod dvěma procenty jsou ještě nabídky 3 bank – Equa Bank, Hypoteční banka a Sberbank. Při výběru vhodné banky je však třeba započítat také poplatky související s hypotékou a zohlednit cenu navazujících služeb, jejichž sjednáním banky podmiňují poskytnutí atraktivní sazby. Konečnou cenu ovlivňuje mnoho faktorů a nabídková sazba je pouze odrazovým můstkem pro nalezení vhodné banky. Pro detailní srovnání doporučujeme využít služeb zkušeného hypotečního specialisty.

Podzim možná přinese překvapení

Další větší zdražování se podle našeho názoru nechystá, primárně mluvíme o sazbách s fixací do 5 let. Z pohledu Hypoteční banky, Komerční banky a UniCredit Bank bylo zdražení logické, během dubna, května rostla cena zdrojů, ze kterých se banky financují úvěry koncovým klientům, navíc právě tyto banky zpracovávaly rekordní počty úvěrů. Trend se však otočil a cena zdrojů začala v červnu opět klesat a ostatní banky takticky vyčkávají. Tato situace bude podle našeho názoru přetrvávat do konce léta a během podzimních měsíců očekáváme, že banky přijdou s novými akčními nabídkami a cenovými zvýhodněními, díky kterým budou moci klienti v individuálních případech dosáhnout na ještě zajímavější ceny, než banky nabízejí nyní. Nechme se překvapit. *Luboš Sváčina*

FINANCOVÁNÍ BYDLENÍ



Je možné rezervovat si úrokovou sazbu hypotéky?

Hypotéky jsou rekordně levné, nicméně pokles úrokových sazeb se zastavil. Hrozí nyní nárůst sazeb a je možné se proti rostoucím úrokovým sazbám zajistit? Průměrná nabídková sazba hypoték přestala v květnu klesat a v červnu po 18 měsících nepatrně povyrosla. V indexu průměrných nabídkových sazeb se projevilo zdražení Expobank, Komerční banky a Hypoteční banky nárůstem o 2 setiny procenta na 2,17 %. Nepříznivý vývoj na mezibankovním trhu tlačí na rentabilitu hypoték a nárůst sazeb nevyloučila ani poslední z trojice největších poskytovatelů hypoték - Česká spořitelna. Jak stávající situace využít a zajistit si dopředu hypotéku s aktuální sazbou?

Garance úrokové sazby pro nové úvěry

Nízká úroková sazba není to, co by vás mělo člověka vést k nápadu pořídit si nové bydlení. První impulz musí být v potřebě zlepšit si podmínky k životu a nízká úroková sazba je pouze bonus, který nyní usnadní přístup k financování. Při sjednávání hypotéky a nastavování doby splatnosti je dobré úvěr dimenzovat tak, aby byl klient bez problémů schopen pohodlně splácet, i kdyby se sazba opět pohybovala na úrovních kolem 5 procent. V dohledné době sice nárůst sazeb nepředpokládáme, ale v dlouhodobém horizontu rozhodně není vyloučen.

Zvažujete-li pořízení nového bydlení a rozhodli jste se pro konkrétní banku, součástí nabízených služeb je garance úrokové sazby. Jinými slovy banka vám po určité době od předložení nabídky garantuje, že i v případě navýšení úrokových sazeb nedojde k navýšení sazby.

Tato lhůta se pohybuje v závislosti na zvolené bance od 14 do 60 dnů. Vy si mezi tím optimálně ve spolupráci s hypotečním makléřem můžete zkompletovat dokumenty k vyřízení úvěru. Předložení

všech potřebných dokumentů bance začíná běžet proces schvalování úvěru zakončený podpisem úvěrové smlouvy a čerpáním finančních prostředků.

Zajištění nízké sazby i po skončení fixace

Spíacíte hypotéku a jste teprve v polovině fixační doby a obáváte se, že za rok či dva až budete jednat o sazbě pro nové fixační období, budou úrokové sazby znovu nahoře. I pro vás představuje stávající situace rekordně nízkých úrokových sazeb příležitost, jak na hypotéce ušetřit. Cest jak si rezervovat úrokovou sazbu je několik a záleží, zda se rozhodnete zůstat ve stávající bance, nebo přejít ke konkurenci.

Banky si stále více uvědomují hodnotu prověřených a pravidelně splácejících klientů a vy máte prakticky kdykoliv možnost informovat se o aktuální nabídce a o tom, co je pro vás banka při stávajících úrokových sazbách ochotna udělat. Pokud nejsou finance vaší parketou, využijte služeb zkušeného hypotečního specialisty. Kromě jednání se stávající bankou vám prověří i možnosti financování u konkurenčních poskytovatelů hypoték. Díky detailnímu přehledu o nabídkách bank a při využití všech možností, které hypotéky nabízejí, je možné zajistit si financování se stávající úrokovou sazbou 6 až 24 měsíců dopředu.

Sazby porostou nebo budou klesat?

Stávající situaci hodnotíme jako období extrémně nízkých úrokových sazeb, které by mělo přetrvat minimálně do konce roku 2016, do kdy se ČNB slovně zavázala držet úrokové sazby na stávající úrovni.

Fakt, že sazby nyní přestaly klesat, ještě nemusí znamenat, že nyní sazby pouze porostou.

Současnou situaci posuzujeme v širších souvislostech a sazby před prázdninami zpravidla vždy trochu rostou a na podzim v rámci konkurenčního soupeření zase klesají. Podobný vývoj předpokládáme i v letošním roce. Ač situace na mezibankovním trhu příliš prostoru pro pokles zatím neposkytuje, rekordní zájem o hypotéky nenechá banky v klidu.

Libor Ostatek, Golem finance s.r.o.

Úrokové sazby stagnují. Na podzim některé banky své hypotéky možná zlevní

Průměrná úroková sazba sjednaných hypoték v červnu podle dat serveru hypoindex.cz stagnovala na květnových 2,05 %, čímž se naplnila naše predikce. Index nabídkových sazeb společnosti Golem Finance, který s velkou úspěšností predikuje vývoj Fincentrum Hypoindexu totiž v dubnu a květnu stagnoval na 2,15 %. A červnu již nepatrně vzrostl na 2,17 %. Růst úrokových sazeb však nebude dramatický. Sazbami směrem vzhůru dosud pohnuly jen 4 banky, ostatní vyčkávají a je možné, že během podzimních měsíců některé banky své hypotéky dokonce zlevní. Důležitý bude vývoj ceny zdrojů na mezibankovním trhu, které před nedávnem otočily trend a pozvolna klesají, ale hlavní roli bude hrát vzájemná konkurence bank a snaha o posílení tržního podílu.

Rostou i úvěry stavebních spořitelen

Červen přinesl zajímavá čísla i z pohledu stavebních spořitelen. Spořitelny začínají těžit z rostoucí vlny zájmu o pořízení bydlení a jejich výsledky po dlouhé době vystupují z šedého průměru. Celková částka, kterou stavební spořitelny v červnu rozpůjčovaly činí 4,675 miliard korun, což je nejvyšší částka od května 2012. V meziročním srovnání objem poskytnutých úvěrů vzrostl o 12 %.

V uplynulém měsíci největší meziroční nárůst zaznamenala Wüstenrot stavební spořitelna (WSS), jejíž objem sjednaných úvěrů meziročně vzrostl o 113 % a skokový nárůst o bezmála 70 % vykázala i Modrá pyramida (MP), která dokonce v objemu sjednaných úvěrů překonala Stavební spořitelnu České spořitelny (SSČS). Trhu však stále dominuje Českomoravská stavební spořitelna (ČMSS), jejíž produkce vzrostla v červnu meziročně o 10 % na 2,4 mld. Kč. Jedinou spořitelnou, které objem sjednaných úvěrů v červnu meziročně klesl, je Raiffeisen stavební spořitelna (RSTS). V součtu za celý rok si však RSTS stále drží s přehledem druhou příčku s objemem 3,7 mld. Kč.

Na bydlení letos banky půjčí přes 200 miliard korun

V součtu od začátku roku suma sjednaných hypoték činí 90,7 miliardy korun, což je o 28 % více než ve stejném období loňského roku. Rostou však i stavební spořitelny, které za uplynulých 6 měsíců sjednaly úvěry za 21,7 miliardy korun. Banky a stavební spořitelny za první pololetí tedy na účely bydlení rozpůjčovaly přes 110 miliard korun. Už v květnovém odhadu jsme počítali s možným objemem 175 mld. Kč, což je rekordní číslo, aktuálně odhad letoška analyzujeme a budeme ho korigovat směrem vzhůru, tedy bezpochyby nad hranici 175 mld. Kč sjednaných hypoték. *Luboš Sváčina*



NO NOVINKY I IHANED

Na realitních portálech **realitycechy.cz** a **realitymorava.cz** máte požadované informace ke všem vybraným nemovitostem vždy ihned k dispozici. Neexistuje žádná časová prodleva mezi zadáním inzerátu a jeho následným zveřejněním. Ať už si u nás budete vybírat nové bydlení, ve dne nebo v noci, vždy budete mít k dispozici nejaktuálnější nabídku nemovitostí. Podívejte se, jestli se právě nyní nezveřejnila nemovitost, kterou hledáte...!