

Reality v zahraničí: Ceny se přiblížily těm v Česku

více na straně 4 a 5

Rychlý přehled

%

ÚNOR 2013

ÚROKOVÉ SAZBY

HYPOTÉK

70% LTV: ↘ 3,17%

85% LTV: ↘ 3,37%

100% LTV: ↘ 4,74%

INDEX NÁVRATNOSTI

BYDLENÍ: 4,46 ROKU

VÝVOJ CEN BYTŮ

Byty 1+1: 4,23%

Byty 2+1: 2,59%

Byty 3+1: 3,78%

zdroj: realitycechy.cz, golefinance.cz

■ Nabídka opět tlačila ceny pražských novostaveb dolů

I v roce 2013 vám přinášíme čtvrtletní exkluzivní analýzu pražského trhu s novými byty. Analýza vyhodnocuje pražské projekty, které mají v současné nabídce aspoň jeden volný byt. Nejnovější data opět přinášíme ve spolupráci s analytickým oddělením společnosti Trigema a.s.

Více čtěte na str. 6

■ Hotelů na prodej je stále více

Být vlastníkem hotelu v posledních letech nevynáší tolik, jak by si mnozí představovali. Mnoho z firem proto „čistí portfolio,“ a právě hotely jsou místem, kde se v dnešní době nevyplácí mít uložený kapitál. Pomyslnou kouli na noze nemusí být jen méně úspěšný hotýlek v Beskydech, ale i velký luxusní hotel v hlavní město. Příkladem může být třeba před pár dny prodaný pětihvězdičkový Hotel Praha na Hanspaulce. Dosavadní majitel ho prodal, protože hotel byl v posledních letech těžce ztrátový.

Více čtěte na str. 8

■ Nejčastější otázky kolem energetických štítků

Energetické štítky přináší řadu otázek a nejasností. Musím energetický štítek mít i když jsem zdědil dům? A co když prodávám družstevní byt? Připravili jsme pro vás přehled nejčastějších dotazů, které se pravidelně diskutují na call centru společnosti Comfort Space.

Více čtěte na str. 9



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

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



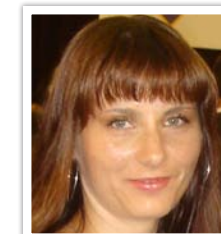
GOLEMFINANCE

Služby hypotečního makléře

názor...

Bude hitem letošního roku kvalitní prezentace?

Počet realizovaných realitních obchodů nepatří v období do ledna do března k největším. O to více se ovšem realitní makléři těší na jaro, které bývá naopak obdobím nejsilnějším. Mnoho kupujících čeká na pomyslné roztání sněhu, tak aby si mohli pořádně prohlédnout vysněžené zahrady, stavební pozemky či rodinné domy v plné kráse. Jaro je už za dveřmi, což se projevuje v realitních kancelářích zejména úvahami jak dané nemovitosti nejen získávat do nabídky, ale také jak je následně prezentovat. Mnoho realitních portálů tak již v tuto dobu zaznamenává požadavky na inzerci nových realitních kanceláří. Nejde ovšem mnohdy jen o místo, kde nemovitost prezentovat, ale hlavně o formu. 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 pravděpo-



dobnost 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

nejvíce **nemovitostí** z vašeho regionu



realityčechy.cz
realitní a zpravodajský server

» REALITNÍ POSTŘEH **Michal Kušnier** (Cushman&Wakefield)

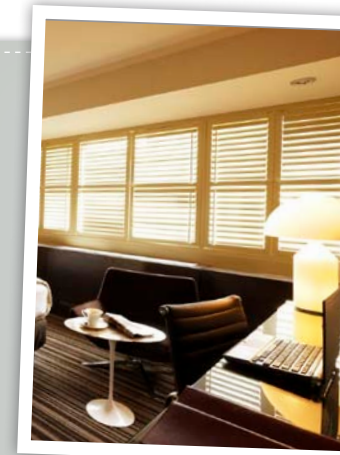
„Zhruba 80 procent hotelů v Praze je na prodej. Je to jen otázka ceny.“

napsali o nás...

Vlastní bydlení bude dostupnější než loni

HOSPODÁŘSKÉ NOVINY / KRÁCENO / Letošní rok bude výhodný k pořízení vlastního bytu. A je dokonce možné, že překoná rok 2012, který byl doposud nejpříznivější za posledních 10 let. Úrokové sazby na hypotéky jsou totiž na historickém minimu (3,25 procenta) a výraznému růstu cen bytů nenahrává vývoj ekonomiky ani růst reálných mezd. Za poslední měsíc sice zdražily v řádech jednotek

procent všechny kategorie bytů, podle některých ekonomů se však může jednat pouze o krátkodobé oživení. Nejvíce, o více než tři procenta, podražily jednopokojové byty. Uvádí to provozovatel realitního serveru Realitycechy.cz, jehož data se opírají o desítky tisíc nemovitostí v inzertní nabídce celkem 587 realitních kanceláří. Mírný růst cen nemovitostí zaznamenal již na podzim i Český statistický úřad.



obsah

STRANA 4 - 5

Reality v zahraničí:
Ceny se přiblížily těm v Česku

STRANA 6

Nabídka opět tlačila ceny
pražských novostaveb dolů

STRANA 7

Nabídkové ceny bytů
se stále zvedají

STRANA 8

Hotelů na prodej
je stále více

STRANA 9

Nejčastější otázky kolem
energetických štítků.
Kdy se jim dá vyhnout?

STRANA 10

František Zapletal:
Dobrý obchod je pouze ten,
kde jsou spokojeny všechny
strany

STRANA 11

Jak postupovat při výběru
bytu. Část pátá: Technický
stav

STRANA 12

Hypotéky 2012 - 2013
Trochu jiný pohled
na výsledek
uplynulého roku

Reality v zahraničí: Ceny se přiblížily těm v Česku

Čím dál více lidí hledá možnosti, kam bezpečně investovat své úspory. Jednou z možností, kterou Češi často využívají, je investice do zahraničních nemovitostí. A proč si kupovat za dva miliony dvoupokojový byt v Praze, když za tutéž cenu můžete mít dům na Floridě?

Vzhledem k tomu, že zahraniční nemovitosti jsou rekordně levné, nemusí si je pořizovat jen zkušení investoři, ale i lidé, kteří chtějí mít kam jezdit na dovolenou.

Podle odhadů realitních expertů může vlastnit dům nebo byt v cizině okolo 50 tisíc Čechů. Jednou z nejbližších oblíbených lokalit je sousední Rakousko. Ceny nemovitostí po krizi sice nijak zázračně neklesly jako v jiných zemích, ovšem trh je zde velmi stabilní. Přesto je tato země, obzvlášť alpská část, čím dál větším lákadlem tuzemských investorů. Někteří z nich nakoupené nemovitosti dále pronajímají, což snižuje jejich náklady.

Některé realitní kanceláře přímo lákají na příjmy z pronájmu a nabízejí zprostředkování nájemců. V případě bytu v Alpách se výnos může pohybovat okolo sedmi procent ročně. „Lidé, kteří kupují takovou nemovitost pro další pronájem, bývají většinou

„Ti, co o investování do nemovitostí nic neví a neznají místní prostředí, snadno koupí „zajíce v pytli“.

zkušení investoři,“ říká výkonný ředitel realitní sítě RE/MAX Hanuš Němeček. Ti, co o investování do nemovitostí nic neví a neznají místní prostředí, snadno koupí „zajíce v pytli“.

To hrozí také třeba v Chorvatsku, které je další tradičně oblíbenou destinací našinců. Trh s chorvatskými nemovitostmi je ovšem podle realitních expertů poněkud divoký. Řada vil i apartmánových domů byla postavena bez stavebního povolení nebo není zkolaudována. Mnohdy stav nesedí s katastrm nemovitostí.

Tisíc a jedna daň

Dalším handicapem při nákupu může být neznalost daňového systému. Například ve Španělsku byli zákonodárci v oblasti daňového systému poměrně kreativní. V případě koupě novostavby platí kupující DPH ve výši 10%. V případě nemovitosti k bydlení a u komerčních nemovitostí je to ovšem již 21%. Dále se platí španělská státní daň (kolek) půl procenta z kupní ceny. Daň z přidané hodnoty u spotřebního zboží, jako je například nábytek, aktuálně činí 18%. To zatím nezní nijak dramaticky. Ovšem v případě koupě starší nemovitosti platí kupující sedmi až osmi procentní daň z převodu nemovitosti, ale neplatí DPH. Další procenta spolknou notářské poplatky, vložení kupní smlouvy do registru nemovitostí a samozřejmě roční daň z nemovitosti.

Pokud se majitel rozhodne byt nebo dům pronajímat, musí počítat také s daní z příjmu. V opačném případě potřebuje zaplatit správce, který by se o nemovitost staral podobu jeho nepřítomnosti. A to také není zadarmo.



Není divu, že hlavně Florida se stala terčem zájmu českých investorů, ale i těch, kteří si chtějí svůj životní standard rozšířit o prázdninové sídlo. Foto redakce

Na druhou stranu, když hovoříme zrovna o Španělsku, je zde velké plus v podobě cenové dostupnosti. Za poslední tři až čtyři roky zde šly nemovitosti od roku 2007 dolů až o polovinu své původní ceny. Výrazný propad je dán zejména množstvím nekvalitních developerských projektů a velkým převysem nabídky nad poptávkou. Jak ale upozorňuje Jan Rejcha z realitní kanceláře Rellox, markantní slevy nemusí nutně znamenat, že se jedná o dobrou investiční příležitost. Nejlevnější nemovitosti jsou zpravidla ty, které zabavily banky kvůli nespláceným hypotékám. V drtivé většině případů však mají španělské banky v portfoliu méně kvalitní nemovitosti a projekty.

„Mnohdy se dají objevit domy za cenu stavebních nákladů. V takových případech se jedná o developerské projekty, které investor opouští a chce získat zpět co nejrychleji alespoň část finančních prostředků i za cenu ztrát,“ potvrzuje Němeček.

Pokles cen závisel ve Španělsku zejména na místě a kvalitě. „Například v Barceloně a Madridu nemovitosti téměř neklesly, protože zde byla jen

malá výstavba nových bytů. Nejvíce zlevnily reality v pobřežních oblastech, kde se hodně stavělo a řada nemovitostí byla předražena,“ říká Abad Abogado z realitní a právní kanceláře v Malaze.

Nové apartmány ve Španělsku u moře, zejména v oblasti Costa Blanca, se dají koupit již od 60 tisíc eur, tedy asi 1,5 milionu korun. Ceny rodinných domů

„Nové apartmány ve Španělsku u moře, zejména v oblasti Costa Blanca, se dají koupit již od 60 tisíc eur, tedy asi 1,5 milionu korun.“

začínají u hranice 100 tisíc eur. Záleží na lokalitě, velikosti nemovitosti, pozemku a vzdálenosti od moře. Španělské nemovitosti mnohdy zprostředkovávají i české realitní kanceláře. Bez znalosti španělštiny je

rizikové jít do koupě na vlastní pěst. „Kupní smlouva se podepisuje u místního notáře, který za ověření správnosti obchodu odpovídá. Je však řada případů, že klienti pošlu zálohu na klamavé inzeráty a o své peníze přijdou,“ upozorňuje Abado.

Společenský status jménem Florida

Představa, že by si průměrně vydělávající Čech mohl ve Spojených státech pořídit vilu, byla ještě před pár lety, než vypukla bankovní krize, něco jako sci-fi. Takový luxus si nemohl dopřát nikdo menší než slavný zpěvák Waldemar Matuška nebo některé politické „celebrity“.

Hypoteční boom před krizí šrouboval ceny nemovitostí do závratných výšin, a ty stouply dvoj, někde i trojnásobně. Od července 2006, kdy dosáhly svého vrcholu, spadly v průměru o třetinu.

Značná část domů zlevnila i o 70 a více procent. Jsou to, stejně jako ve Španělsku, hlavně ty, které

propadly jako zástava bankám. Banky je pak vrací na trh extrémně pod cenou. Prodej exekučně zabavených nemovitostí v současné době tvoří v průměru asi pětinu celkového počtu prodaných nemovitostí v USA, což je čtyřikrát více než před krizí.

Kupříkladu přízemní domek se dvěma ložnicemi v oblíbené lokalitě Cape Coral lze aktuálně koupit v přepočtu za milion korun. V nabídkách místních realitních kanceláří lze najít i levnější bungalovy, i za 700 tisíc korun. I když s cenou jde samozřejmě dolů i kvalita. V mnoha případech se jedná o vybudované nemovitosti, které si žádají rozsáhlou rekonstrukci.

Není divu, že hlavně Florida se stala terčem zájmu českých investorů, ale i těch, kteří si chtějí svůj životní standard rozšířit o prázdninové sídlo. A nemusí mít nutně příjmy bývalého ministra kultury Jiřího Bessera nebo bývalého premiéra Stanislava Grasse, kteří vlastní práve zde své „letní“ byty. „Vlastnit vilu u moře patří k lepšímu životnímu standardu, ale vzhledem k tomu, že díky realitní a finanční krizi se dají zahraniční nemovitosti pořídit za téměř stejnou cenu, jako

stejně velký byt v Praze či v Brně, dosáhnou na koupi zahraniční nemovitosti téměř všichni, kdo dosáhnou na koupi dobré nemovitosti v Česku,“ říká Martin Pini, jednatel společnosti Alexandria real.

Pokud chce někdo koupit nemovitost s vidinou následného pronájmu a vydělat, je to možné. Některé realitní kanceláře lákají na roční výnos až 16 procent, který lze dosáhnout hlavně v případě extrémně levných nemovitostí prodávaných bankami. Není však všechno zlato, co se třpytí. „Systém koupě od bank je poměrně složitý. Nabídkové ceny jsou v některých případech opravdu nízké, ale jedná se víceméně o dražbu, takže banka se snaží prodat nejvyšší nabídku. Navíc celý proces trvá relativně dlouhou dobu,“ upozorňuje Jan Rejcha z realitní společnosti Rellox.

Dá se i prodělat

Ani s tímto výnosem to nemusí být takové terno. „Výnos se dá těžko odhadnout, protože závisí na mnoha faktorech, jakými je nákupní cena, lokalita, síla dolaru a další. Navíc málokdy se podaří nemovitost pronajmout na celý rok. Spíše je to sezónní záležitost, zájem o pronájem je největší zájem od listopadu do dubna,“ řekl Aaron Green, realitní makléř z Fort Lauderdale na Floridě, který spolupracuje s tuzemskou firmou Branco Reality.

Podle něj navíc některé lokality obývají uzavřené komunity, které nepovolují pronájem nemovitostí, nebo s omezením. „Chtějí mít svůj klid a hlavně se bojí, že by v souvislosti s neustálou fluktuací nájemníků mohla růst kriminalita. Týká se to především apartmánů, ale i domů,“ vysvětluje Green.

Nepříjemný háček se může objevit kdekoliv. Třeba koupit si apartmán v Rakousku nemusí být vůbec tak idylické, protože spousta bytů, co jsou na prodej, mají podmínku, že tam bude kupující trvale bydlet. „Když někdo pořizuje nemovitost jen k rekreačním účelům, tak jim to v mnoha oblastech místní úřady nedovolí. Apartmánů, které jsou přednostně určeny k rekreaci je poměrně málo, rozhodně jsou v menšině,“ říká Jiří Pácal, ředitel realitní společnosti Central Europe Holding a člen správní rady Asociace pro rozvoj trhu nemovitostí.

Stejně tak ve Španělsku může být kupní cena někdy až extrémně nízká, ale člověk si musí předem spočítat celkové výdaje. Kupující platí například vysokou cenu z převodu nemovitosti, pak jsou zde místní daně. A také musí zaplatit třeba připojení k elektřině, což může přijít klidně na 150 tisíc korun. „Každopádně by si měl kupující najít někoho místního, kdo se vyzná v místních poměrech, ať už je to nějaký právník nebo realitní kancelář, aby mu připravili kompletní servis, a hlavně, aby mu připravili kompletní kalkulaci, co všechno bude platit,“ varuje Pácal.

Nemovitost také není možné jen tak ponechat ladem, je potřeba si sjednat správce, který se o ni bude starat, v domě větrá, uklízí a udržuje zahradu. Není problém někoho takového sehnat, ale také se to prodáží. » Kamila Jušková

téma měsíce

Nabídka opět tlačila ceny pražských novostaveb dolů

I v roce 2013 vám přinášíme čtvrtletní exkluzivní analýzu pražského trhu s novými byty. Analýza vyhodnocuje pražské projekty, které mají v současné nabídce aspoň jeden volný byt. Nejnovější data opět přinášíme ve spolupráci s analytickým oddělením společnosti Trigema a.s.

Rok 2012 byl ideální příležitostí k nakoupení levného bytu. Přetrvávající převis nabídky nových bytů dovedl i některé velké developery k osekání cen v podstatě na náklady. Takže pokud někomu vyhovuje kvalita, výměra a lokalita bytu odpovídající jeho nízké ceně, měl zejména v posledních čtyřech měsících roku jedinečnou možnost nákup realizovat. Jedinečnou proto, že tento stav není dlouhodobě udržitelný a už se nemusí opakovat.

Na konci roku 2012 bylo v nabídce developerských společností podle zjištění analytického oddělení společnosti Trigema v lokalitě hlavního města Prahy 6 762 volných bytů což je o 4 % více než před rokem, kdy bylo k dispozici 6 506 volných bytů. Jako zajímavost uvádíme, že souhrnná výměra těchto volných bytů přesahuje 487 tisíc m² neboli 48 hektarů. Jejich hodnota překračuje 28 miliard Kč.

Ležák zůstane ležákem

Mezi volnými byty je 2 771 bytů již dokončených, tedy tzv. ležáků. Tento počet se za rok zvýšil o poměrně vysokých 6 %. Je ale třeba podotknout, že tento počet je téměř z poloviny tvořen byty, které byly dokončeny v průběhu roku 2012, tedy relativně nedávno. Větší vypovídací hodnotu má údaj o počtu bytů, které zůstávají neprodány více než rok po svém dokončení. Takových bytů je 1 436 (loni 1 677 – pokles o 14 %), a z toho 791 bytů je volných dokonce déle než dva roky (loni 770 – nárůst o 3 %). Struktura ležáků se z hlediska stáří značně posunula, 29 % jich spadá do kolony „starší než dva roky“, tj. s rokem dokončení 2010 či dříve.

V neprodaných dokončených bytech mají developři „umrtveno“ více než 12 miliard Kč, z toho 4 miliardy připadají na byty, které jsou starší než dva roky.

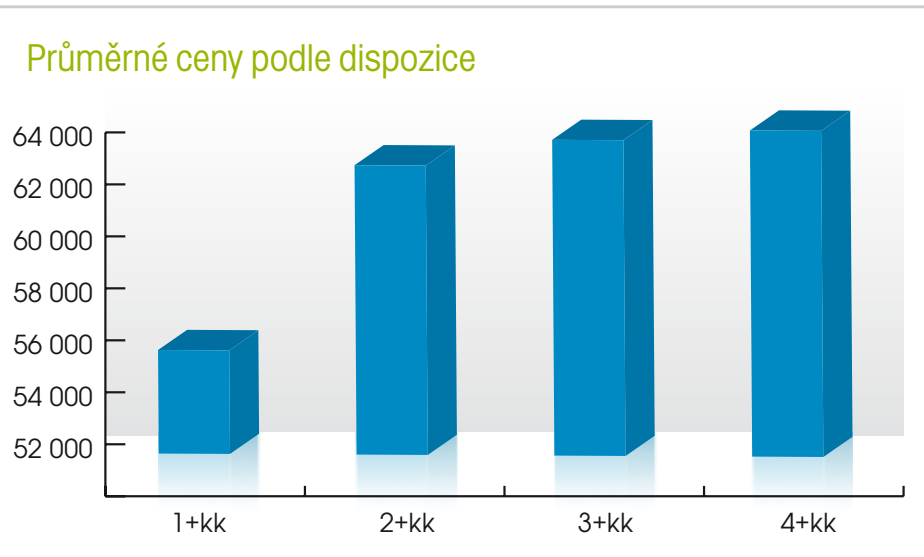
Nekupte to... za tu cenu

Faktem zůstává, že snížení cen zabralo. Zásluhou strmého nárůstu prodejů v závěru roku dosáhl počet nových bytů prodaných v Praze za rok 2012 hodnoty 4 578 bytů. Proti loňské bilanci 3 791 bytů to představuje nárůst asi o 20 %. Uvedený počet vychází ze sledování 336 projektů na území hlavního města Prahy. Byty v nich nabízí neuvěřitelných 179 developerských společností. Roztříštěnost trhu, na kterou jsme upozorňovali před rokem, tak ještě přetrvává. Nicméně v tomto směru lze očekávat postupný pokles. Například nové projekty zahájilo v roce 2012 jenom 30 developerů.

Projekty se to i ve skladbě prodejů. Polovina prodejů se realizovala v režii pouhých 7 developerů (stejně jako v roce 2011). Jen 9 developerů se na prodej podílelo více než ze 2 % a pouhých 21 developerů se na prodej podílelo alespoň jedním procentem.

Prvních dvacet developerů představuje 73 % prodaných bytů (loni 70 %). Na prodej 80 % bytů se podílelo 30 developerů (32 v roce 2011).

Silná čtyřka developerů prodala podle našeho zjištění 42 % z celkového počtu bytů. Je to o dva procentní body méně než loni, přestože dva členové



této elitní skupiny v prodeji sáhl k nejzajímavějšímu snížení cen.

Dále od centra, dále

Snížení cen bytů souvisí mimo jiné se zmenšovaním výměry bytů, a také se zvolenými lokalitami. Nejvíce s čísly prodejů zahýbaly dva velké konkurenční lowcostové projekty, které jsou situovány v Horních Měcholupích, tedy v lokalitě vzdálené od centra

Pořadí městských částí s nejlevnějšími cenami

Městská část	Prům. cena Kč/m ²
Horní Měcholupy	40 720
Uhřetěves	43 125
Přítkovice	45 725
Cholupice	45 744
Dubeč	45 814
Běchovice	46 710
Čakovice	47 684
Trója	48 129
Modřany	48 488

Kam za nízkou cenou.

Hlavní příčinou poklesu průměrných cen za celou Prahu je třeba hledat v cenové válce, kterou spolu v září začali svádět dva velcí developéři. Dokládá to i tabulka s přehledem městských částí s nejnižšími průměrnými cenami. I zde, stejně jako v prodeji, jednoznačně vedou Horní Měcholupy.

a s poměrně problematickou dopravní dostupností. Těžiště prodejů se díky tomu vzdaluje od centra na úkor tradičních lokalit. Následující tabulka zachycuje pořadí lokalit podle počtu bytů prodaných v roce 2012.

Zajímavé srovnání nám poskytne tabulka, kterou jsme uveřejnili v pololetí roku 2011. Vidíme, že půl druhého roku se situace naprosto změnila. Obzvlášť výmluvné jsou údaje u Stodůlek, kde se za celý rok

Pořadí městských částí s nejvyššími cenami

Městská část	Prům. cena Kč/m ²
Podolí	109 872
Vinohrady	105 326
Smíchov	98 558
Karlín	92 659
Břevnov	84 910
Hodkovičky	76 422
Krč	76 191
Braník	75 737
Kobylisy	75 378
Dejvice	75 289

Jen pro movité Následující tabulka naopak představuje pořadí městských částí s nejvyššími průměrnými cenami. Zde je třeba upozornit, že průměrné hodnoty obvykle ovlivňuje jeden výjimečně drahý projekt a že u některých luxusních projektů nejsou ceny veřejně prezentovány, a tudíž v této statistice nejsou zahrnuty.

2012 prodalo přesně stejný počet bytů jako za pololetí roku 2011. Znamenalo to propad z první na devátou příčku. Naopak Horní Měcholupy, dnešní premiant, se před rokem a půl ještě krčily na 25. místě.

Kdo šetří, má na tři (byty)

Průměrná cena za 1 m² nového bytu (počítáno jako cena celkem s DPH děleno užitou plochou bytu) spočinula na konci roku 2012 na cifře 58 508 Kč. Přitom na začátku října loňského roku uvedlo analytické oddělení Trigemy průměrnou hodnotu 61 781 Kč, koncem dubna 2012 dokonce 63 011 Kč. Graf výmluvně vyjadřuje strmý pokles průměrné ceny za čtvereční metr bytu v posledním čtvrtletí. Podrobnější pohled na nabídkové ceny prozradí závislost průměrné ceny na typu bytu. Nejmenší byty jsou zároveň v přepočtu na čtvereční metr nejlevnější.

Závěr

Rok 2012 byl o cenách. Developéři je dále snižovali, a to jak průměrné ceny za m² užité plochy, tak i absolutní ceny s příspěvkem zmenšování výměr bytů. Hypoteční banky srazilily sazby hypotečních úvěrů (na základě snížení základní repo sazby ČNB) na historické minimum. A 1 % navýšení sazby DPH v závěru roku velká většina developerů do cen nepromítla, naopak je řešila na úkor svých nízkých marží.

Když porovnáme pouhá čísla finálních prodejů mezi roky 2011 a 2012, je 20% meziroční nárůst dobrou zprávou pro developery. Pokud však analyzujeme meziroční přírůstek prodejů o cca 800 bytů detailněji, je téměř z jedné poloviny tvořen z bytů v rámci lowcostové bitvy v Horních Měcholupích a ta zbývající „větší polovina“ je tvořena dramatickým snížením cen u starých ležáků.

Cenová válka mezi developery i nadále zuří a veřejnost to již bere za jejich standardní obchodní model. Provádění staveb bytů za téměř nákladové ceny však nelze v dlouhodobém horizontu realizovat.

Navíc novela zákona č. 406/2000 Sb. o hospodaření s energií, účinná od 1. 1. 2013, která bude dále zpřesněná novou prováděcí vyhláškou účinnou od 1. 4. 2013, směřující developerskou výstavbu do nízkoenergetického standardu, dále zvýší náklady developerů na stavbu nových bytů. Minimálně v segmentu těch nejlevnějších bytů. Ty dražší většinou splňují přísnější parametry nových norem již dnes.

Domníváme se, že rok 2013 přinese zastavení poklesu ceny bytů. Developerský trh se bude dále konsolidovat. Prodeje bytů se budou stále častěji realizovat v období před jejich dokončením. Odhadujeme, že bude prodáno stejné množství bytů jako v roce předcházejícím, tj. 4 400 – 4 700 bytových jednotek.

» Lucie Mazáčová



Nabídkové ceny bytů se stále zvedají



CENY BYTŮ

J eště stále se hovoří o ekonomické recesi, ale trh s byty jakoby si šel svou cestou. V roce 2008 začaly ceny bytů v České republice postupně klesat. Na své dno se dostaly loni na podzim a pak začaly postupně růst. Alespoň taková data vyplývají ze statistik cen bytů, které monitorují realitní servery www.realitycechy.cz a www.realtymorava.cz.

Byty 1+1

Tato kategorie byla recesí poznamenána nejméně. Od 1.9.2008 se jejich hodnota sice snížila o -16,74%, ale jde o nejmenší pokles ze všech sledovaných kategorií. Šlo o první kategorii, která začala vykazovat známky oživení realitního trhu a zvýšené poptávky po nemovitostech. Jenom za poslední rok se zvýšila nabídková cena bytů 1+1 o 14,33%. Velký vzestup nastal zejména na přelomu roku kdy za období 1.1.2013 – 1.2.2013 došlo ke zvýšení o 4,23%. I v průběhu letošního roku lze očekávat, že si právě malé byty povedou velmi dobře. Nízké úrokové sazby hypotečních úvěrů a větší touha po bydlení ve vlastním na úkor bydlení v nájmech se může na vzestupu cen projevit i nadále.

Byty 2+1

Kategorie, která bývá nejčastěji vyhledávána investory, kteří uvažují o následném pronájmu. Byty 2+1 si nejčastěji pronajímají nejen studenti, ale i mladá páry popřípadě lidé, kteří již neplánují více než jedno dítě. A právě silná poptávka ze stran investorů se mohla podepsat na pozvolném vzestupu cen této kategorie i v období posledních dvanácti měsíců. 1. února 2012 se dal průměrný byt 2+1 v České republice poříditi za 1 262 630 Kč. Přesně o rok později se jeho cena zvedla na 1 275 705 Kč. Nutno podotknout, že meziročně tato kategorie od roku 2008 ztrácela. Za poslední

měsíc (leden – únor 2013) si byty 2+1 připsaly 2,59%. Stejně jako u bytů 1+1 lze očekávat i v letošním roce další navýšování cen. Nepředpokládá se ovšem nijak skokové zvyšování jako např. před vstupem ČR do EU.

Byty 3+1

-29,61%, přesně tolik ztratily v ČR byty 3+1 za období září 2008 až únor 2013. Jde o bezesporu největší pokles nabídkových cen ze všech sledovaných kategorií. Na první pohled neatraktivní kategorie, alespoň dle pohledu investice, se může stát v budoucnu pomyslným černým koněm. Za poslední rok (únor 2012 – únor 2013) totiž došlo k navýšení průměrných cen této kategorie o 1,64% což je větší meziroční nárůst než u bytů 2+1 (1,03%). Velmi dobře si byty 3+1 vedly i poslední měsíc (leden – únor 2013), kdy si připsaly opět více (3,78%) než byty 2+1 (2,59%). K této kategorii bytů se totiž vrací mnoho lidí, kteří dříve volili spíše pronájem s vyčkávali kam až ceny bytů mohou klesnout. Velká poptávka po bydlení stejně jako nízké úrokové sazby hypoték dovedlo mnoho lidí do realitních kanceláří. Ty realitní kanceláře, které dokázaly nabízet v loňském roce byty 3+1 za nižší předražené ceny neměly o klienty nouzi. Bohužel mnoho prodávajících je dle slov oslovených realitních makléřů svými cenami stále v roce 2008. Jedním z faktorů zvýšení zájmu o byty 3+1 je také změna uvažování mnohých kupujících. Je lepší byty 2+KK v novostavbě nebo raději 3+1 ve starším domě? Ti, kteří plánují či již očekávají narození dítěte se totiž čím dál častěji přiklání raději k bytům s více pokoji.

Stejně jako v minulých letech i letos lze předpokládat, že další vývoj cen bytů v ČR bude závislý na výši úrokových sazeb hypoték, návratu investorů k realitám a chuti bydlení ve vlastním na úkor pronájmů. V současnosti je v ČR dostupnost bydlení na velmi dobré úrovni a je jen otázkou času, kdy dojde k postupnému vzestupu cen nemovitostí.

» Lucie Mazáčová

Hotelů na prodej je stále více

Být vlastníkem hotelu v posledních letech nevynáší tolik, jak by si mnozí podnikatelé představovali. Mnoho z firem, které vlastní nemovitosti, proto „čistí portfolio“, a právě hotely jsou místem, kde se v dnešní době nevyplatí mít uložený kapitál.

Pomyšlnou koulí na noze nemusí být jen méně úspěšný hotýlek v Beskydech, ale i velký luxusní hotel v hlavním městě. Příkladem může být třeba před pár dny prodaný pětihvězdičkový Hotel Praha na Hanspaulce. Dosavadní majitel ho prodal, protože hotel byl v posledních letech těžce ztrátový. Nový vlastník František Savov ho chce zrušit a v místě vybudovat nové luxusní byty.

Podobný osud potkal i další hotely. „Zhruba 80 procent hotelů v Praze je na prodej. Je to jen otázka

la se konkurence, vzrostla DPH, posílila koruna a své udělal také nárůst nákladů na provoz a na mzdy,“ vypočítává Gorjan Lazarov, generální ředitel hotelu Boscolo Prague, který patří do italské hotelové sítě.

Zlaté časy hotelového byznysu

Mezi případy hotelů postavených za oněch zlatých hotelových časů patří třeba Design Metropol Hotel se čtyřmi hvězdičkami na Národní třídě, který



ceny,“ říká Michal Kušnier, analytik hotelového trhu pro střední a východní Evropu společnosti Cushman&Wakefield.

Prodávat své hotely chtějí hlavně majitelé, kteří hotel získali nebo postavili ještě před krizí, nejčastěji ve „zlatých“ časech let 2006 a 2007. Úvěry totiž počítaly s mnohem vyššími tržbami a s jejich úbytkem už jim financování nevyhází. „Do hry vstoupilo kromě ekonomické recese několik negativních faktorů. Zvýši-

byl dokončen v roce 2007. Anebo Augustin Hotel Prague na Malé Straně. Pětihvězdičkový hotel, který patří do řetězce Rocco Forte Collection, vznikl z původního kláštera svatých augustiniánů ze 13. století. Přestavba, která si vyžádala zhruba 1,7 miliardy korun, trvala od roku 2006 do roku 2009, kdy byl hotel slavnostně otevřen. Pak ale přišla krize a nyní se podle informací LN jedná o jeho prodej.

Stejně tak se prý v neoficiálních nabídkách objevují pětihvězdičkové hotely President a Four Seasons. K prodeji jsou podle informací z trhu delší dobu také hotely Diplomat, Savoy nebo Don Giovanni. Dosud se pro ně však nenašel nový majitel. Stále se totiž rozcházejí představy o ceně na obou stranách. „Prodávající mají pořád na mysli hodnoty z předkrizové doby a kupující jsou v současné době extrémně obezřetní při analýzování jakéhokoliv detailu týkajícího se výkonnosti hotelu,“ vysvětluje Karel Klečka, senior konzultant pražské pobočky poradenské firmy Jones Lang LaSalle.

Majitelé ubytovacích zařízení ale nemají zas tak naspěch. Zatímco předloni řada z nich vykázala mírně hospodářské výsledky, loni na tom byl hotelový trh celkově lépe. Vědci za to hlavně rostoucímu přílivu zahraničních turistů. Přirůstek počtu návštěvníků si pochvalují hlavně luxusnější hotely, čtyři a pěti hvězdičkové.

Ne všechny hotely se ale prodávají jen proto, že mají potíže. Mnoho z nich vydělává, nicméně jejich majitelé mají lepší příležitost, jak prostředky z transakce reinvestovat, případně měnit strategii a na hotely se již nezaměřují. Mezi prodávajícími jsou i developéři. Na příklad společnost Manghi Group potvrdila, že prodává historickou budovu v ulici Jungmannova s projektem na přestavbu na čtyřhvězdičkový hotel s 88 pokoji. „Je to náš byznys – koupit objekt, připravit projekt, vyřádit povolení a zhodnocený prodat investorovi,“ řekl Mikuláš Ordnung, ředitel prodeje společnosti Manghi v České republice. Za Hotel Jungmannova chce developer pět milionů eur, tedy asi 128 milionů korun.

V nabídkách převažují horské hotely

Snaha prodat hotel je patrná i mimo hlavní město. V regionech jsou na prodej stovky rozmanitých objektů za takřka „lidové“ ceny okolo dvaceti milionů korun. Z nich lze jmenovat třeba hotel George v Řevničově na Rakovnicku u silničního tahu Praha – Karlovy Vary.

Mnoho hotelů je na prodej hlavně v horských oblastech. V Krkonoších lze například koupit celý rekreační areál Tetřeví boudy, který stojí na pozemku o rozloze více než 10 hektarů. Jeho součástí je mimo jiné 250 metrů dlouhá sjezdovka. Dražební společnost Naxos rovněž prodává Hotel U lip, který je situován v Beskydech, poblíž lanovky na Pustevny. Jeho cena je 23 miliony korun.

Mnoho hotelových nemovitostí nabízí realitní kanceláře také v jihomoravské metropoli. Koupit je možné například rodinný tříhvězdičkový hotel v Brně, Kohoutovicích, v dosahu výstaviště, Masarykova okruhu, obory a brněnské přehrady, a to za necelých 15 milionů korun. Delší dobu je na prodej také luxusní rodinný hotel Sladovna v Černé Hoře, který nabízí brněnská realitní kancelář I.E.T. reality.

» Kamila Jušková
Foto: Hotel Sladovna

První certifikovaný makléř na VUT v Brně

Prvním, kdo byl certifikován Certifikačním orgánem Ústavu soudního inženýrství Vysokého učení technického v Brně v oboru „Expert ve funkci realitní makléř“, byl Ing. Tomáš Matras z realitní společnosti Matras & Matras.

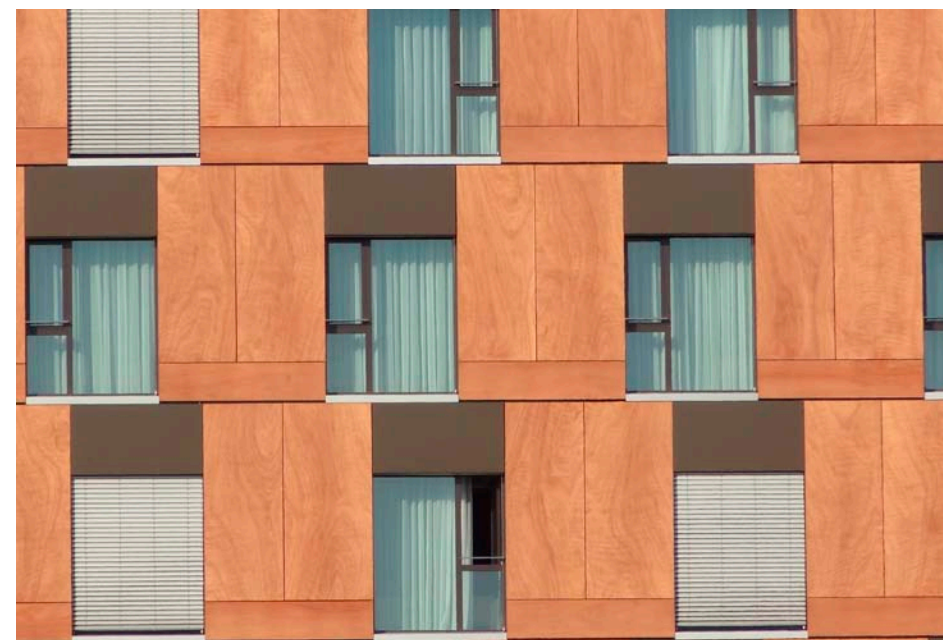
Byla tak zahájena certifikace pro tento obor v Brně. Zároveň obdržel Tomáš Matras oprávnění

od Českého institutu pro akreditaci pro provádění certifikací v tomto oboru.

Certifikát má pětiletou platnost a jeho součástí je i kulaté razítko potvrzující expertní znalosti. Po Certifikačním ústavu Vysoké školy ekonomické v Praze je to již druhá instituce, kterou Asociace realitních kanceláří České republiky doporučuje

realitním makléřům. Ke zdárnému absolvování certifikačních zkoušek přispívá pořádání rekvalifikačního vzdělávání, které svým obsahem výrazně napomáhá k nabytí vědomostí potřebných ke složení písemné části certifikační zkoušky i ústního pohovoru. (red)

Nejčastější otázky kolem energetických štítků. Kdy se jim dá vyhnout?



Při prodeji a pronájmu bytu existuje možnost nahradit energetický štítek fakturami za energie a to za poslední tři roky. Foto redakce

Energetické štítky přináší řadu otázek a nejasností. Musím energetický štítek mít i když jsem zdědil dům? A co když prodávám družstevní byt? Připravili jsme pro vás přehled nejčastějších dotazů, které se pravidelně diskutují na call centru společnosti Comfort Space.

? *Vlastním dům ale nebudu ho prodávat ani pronajímat. Musím si nechat průkaz vystavit?*

Na takový případ se povinnost nevztahuje. Vystavení energetického štítku by bylo zbytečné.

? *Zdědil jsem dům po prarodičích. Musím mu nechat vystavit energetický průkaz? Převod na moji osobu znamená změnu majitele...*

V zákoně se mluví pouze o vztahu prodávající a kupující, při jiném způsobu nabytí nemovitosti průkaz není třeba. Je především ochranou kupujícího, aby věděl, jakou spotřebu energie nemovitost má. U darů či dědicství nelze očekávat, že by měl nabyvatel možnost volby. Průkaz není nutný ani v případě rozvodu, kdy se byt převádí jen na jednoho z manželů.

? *Jak postupovat v případě bytového domu se společenstvím vlastníků pokud jeden (dva) vlastníci chtějí byt pronajímat, ostatní nikoli? Ostatní majitelé se nechťejí podílet na nákladech za vystavení energetického štítku.*

Při prodeji a pronájmu bytu existuje možnost nahradit energetický štítek fakturami za energie a to za poslední tři roky. Nový kupující však může štítek vyžadovat, protože od ledna letošního roku je majitel budovy nebo společenství vlastníků povinen energetický průkaz zajistit při prodeji budovy nebo její ucelené části – tedy bytu. Pro pronájem bude

tato povinnost platit až od roku 2016. Záleží pak již jen na sdružení vlastníků, zda se budou schopni domluvit.

? *Jak je to v případě bytu v družstevním vlastnictví?*

Potřebuji mít energetický průkaz, když ho prodávám? Jak mám postupovat?

Povinnost vlastnit energetický štítek platí při převodu nemovitosti, ale o převod členských práv, a tudíž zde není nutné nechat si zpracovat průkaz. Od roku 2016 však půjde o pronájem ucelené části nemovitosti, všechny družstevní byty budou muset mít průkazy zpracované. Povinnost bude na majiteli domu, tedy na družstvu.

? *Musím mít energetický průkaz, když prodávám chatu či chalupu? Když ji v létě někomu pronajímám na týden?*

Ne, tato povinnost se nevztahuje na rekreační objekty. Dále se tato povinnost netýká ani objektů či bytů s menší plochou jak 50m². Výjimkou by bylo, pokud je nemovitost v katastru uvedena jako budova k trvalému užívání.

? *Jak to bude v případě bytového domu s nebytovým prostorem, ve které je například prodejna? Počítá se nebytový prostor do celkové energeticky vztahné plochy?*

Záleží na tom, jak je objekt vytápěn a jak v něm jsou udělané tepelné izolace. Například v klasické panelákové kočárkárně předělané na kosmetické studio není žádná tepelná izolace mezi obchodem a byty a ani není odděleno vytápění – zde bude objekt pravděpodobně považován za jeden celek.

» Lucie Mazáčová

Kurzy

■ **Používání formulářů návrhu na vklad do katastru nemovitostí od 1.1.2013**

19.2.2013

Asociace realitních kanceláří ČR

Od 1.1.2013 je možné podání návrhu na vklad do Katastru nemovitostí podávat pouze na speciálním formuláři. Absolvováním tohoto semináře získáte jistotu, že podání návrhů na vklad pro vaše klienty budete zvládat rychle a bez chyb. ARK ČR, Praha 10, Strašnická 3165/1b

■ **Obchod s nemovitostmi – Brno**

9.-11.4.2013 (1. část),
16.-18.4.2013 (2. část),
23.-26.4.2013 (3. část)

Asociace realitních kanceláří ČR

Absolventi tohoto kurzu obdrží osvědčení s celostátní platností. Pořadatelé kurzu udělena akreditace Ministerstva školství, mládeže a tělovýchovy ČR (č.j. MSMT-26954/12-24/719) k provádění rekvalifikační prostřednictvím tohoto kurzu pro obor realitní makléř/ka. Mendlova Univerzita, gen. H. Píky 7, Brno

■ **HOME STAGING v realitní kanceláři**

18.4.2013

Asociace realitních kanceláří ČR

Seminář určený všem, kdo se zajímají o trh s nemovitostmi a chtějí mít náskok před konkurencí. Naučíte se, jak úspěšně připravit nemovitost k prodeji a pronájmu, poznáte její klady a budete je umět vyzdvihnout. Dokážete vytvořit nabídku nemovitosti, která vzbudí zájem. ARK ČR, Praha 10, Strašnická 3165/1b



■ **Management v realitní kanceláři**

30.4.2013

Asociace realitních kanceláří ČR

Seminář je určen především pro manažery realitních kanceláří. ARK ČR, Praha 10, Strašnická 3165/1b

František Zapletal: Dobrý obchod je pouze ten, kde jsou spokojeny všechny strany



ks a instalovali jsme běžící světelné reklamy v Kyjově a Hodoníně s nabídkou realit.

? Co Vám v práci zaručeně udělá radost nebo zvedne náladu?

V práci mi zaručeně udělá radost i emailová pochvala na kvalitu našich služeb či pracovníků od klientů. Náladu mi zvednou opakované prodeje u našich stálých klientů.

? Máte neotřelé jméno společnosti, které jsem si ihned spojila s teorií Gaia, nebo řeckou bohyní.

Proč se jmenujeme Reality GAIA? Miluji kraj, kde žiji i své město. To se od Bílé Hory jmenovalo GAYA (německy Kyjov). Nedošlo mi, že se tak jmenovalo i za protektorátu. Když mne na to jedna paní upozornila, byl jsem nešťastný, protože se mi už tehdy říkalo pan Gája. Šel jsem to řešit s místním uznávaným odborníkem a ten mi navrhl změnu na pramátí všeho – bohyni GAIU. Chtěl jsem mít v názvu firmy město, kde žiji a mylně jsem dovozoval, že to byl latinský název.

? Jak vypadá Vaše vysněné bydlení a jaká je skutečnost?

Mé vysněné bydlení je domeček u lesa, na samotě v přírodě a tento sen jsem si splnil. Koupil jsem starou hájenku od lesů. Za 18 měsíců se tam stěhuji. A už se těším na obyčejný život. Zatím žiji v normálním rodinném domku v dělnické čtvrti a i tam jsem velmi spokojený při večerní relaxaci u krbu.

**František Zapletal,
Reality GAIA spol. s r.o.**

„Dobrý obchod je pouze ten, kde jsou spokojeny všechny strany - prodávající, kupující i zprostředkovatel. Někoho napálit, nechat ho v bryndě, nebo inkasovat smluvní pokuty, to je běh na krátkou trať a cesta do pekla.“ Takové je heslo, kterým se v podnikání řídí František Zapletal, ředitel Reality GAIA. A ví, o čem mluví. V realitní branži letos oslavil 20 let.

? Jaké byly Vaše začátky?

27. března 1992 jsem zahájil realitní činnost. Už dva roky předtím jsem tuto činnost dělal jako boční úvazek. Bylo mi 24 let, když jsem si po revoluci řekl, že ze stabilního trojúhelníku – starozitnosti, drahokamy a nemovitosti je mi nejbližší práce s nemovitostmi. Začátky byly kruté. Kyjov má asi 11 tisíc obyvatel a realitní činnost byla zpočátku vnímána s nedůvěrou. Dnes máme pobočky v Hodoníně a Brně. Teprve od roku 2000 pozoruji, jak výhodné je mít dobré jméno, což je obrovská deviza i v dnešní krizi.

? Vaše společnost oslavila loni výročí 20 let. Jak jste to oslavili?

Darovali jsme 110 000 Kč školám pro sociálně znevýhodněné žáky a také jsme pořádali slavnostní večer pro stávající i bývalé zaměstnance v Zámeckém vinařství Bzenec spojený s degustací vín a produkcí Varmužovy cimbálové muziky. Na začátku května proběhne relaxační pobyt ve wellness hotelu spojený se školením a sportovním vyžitím ve Velkých Karlovicích. Poslední oslavou byla mimořádná marketingová akce - zvedli jsme náklady našeho měsíčníku z 25 tisíc Kč na 50 tisíc

? Jaké jsou dle Vaší zkušenosti nejčastější chyby lidí, kteří shánějí bydlení?

Lidé mnohdy přecení své finanční možnosti,

” Mé vysněné bydlení je domeček u lesa, na samotě v přírodě a tento sen jsem si splnil. Koupil jsem starou hájenku od lesů.

nemají dostatečné právní povědomí o rizicích realitního obchodu i přes mnoho výstražných vyslaných pořadů v této oblasti. Důsledky nedodržování mého oblíbeného hesla: Spotřeba = 70% příjmu rodiny, pak řešíme v obtížných projezech s exekucemi či vyplácením firem s lichvářskými úroky.

? Zaměřujete se hlavně na oblast jižní Moravy. Jaká je tady nyní situace a jak se chovají klienti?

V oblasti jižní Moravy jsou lidé uvážlivější než v jiných regionech, v krizi začali výrazně šetřit a většina si téměř nepůjčuje. Většina obchodů, a není jich v současné době mnoho, probíhá z úspor klientů, neboť se lidé v současné složitější situaci o své úspory bojí. » Jitka Trnková



seriál

Jak postupovat při výběru bytu. Část pátá: Technický stav



Ať už kupujeme cokoliv použitého: ledničku, automobil, mobilní telefon či jen třeba dětský kočárek, tak se zpravidla vždy zajímáme o technický stav a funkčnost.

U nemovitosti by tomu nemělo být jinak. Vyzkoušet bezproblémové zavírání oken a dveří, otestovat vytápění, ale třeba vyzkoušet i kuchyňský odsavač par by mělo být stejnou samozřejmostí, jako zjištění si informací, kdy došlo k poslední výměně elektrických rozvodů, či kdy např. prošel rekonstrukcí výtah.

V našich článcích na téma Jak postupovat při výběru bytu, jsme se již věnovali lokálně, řešení otázky, zda-li je lepší zvolit byt cihlový či panelový, tématu spojeného s výběrem vhodného podlaží a energetické náročnosti. V dnešní části se zaměříme na otázky spojené s technickým stavem.

Nutno podotknout, že se dnes budeme věnovat záležitostem souvisejících spíše s koupí bytu již využívaného nikoliv s zcela nového. Novostavby totiž mají jednu nespornou výhodu a tou je poskytnutá záruka v rámci, které lze nečekané problémy řešit, aniž by se případné opravy dotkly peněženek jejich majitelů.

Jak u bytu, tak i u každé jiné nemovitosti platí, že čím pomaleji a důkladněji si vybranou nemovitost prohlédneme tím lépe. Projít si všechny místnosti, podívat se např. na skvrny na zdi, které mohou značit prosakující odpady ze stupaček, vyzkoušet těsnost zavírání oken nebo jen zjistit, jestli teče teplá a studená voda by mělo

být zcela automatické. Chybu zřejmě neuděláte, když se budete pečlivě dívat do rohů místností, za nábytek či pod koberec. I tam se mohou nacházet nemilá překvapení spojená například s vlhkostí či plísní.

Je-li vaším snem mít byt přesně dle vlastního přání a již dopředu počítáte s kompletní rekonstrukcí nově pořízené nemovitosti, tak to budete mít snadnější. Většinou se budete zajímat pouze o záležitosti týkající se celého domu, tj. kdy byla rekonstruována střecha, jak je to se stupačkami a generální opravou výtahu či jestli je např. plánována v brzké době společná výměna oken. Ti, kteří ale s následnými úpravami již nepočítají by si měli zjistit maximum informací také o samotné bytové jednotce.

Nezapomínat by se také mělo na elektrospotřebiče, které zůstanou v bytě po jeho prodeji. Ať už se jedná o spotřebiče v kuchyňské lince či kotel sloužící k vytápění bytu. Prodávající by měl mít od všeho doklady. Z nich zjistíte nejen stáří, ale také jestli se na ně vztahuje případná záruka.

Pokud se vám nebude cokoliv zdát, či budete mít pocit, že vám prodávající nesděluje úplně všechno na co se ptáte, tak si koupí raději pořádně rozmyslete. Nekupujte totiž nic, co by se dalo tak snadno vrátit či reklamovat. Jednou z nejlepších možností je přizvání stavaře, který má s nemovitostmi dlouhodobé zkušenosti. Ten vám podá nezaujatý komentář, díky kterému by mělo být vaše rozhodování o koupi snadnější.

» Lucie Mazáčová, Foto: Trigema, a.s.

EKOSPOL dál přitvrzuje cenovou revolucí!

Dnes začíná prodávat další projekty za údajně „dlouhodobě neudržitelné ceny“

Přední česká developerská společnost EKOSPOL zahájila 13.2.2013 prodej dalších 122 nových bytů ve svých dvou úspěšných projektech. Rozšiřuje tak svou nabídku v Praze o další superlevné nové byty. Ceny bytů v projektech Panorama Kyje III a Viladomy Dubeč začínají již na 36 tisících korun za metr čtvereční včetně DPH.

Třetí etapa úspěšného bytového areálu Panorama Kyje nabízí nově dalších 72 nových bytů ve dvou čtyřpodlažních viladomech v docházkové vzdálenosti metra. O dalších 50 bytů ve dvou viladomech se pak rozrostla nabídka bytů v komorním bytovém areálu Viladomy Dubeč na Praze 10.

Panorama Kyje: Bezkonkurenčně nejlevnější nové byty na metru!

Ceny bytů v projektu Panorama Kyje III byly stanoveny ještě níže, než v předchozí a již téměř prodané druhé etapě. Jedná se tak s přehledem o nejlevnější nové byty v celém městském obvodu Praha 9 a o jednoznačně nejlevnější nové byty na metru v celé Praze. Ceny startují na neuvěřitelných 36 000 Kč/m2 včetně DPH.

Byt 1+kk s balkonem je zde tedy k mání již za 1,29 mil. Kč včetně DPH, za byt 2+kk zaplatí kupující od 1,6 mil. Kč. Rozšířena byla i nabídka rodinných bytů o dispozicích 3+kk a 4+kk, když třípokojové byty mohou zájemci zakoupit již za 2,5 mil. Kč a čtyřpokojové od 3,3 mil. Kč včetně DPH.

„Když jsme vloni na podzim rozjeli cenovou revoluci v Horních Měcholupech, byli jsme příjemně překvapeni obrovským zájmem kupujících. Podle nás je příznivější cenová úroveň nových bytů novou realitou českého rezidenčního trhu. Nová nabídka superlevných bytů v Kyjích tak je logickým pokračováním naší cenové revoluce, v níž budeme navzdory údajně dlouhodobě neudržitelnosti našich cen i nadále pokračovat. V dalších etapách máme připraveno ještě nejméně 400 takových bytů,“ říká Evžen Korec, generální ředitel a předseda představenstva společnosti EKOSPOL.

A netají se tím, že v trendu bezkonkurenčních cen kvalitních nových bytů na pražském trhu plánuje pokračovat. „Dnes to mají klienti relativně jednoduché – kdo chce nejlevnější nové byty v Praze, jde do Měcholup. Kdo hledá nejlevnější nové byty na metru, jde za námi do Kyjí. V následujících měsících ale připravíme do nabídky další lokality tak, aby v každé velké rozvojové oblasti Prahy byl jeden superlevný projekt. Chceme, aby se značka EKOSPOL stala synonymem pro kvalitní a zároveň nejlevnější byty.“

Viladomy Dubeč: Luxusní rodinné bydlení za dostupnou cenu!

Naopak zcela jinou filosofii jde další etapa projektu Viladomy Dubeč, který nabízí celkem 118 nových bytů v komorním bytovém areálu ve vilové čtvrti. Projekt je doslova šit na míru rodinám s dětmi, které hledají klidné a zdravé bydlení s dostatkem soukromí. Většina bytů v projektu je o dispozicích 2+kk až 4+kk a disponuje obrovskými předzahrádkami či terasami s krásným výhledem do vilové čtvrti. Ceny bytů zde začínají na 41 tisících korun za metr čtvereční vč. DPH.

(red)

Hypotéky 2012

Trochu jiný pohled na výsledky uplynulého roku

Objem v prosinci poskytnutých hypoték dosáhl podle statistik serveru hypindex.cz částky 13,1 miliard korun. V součtu od začátku roku potom hodnota poskytnutých hypoték činí 123,2 miliardy korun. V meziročním srovnání tato suma znamená nárůst o 3,6 procenta a druhý nejvyšší objem poskytnutých hypoték v dosavadní historii. Kolik z této částky však tvoří refinancování?

Hypotéky

Podle statistik serveru hypindex.cz tuzemské banky v posledním měsíci loňského roku poskytnuly svým klientům hypotéky za 13,1 miliardy korun, což je o necelá 2 procenta více, než ve stejném období předchozího roku. Podobně jako v roce 2011 se stal prosinec z pohledu bank obchodně neúspěšnějším měsícem celého roku, a navíc, jak je patrné z následujícího grafu, uvedená suma je nejlepším prosincovým výsledkem v historii. Dokonce ani v rekordním roce 2007 banky v tomto měsíci nesjednaly větší sumu hypoték.

V souhrnu za celý loňský rok hypoteční banky poskytující data hypindexu sjednaly hypotéky za 123,2 miliardy korun. K tomuto číslu je však nutné přičíst ještě výsledky nereportujících bank, jejichž produkce v loňském roce přesáhla 6 mld. Kč. V součtu tedy banky v roce 2012 poskytl klientům – občanům – hypoteční úvěry v objemu 129,5 miliard korun. A díky nadprůměrnému listopadu a prosinci banky překonaly náš poslední odhad, který pro rok 2012 počítal s objemem sjednaných hypoték na úrovni 124 miliard Kč.

Kolik ze 130 mld. tvoří recyklované hypotéky?

Problémem současných statistik je, že v objemech produkce jsou započítány také hypotéky, které slouží k refinancování dříve poskytnutých hypotečních úvěrů a podíl těchto recyklovaných hypoték podle našich statistik v posledním roce výrazně vzrostl. Jestliže v roce 2011 jsme odhadovali podíl objemu refinancovaných hypoték na zhruba 20 %, v roce 2012 již refinancování tvořilo zhruba čtvrtinu všech sjednaných hypotečních úvěrů. Po očištění tedy objem nově sjednaných hypoték v roce 2012 dosahuje cca



95 mld. Kč a trh nových hypoték fakticky meziročně klesá.

V letošním roce očekáváme, že podíl refinancování ještě naroste a může tvořit i třetinu trhu. Velký refinanční potenciál představují hypotéky z let 2008 a 2010, kdy byly sazby relativně vysoko a nyní klientům dobíhají 3 a 5leté fixace. Ale připočítáme také úvěry s odlišnými fixacemi a úvěry s druhou a další otáčkou úrokové sazby.

Konkurence bank v letošním roce ještě přitvrdí. Vedle úrokových sazeb se stanou kolbištěm také poplatky. Faktory, které ovlivňovaly růst trhu v loňském roce, se ve velké míře přenášejí i do letošního roku. Prím mezi faktory podporující poptávku po úvěrech budou hrát nízké úrokové sazby, příznivý vývoj cen nemovitostí, ale také očekávaný nárůst DPH, neboť podle dosud platné legislativy by v roce 2014 mělo dojít ke sjednocení sazby DPH na úrovni 17,5 procenta.

Fundamentálně se však poptávka po novém bydlení bude odvíjet od stavu reálné ekonomiky, míry nezaměstnanosti a očekávání budoucího vývoje na straně kupujících. A zde vyhlídka nejsou příliš optimistické. Trh nových hypoték podle našich odhadů bude v meziročním srovnání ztrácet a banky se vedle nových hypoték zaměří především na klienty již splácějící hypotéky. Trh refinancování v letošním roce podle našich odhadů

poroste a objem těchto hypoték může přesáhnout 40 mld. Kč.

Stavební spoření

Stavební spořitelny mají za sebou obtížný rok, kdy se musely vypořádat s legislativními změnami a zosílenou konkurencí hypotečních bank a nízkých úrokových sazeb hypoték. V období od ledna do listopadu sjednaly úvěry v celkovém objemu 40,2 mld. Kč, což v meziročním srovnání značí pokles o 7 %. Nicméně vzhledem k velice silnému závěru předloňského roku, očekáváme, že prosincová data meziroční propad ještě prohloubí a ten dosáhne za celý rok 2012 bezmála 10 %. Propad obchodních výsledků však není ničím výjimečným a stavební spořitelny se s tímto poklesem, jako v minulosti už několikrát, dokážou vyrovnat. Mnohem horší pro sektor stavebního spoření je dlouhodobě trvající nejistota, jakým směrem se budou ubírat legislativní změny upravující podnikání stavebních spořitel, které se snaží prosadit Ministerstvo financí a mohou hrát z pohledu budoucího fungování stavebního spoření v dosavadní podobě klíčovou roli.

Rok 2013 bude bezpochyby, a to nejen z tohoto důvodu, zajímavý. Bližší analýzy včetně konkrétní predikce pro rok 2013 plánujeme uveřejnit v následujícím vydání MI, kdy budou známy i konečné výsledky stavebních spořitel. » Ing. Libor Ostatek

Hypotéky 2013

Hypotéky budou v roce 2013 pro banky prioritou

Banky hledají umístění pro přebytečnou likviditu. Hypotéky budou v centru jejich zájmu. Jak se bude vyvíjet trh nových hypoték a jakým způsobem se bude vyvíjet dosud rostoucí trend refinancování? Stabilizuje se stavební spoření? To jsou jen některé otázky, na které budeme hledat v roce 2013 odpověď.

Shrnutí roku 2012

Podle aktuálních statistik Ministerstva pro místní rozvoj (MMR) české banky v loňském roce poskytnuly hypotéky v objemu 128,5 miliardy korun (započteno je i 6,9 mld. Kč z produkce bank, které MMR své výsledky nereportovaly). V meziročním srovnání tato suma znamená nárůst o více než 3 procenta a druhý nejvyšší objem poskytnutých hypoték v dosavadní historii.

Jedním dechem je však potřeba dodat, že zhruba 27 % tvořily podle našeho odhadu hypotéky na refinancování. Po tomto očištění tedy objem nově sjednaných hypoték v roce 2012 dosáhl cca 94 mld. Kč, což je o 10 miliard méně než v roce předchozím, kdy podíl refinancování se podle našich odhadů pohyboval na úrovni 20 % (viz graf č. 1). Tento fakt je mimochodem také vysvětlením zjevného nesouladu s nepřilíživě optimistickými zprávami, které přicházejí od stavebních firem a realitních kanceláří.

Výhled pro rok 2013

Výsledek letošního roku bude závislý na vývoji několika klíčových faktorů, které dlouhodobě sledujeme a které mají zásadní vliv na poptávku po úvěrech v oblasti financování bydlení. Které to jsou?

Důvěra klientů v budoucnost – odvíjí se především od stability ekonomiky a především od zaměstnanosti. Pro rok 2013 makroekonomové očekávají postupné nastartování ekonomického růstu a tím pádem i pokles míry nezaměstnanosti. Nicméně velmi často je nálada ve společnosti ovlivňována i dalšími vlivy, které nelze jednoduše změřit (médií) a je tedy možné, že navzdory fundamentálně zlepšující se ekonomické situaci důvěra klientů bude slabá a tím bude klesat i ochota k zadlužování. Navíc vývoj zaměstnanosti je v letošním roce diskutabilní, pokud by narostla nezaměstnanost bude to brzdu pro trh nových hypoték.

Vývoj úrokových sazeb – v případě úrokových sazeb, i s odkazem na záměry ČNB, odhadujeme, že sazby nebudou v roce 2013 nijak výrazně růst, naopak. Přinejmenším v první polovině roku očekáváme spíše stagnaci a nízké úrokové sazby budou podle našeho názoru jedním z hlavních faktorů, které budou pomáhat poptávce po novém bydlení, nevylučujeme dokonce ještě mírný pokles úrokových fixních sazeb.

Vývoj trhu s nemovitostmi – aktivita na reálném trhu a ceny nemovitostí jsou pro nás velkou otázkou. Podle statistik partnerského portálu realitycechy.cz došlo na přelomu roku k pozastavení několikaletého poklesu cen bytů a malé byty začaly meziměsíčně dokonce zdražovat, ale stále na trhu zůstává velká zásoba neprodaných nových bytů. V roce 2013 očekáváme, spíše stagnaci individuální výstavby rodinných domů. Mírně růst by mohla poptávka po stavebních pozemcích. Ceny nemovitostí jsou sice na příznivé úrovni, ale nebudou tím, co bude poptávku po hypotékách výrazně posouvat vzhůru.

Zásahy státu a EU – po loňském bouřlivém roce (daňové změny) očekáváme určitou stabilizaci tržního prostředí. Letošním navýšením DPH se další nárůst sazeb odsunul na rok 2016, takže po dvou letech zmizí tento stimul. Kde vidíme určité riziko destabilizace trhu v důsledku zásahů státu, je stavební spoření. Pokud však systém stavebního spoření zůstane zachován, očekáváme v letošním roce mírný růst poptávky po úvěrech stavebních spořitel.

Chování vlastníků bank – banky se vlivem rekordního nárůstu objemu clientských vkladů v současnosti potýkají s přebytkem likvidity, budou hledat pro tyto volné prostředky umístění a hypotéky jsou jedním z produktů s relativně nízkým rizikem a zároveň velmi slušným růstovým potenciálem. Konkurenční soupeření, akční nabídky a pravděpodobně také další uvolňování některých parametrů pro poskytnutí úvěru budou stimulovat poptávku po nových hypotékách a ještě více banky budou soupeřit v refinancování.

Dva scénáře vývoje roku 2013

Vzhledem k mnoha otázkám, které vyplývají z předchozích odstavců, i v letošním roce budeme při odhadu budoucího vývoje na trhu hypoték a úvěrů ze stavebního spoření pracovat se dvěma scénáři. Konzervativní je založen na předpokladu, že reálná ekonomika bude více stagnovat a klesat,

vláda bude nucena k dalším nepopulárním opatřením, což přinese nestabilitu trhu a nedůvěru klientů v budoucnost. V případě optimistického scénáře vycházíme z předpokladu, že ekonomika začne mírně ožívat, domácnosti zpět získají důvěru v pozitivní budoucí vývoj a legislativní prostředí (daňová oblast, oblast stavebního spoření) se tentokrát obejde bez zásadnějších změn.

V tuto chvíli se kloníme k mírně optimistické variantě, což by znamenalo v objemu hypoték přiblížení se k výsledkům loňského roku. Nicméně podle našeho názoru ještě více naroste podíl refinancování, které může tvořit i třetinu trhu. Velký refinanční potenciál představují hypotéky z let 2008 a 2010, kdy byly sazby relativně vysoko a nyní klientům dobíhají 3 a 5leté fixace. Ale připočítáme také úvěry s odlišnými fixacemi a úvěry s druhou a další otáčkou úrokové sazby.

Trh nových hypoték podle našich odhadů bude v meziročním srovnání ztrácet. V tuto chvíli pro letošní rok odhadujeme hodnotu sjednaných hypoték maximálně na úrovni 90 mld. Kč. Trh refinancování však v letošním roce poroste a objem těchto hypoték může dosáhnout až 40 mld. Kč.

Stavební spoření zůstává atraktivní i po snížení výše státního příspěvku. Nicméně stále nezažehnanou hrozbou pro stabilitu sektoru je zvažované otevření trhu stavebního spoření univerzálním bankám. Pokud by se tak stalo, absolutně nejsme schopni predikovat, co by se na trhu začalo dít. V případě stavebního spoření se proto držíme spíše konzervativního scénáře a náš odhad zatím směřujeme k dolní hranici, tzn. zhruba 40 mld. Kč poskytnutých úvěrů.

Trh financování bydlení v roce 2013

Odloužená poptávka z „pokrizových“ let byla během uplynulých dvou let do jisté míry nasycena, nové byty se příliš nestaví, stagnuje sekundární trh a investiční poptávka také příliš neroste. Potenciál pro další výrazný růst proto vidíme jako omezený a proto očekáváme, že banky společně se stavebními spořitelny klientům půjčí na bydlení zhruba 165 miliard korun, což je o zhruba 8 mld. korun méně než v předchozím roce. Nicméně v tomto kontextu je dobré uvést, že roky 2011 a 2012 byly z pohledu bank a objemu poskytnutých úvěrů nadmíru úspěšné a stále by se jednalo o nadprůměrný výsledek.

» Ing. Libor Ostatek

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Celkový objem poskytnutých hypoték	103,5	146,1	118,4	77,2	90,7	124,4	129,5
Podíl refinancování	1%	5%	7%	10%	15%	19%	27%
Celkový objem nově poskytnutých hypoték	102,5	138,8	110,1	69,5	77,1	100,8	94,5

	konzervativní scénář	optimistický scénář
Odhad objemu nově poskytnutých hypoték	80 mld. Kč	90 mld. Kč
Odhad objemu refinancovaných hypoték	30 mld. Kč	40 mld. Kč
Celkový odhad objemu poskytnutých hypoték	110 mld. Kč	130 mld. Kč
Odhad objemu úvěrů ze stavebního spoření	40 mld. Kč	50 mld. Kč

VÁŠ REALITNÍ SERVER



realityčechy.cz

realitymorava.cz

realityslovensko.sk



realityčechy

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

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