



**Pronajímáte
nebo prodáváte byt?
Informujte sousedy.**

více na straně 4-5

Rychlý přehled



**ÚNOR
2020**

ÚROKOVÉ SAZBY HYPOTÉK

70% LTV: ↘ -11 %

85% LTV: ↘ -6 %

90% LTV: ↘ -5 %

INDEX NÁVRATNOSTI

BYDLENÍ: 7,46 ROKU

VÝVOJ CEN BYTŮ

Byty 1+1: 8,15 %

Byty 2+1: 5,94 %

Byty 3+1: 2,56 %

zdroj: realitycechy.cz, golemfinance.cz

■ **5 nejčastějších otázek ke zdražení poplatku za vklad do katastru nemovitostí**

Zdvojnásobení poplatků na katastru bylo součástí vládního návrhu daňového balíčku. V prosinci ještě svítila naděje, že ke zvýšení poplatků na katastru nedojde, protože Senát zákon zamítl. Sněmovna následně Senát ještě v prosinci přehlasovala a zákon tak platí. *Více čtěte na str. 6*

■ **Homestaging se vyplatí i v zimních měsících**

Obchod s nemovitostmi se nezastaví v žádném ročním období. Pokud chystáte prodej nemovitosti v zimě, nezanedbejte homestaging. I prázdný dům může lákat nové majitele, nabídnout jim nové možnosti a zapůsobit atmosférou. A může být jiný a zajímavější než v létě. *Více čtěte na str. 9*

■ **Koupě nemovitosti v exekuci. Jak na to?**

Našli jste si nemovitost, která se vám líbí, ale vážně na ní exekuce. I když obecně právníci koupí nemovitosti v exekuci nedoporučují, můžete mít svůj vážný důvod, proč chcete koupit právě ji. Pokud se připravíte na zdlouhavé jednání, může se vaše transakce nakonec i vyplatit. Prvním a základním krokem před koupí nemovitosti je nejen prohlídka samotné nemovitosti, ale především náhled do katastru nemovitostí. Jen z listu vlastnictví zjistíte, zda na nemovitosti vážnou nějaké závazky, plomby, či dokonce exekuce. *Více čtěte na str. 11*

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

Jak to dopadne se zákonem o realitním zprostředkování?

Milé čtenářky, milí čtenáři, asi s napětím očekáváte, jak to nakonec dopadne se zákonem o realitním zprostředkování. Jeho vznik trval déle, než mnozí předpokládali a s jeho účinností to vypadá velmi podobně. Skoro by se dalo říct, že ne vše bylo řádně domyšleno. To ale nic nemění na tom, že s jeho uvedením do praxe můžeme letos počítat. Mnoho makléřů tedy začíná řešit, co vše se pro ně změní. Ti, kteří působí na realitním trhu delší dobu, si ovšem těžkou hlavu nedělají. Splňují podmínky tříleté praxe a změna živnosti na příslušném magistrátu se nejvíce jako velká překážka. Jedinou záležitostí, kterou bude muset realitní makléř nově splnit, je zákonné pojištění odpovědnosti za škody. Větší změna nastane pravděpodobně pro klienty



dojít k úpravě. Vždyť nový občanský zákoník tvrdí, že ústní dohoda je také dohoda. Věřím, že nakonec vše dopadne dobře a na trhu budou i nadále fungovat také rodinné realitní kanceláře s mnohaletou praxí jejíž majitelé se nového realitního zákona mnohdy obávají.

» Lucie Mazáčová

realitních kanceláří, kteří už budou muset mít s realitní kanceláří sepsanou smlouvu o zprostředkování prodeje či pronájmu nemovitosti. V tomto bodě lze současně předpokládat, že může

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



www.realitycechy.cz/magazin

realityčechy

REALITNÍ POSTŘEH

Libor Ostatek (Golem Finance)

S porízením nemovitosti je spojena celá řada vedlejších nákladů a zvýšení poplatku za vklad tuto náročnost bohužel ještě navýší. S digitalizací státní správy bych spíše očekával snížování podobných poplatků, a ne jejich zvyšování.

napsali o nás...

Ceny bytů jsou již o polovinu výše, než byly v roce 2008

FINANCE.CZ / 30. 12. 2019 (kráceno)
V září 2008 se dal v České republice pořídit byt kategorie 1+1 za průměrnou cenu 1 253 507 Kč. Stačilo 11 let a průměrná cena se zvýšila na 1 739 429 Kč (+38,77 %). Nutno podotknout, že jsme

mezi lety 2009-2014 prošli silnou ekonomikou recesí. Ta sice ceny bydlení snížila, ale následně došlo k opětovnému růstu cen. Výrazně zdražily také byty 3+1, které volí nejčastěji mladé rodiny," říká Michal Pich, majitel portálu RealityČechy.cz.



z obsahu

STRANA 4 - 5

Pronajímáte nebo prodáváte byt? Informujte sousedy.

STRANA 6

5 nejčastějších otázek k 100% zdražení poplatku za vklad do katastru nemovitostí

STRANA 8

České byty nyní více nakupují investoři ze západu. Zájem východu ochladl.

STRANA 9

Homestaging se vyplácí i v zimních měsících

STRANA 10

Jak udělat z chaty rodinný dům

STRANA 11

Koupě nemovitosti v exekuci. Jak na to?

STRANA 12

Kvalitní prodejní plán nemovitosti. Co by měl obsahovat?

STRANA 13

Vaše nebo sousedovo jablko?

STRANA 14

Bude rok 2020 ve stavebním spoření lepší než ten loňský?



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.

Pronajímáte nebo prodáváte byt? Informujte sousedy.

A nejen sousedy. Právo na informace podle občanského zákoníku mají také orgány SVJ a vedení družstva. Sousedé vám prodej nemovitosti mohou značně zkomplikovat. Mimo jiné také díky předkupnímu právu v případě, že prodáváte byt s příslušenstvím v osobním vlastnictví.

Sousedé mohou ovlivnit cenu vaší nemovitosti

Jsou lidé, kteří prostě škodí za každou cenu. Jestliže máte rodinný dům, možná soused bude bránit vašemu prodeji, protože by chtěl dům koupit sám. Nebo vás nemá rád. Nebo je prostě „taková povaha“. Ne všichni přejí druhým to nejlepší. Již mnoho prodejů nemovitosti bylo zmařeno špatným chováním sousedů. Stačí, když potenciální kupci uvidí na vedlejším dvoře desítky psů v ohradě, nebo třeba zmeř železa a vraky starých aut. Už se začnou rozmýšlet, v jakém prostředí budou žít. A váš dům přitom může být vyšperkovaný sebevíc. Sousedy si často nevybíráme, a proto je lepší je v případě prodeje slušně informovat o svém záměru a snažit se s nimi vyjít. Pokud projeví zájem o nemovitost, můžete jim ji nabídnout. Ale také nemusíte. V bytovém domě naopak může prodeji pomoci, pokud sousedé při oslovení kupcem nemovitost a její správu pochválí.

Povinnost předkupního práva

To však neplatí v případě prodeje bytu v bytovém domě, jehož součástí je například garáž nebo sklep. Od ledna 2018 platí, že pokud prodáváte byt s prostorem, který je tzv. „samostatně vymezenou jednotkou s více vlastníky“, musíte písemně nabídnout předemtný prostor ostatním spoluvlastníkům. Platí to zvláště pro garážové stání či sklep v novějších developerských projektech, kde jsou tyto prostory součástí podílu na společných částech domu či pozemku, a ne součástí nebo příslušenstvím bytu. Jak to je, lze zjistit v katastru nemovitostí. Funguje to tak, že pokud najdete kupce, musíte nejprve písemně nabídnout prostor všem ostatním majitelům bytů v domě a teprve po jejich odmítnutí lze prostor prodat. Jestliže o něj projeví zájem jeden z majitelů, musíte mu jej prodat. Potenciální kupce pak má na výběr: koupit byt bez tohoto prostoru – a zřejmě bude chtít slevu, nebo byt nekoupit vůbec.

Když prodáváte byt

Jestliže jste prodali byt v osobním vlastnictví, je pouze slušností, ne povinností, oznámit výboru SVJ, že jste byt prodal. Ostatní je na novém vlastníku. Ten musí oznámit SVJ, že se stal vlastníkem a kolik osob bude mít v bytě domácnost. Vlastník je však také povinen oznámit, že byt přenechal do užívání jiné osobě.

Pronájem bytu v osobním vlastnictví

Zde bývá častý kámen úrazu. Mnoho vlastníků si oprávněně stěžuje, že někteří spoluvlastníci pronajímají byty, aniž by oznamovali výboru SVJ nebo správci, kdo má byt pronajatý a kolik osob v domě bydlí. Pak se často stává, že poplatky za společné prostory, úklid a další služby platí vlastník za jednu osobu. Ovšem přitom v bytě bydlí více osob. Nebo se tam střídají v rámci různých krátkodobých pronájmů. Na což ostatní spoluvlastníci doplácí. Vlastník tak neplní svou zákonnou povinnost a může být postižen pokutou. Vlastník jednotky je totiž sice oprávněn pronajmout byt jakékoli osobě bez souhlasu orgánů SVJ. Ovšem je jeho povinností podle občanského zákoníku oznámit, kdo má byt v pronájmu a kolik osob tam bydlí.

Pronájem družstevního bytu

U družstevního bytu je situace jiná. Byt patří družstvu, vy jste pouze jeho uživatelem. Družstvo si tedy může stanovit podmínky, za jakých lze byt pronajmout. Občanský zákoník umožňuje nájemci dát třetí osobě do podnájmu část bytu, pokud nájemce v bytě sám trvale bydlí, i bez souhlasu pronajímatele. Zde se však jedná o tzv. podpronájem.

Pokud byste chtěli pronajmout celý byt, můžete tak učinit pouze s písemným souhlasem pronajímatele, tedy družstva. Současně si může družstvo určit podmínky pronájmu. Včetně případného poplatku, který bude družstevník z pronájmu družstvu hradit.

Promluvit si se sousedy o záměru prodat nemovitost může být praktické, abyste předešli případným komplikacím při prodeji. Informovat orgány SVJ či družstva o prodeji bytové jednotky (nebo převodu družstevního podílu) je slušností. V případě pronájmu pak povinností, kterou je třeba dodržet.

» Jindra Svitáková



Jestliže jste prodali byt v osobním vlastnictví, je pouze slušností, ne povinností, oznámit výboru SVJ, že jste byt prodal. Ostatní je na novém vlastníku. Foto redakce

5 nejčastějších otázek k 100% zdražení poplatku za vklad do katastru nemovitostí



Zvýšení poplatku se týká návrhů na vklad podaných počínaje 1. lednem 2020. Foto redakce

Zdvojnásobení poplatků na katastru bylo součástí vládního návrhu daňového balíčku. V prosinci ještě svítla naděje, že ke zvýšení poplatků na katastru nedojde, protože Senát zákon zamítl. Sněmovna následně Senát ještě v prosinci přehlasovala a zákon tak platí.

POPLATKY

Od 1. ledna 2020 tak došlo k zdvojnásobení poplatků za vklad na katastru nemovitostí z původního 1 000 Kč na dvojnásobek – 2 000 Kč. Co to bude znamenat pro zájemce o vlastní bydlení?

Čeho se zvýšení týká?

Zdvojnásobení poplatku ze současných 1 na 2 tis. Kč se týká vkladů na katastr nemovitostí. Běžný občan nově uhradí více za vklad vlastnického práva (vklad kupní, darovací, směnné smlouvy), za vklad věcného břemene, práva stavby či předkupního práva. Klient s hypotékou si také připlatí za vklad zástavního práva, zákazu zcizení či zřízení (pokud banka tyto instrumenty po klientovi nad rámec zástavního práva požaduje). V praxi jsou však naštěstí součástí jedné zástavní smlouvy, tedy jednoho návrhu na vklad a jednoho poplatku.

Vkladem se zapisuje také změna či zánik uvedení práv. V praxi to znamená, že občan uhradí vyšší poplatek např. za vklad dohody o zrušení věcného břemene nebo kvitance banky potvrzující zánik zástavního práva po splacení hypotéky. Pro úplnost, zákon zdvojnásobil také maximální výši poplatku za podání více návrhů na vklad současně na 20 000 Kč. Došlo také ke zdvojnásobení poplatku za přijetí úplného znění prohlášení o rozdělení domu na bytové

jednotky do sbírky listin a dohody spoluvlastníků o správě nemovité věci z 500 Kč na 1 000 Kč.

Odkdy dochází ke zvýšení poplatku?

Zvýšení poplatku se týká návrhů na vklad podaných počínaje 1. lednem 2020. Pokud měl klient kupní smlouvu uzavřenu již v roce 2019, záleží na tom, kdy byl návrh na vklad kupní smlouvy podán. Pokud to klient stihl do konce roku 2019, hradí poplatek 1 tis. Kč, i když katastr o vkladu do 1. ledna 2020 nerozhodl. Pokud návrh na vklad podává až v roce 2020, uhradí již 2 000 Kč.

O kolik zaplatím víc při pořízení hypotéky?

V souvislosti s vyřízením úvěru na bydlení musí klient nově počítat s 2 000 Kč navíc. 2 000 Kč klient zaplatí za „zavkladování“ zástavního práva k nemovitosti ve prospěch banky a další 2 000 Kč za vklad vlastnického práva ke kupované nemovitosti. Dříve by tato operace vyšla na 2 000 Kč, nyní je to 4 000 Kč. Refinancování bude také o 2 000 Kč dražší, protože musí navíc dojít k výmazu zástavního práva původní banky, který se rovněž provádí vkladem. Na 6 000 Kč se vyšplhají náklady na katastru při koupi zastavené nemovitosti, v tomto případě budou celkové náklady na vklad činit 6 000 Kč oproti původním 3 000 Kč. Zavkladovávat se bude kupní smlouva, zástavní smlouva

nové banky a výmaz zástavního práva vázajícího na kupovanou nemovitost. Zdražení se dotkne i stávajících klientů. Po splacení hypotéky má samozřejmě klient zájem o výmaz zástavního práva, k tomu mu banka vystaví potvrzení, k výmazu je však i v tomto případě nutný vklad na katastru a úhrada poplatku.

Proč došlo k nárůstu poplatku?

Vláda tuto změnu obhájí inflací a vyšší administrativní náročností při správě a ochraně nemovitostí. Naposledy se výše poplatku změnila v roce 2012 z 500 na 1 000 Kč. Na příští rok se počítá s tím, že příjmy z výběru tohoto poplatku vzrostou o 695 milionů korun.

Má zvýšení poplatku smysl?

S ohledem na stávající nedostupnost bydlení bychom očekávali, že stát bude přemýšlet, jak vlastní bydlení lidem usnadnit a náklady na jeho pořízení redukovat. Zvýšení poplatku za vklad od katastru je však pravým opakem. Jedná se o paušální poplatek, který může být významný u osob s nižšími příjmy, nízkou kupní cenou a úvěrem, a samozřejmě nevýznamný u osob s nadstandardními příjmy či obraty. „S pořízením nemovitosti je spojena celá řada vedlejších nákladů a zvýšení poplatku za vklad tuto náročnost bohužel ještě navýší. S digitalizací státní správy bych spíše očekával snížení podobných poplatků a ne jejich zvyšování“ říká Libor Ostatek, ředitel makléřské

» *Luboš Svachna*

Odpovědnost za vady nemovitosti není záruka

Při koupi nemovitosti máte podle zákona možnost pět let reklamovat skryté vady. Ovšem záruka za vady na nemovitosti je něco jiného. Pozor na záměnu těchto pojmů.

Záruka je kratší a někdy nemusí být poskytnuta

Pokud si necháte postavit či zrekonstruovat byt či dům, většinou práce provádí stavební firma na tzv. smlouvu o dílo. A právě to je důležitý fakt, z něhož se odvozuje záruka. Pokud vám tedy postaví dům na míru v rámci takové smlouvy, záruční doba je podle občanského zákona tři roky. Jestliže se jedná o rekonstrukce nebo stavební úpravy, musí firma poskytnout záruku na své práce v minimální délce 18 měsíců.

Jestliže si koupíte nový byt, developeri nemají povinnost poskytnout záruku. Ovšem protože se v minulosti vedly různé právní spory, většina jich záruku poskytuje v délce dva až tři roky.

Jiné to je, pokud kupujete nemovitost od předcházejícího vlastníka – fyzické osoby. Ta není povinna záruku poskytnout. Kupující si ji musí s prodávajícím ve smlouvě výslovně dohodnout. Pokud tak neučiní, nemůže pak vady, které se projeví, v záruční lhůtě reklamovat.

Záruka se vztahuje na více vad

Záruka vztahuje na mnohem širší okruh vad než pětiletá odpovědnost za skryté vady na nemovitosti. Vztahuje se také na vady, které během záruční doby teprve vzniknou. Prodávající totiž kupujícímu ručí v rámci záruky za to, že si nemovitost po určité době uchová vlastnosti, které měla při prodeji. A tak zároveň garantuje kupujícímu, že nemovitost bude po stanovenou dobu bez vad. Mohou to být i zdánlivě drobnosti, jejichž náprava však může i citelně zasáhnout do rozpočtu nového vlastníka. Patří sem třeba porucha bojleru, kotle na ústřední topení, i třeba obyčejný kapající kohoutek. A nový vlastník nemá povinnost prokazovat, kdy vada vznikla.

Záruka a odpovědnost se vzájemně nevylučuje

I když záruční dobu s prodávajícím ve smlouvě nedomluvíte, pětiletá lhůta odpovědnosti za skryté vady platí. Jen rozsah plnění je trochu jiný než v případě záruky. Proto je třeba, aby si kupující pečlivě prohlédl nemovitost, a také pečlivě prostudoval kupní smlouvu. Když se vám pár měsíců po nastěhování rozbije například klimatizace, je pravděpodobnost, že se na tuto poruchu nebude vztahovat pětiletá odpovědnost za skryté vady, ale její oprava může být předmětem smluvní záruky.

» *Jindra Svitáková*



VRK ACADEMY

DOPORUČUJEME



BLIŽŠÍ INFORMACE NA WWW.VRKACADEMY.CZ

STAŇTE SE REALITNÍM SPECIALISTOU
EXKLUZIVNÍ NABÍDKA ODBORNÝCH KURZŮ
A VYSOKOŠKOLSKÉHO STUDIA

České byty nyní více nakupují investoři ze západu. Zájem východu ochladl.

Národnostní složení zahraničních zájemců o české rezidenční nemovitosti prošlo v posledním období výraznou proměnou. Podle analýzy realitní a developerské skupiny Lekvi Group došlo k poklesu zájmu kupců z Ruska a dalších ruskojazyčných zemí. Oproti tomu se objevil mírný nárůst investorů ze západní Evropy, Izraele nebo USA. Tento trend ovlivnil především politický a socioekonomický vývoj v daných zemích a stabilita a dobrá bezpečnostní situace v České republice. Do vývoje na českém realitním trhu navíc postupně zasáhly i další faktory: zvýšená poptávka tuzemských investorů po vlastním bydlení nebo pořízení investičního bytu a s tím související růst cen nových bytů. Konečným důsledkem je, že celkový podíl zahraničních zájemců na českém rezidenčním trhu klesá. Aktuálně si pořizují méně než 20 % nových bytů podle typu projektu a lokality.

Počet zahraničních kupců na českém rezidenčním trhu klesá

Česká republika je považována za ostrůvek ekonomické stability a bezpečí v srdci Evropy. Podle dat Českého statistického úřadu zde v současné době žije více než 580 000 cizinců v různých kategoriích pobytového oprávnění: to je 5% podíl z celkového počtu obyvatelstva. I přes nízkou nabídku nových bytů v developerských projektech, růst jejich cen a snižování obytné plochy, tedy faktory, k nimž výraznou měrou přispívá komplikované a zdoluhavé stavební řízení, se tak o tuzemské projektové portfolio nadále zajímají i kupci ze zahraničí. Jak ale vyplývá z oficiálních statistik, jejich počet v posledních letech poklesl a uvolněné místo na českém realitním trhu obsadili tuzemští investoři. Dobrým příkladem je analýza Institutu plánování a rozvoje hlavního města Prahy, která udává, že mezi lety 2016 až 2018 bylo cizinci realizováno pouze 10 % prodejů na pražském trhu s byty. V nových – a především nadstandardních – developerských projektech je však toto procento v průměru vyšší. V některých z nich si lidé ze zahraničí nakupují i přes 30 % nabízených bytů.

„Investoři ze zahraničí využívají místní rezidenční nemovitosti ke stálému bydlení, příležitostnému přenocování nebo k budoucímu pronájmu. Tedy výhodné a bezpečné investici se zajímavým reálným výnosem až 5 % ročně. Typ nemovitosti si vybírají, stejně jako Češi, podle účelu, ke kterému má daná jednotka sloužit. Pro komfortní bydlení si pořizují větší bytové jednotky v novostavbách nebo luxusnějších projektech, např. historických činžovních domech v centru metropole, pro investici pak malometrážní byty v dispozici 1+kk nebo 2+kk. Ty jsou poplávány i díky fenoménu krátkodobých pronájmů typu Airbnb, které nabízejí, především v centru metropole, větší zisk, než dokáže zajistit příjem z dlouhodobého pronájmu. Otázkou zůstává, jak by mohla jejich priority změnit větší regulace trhu, zvýšení daní nebo pokračující blokáda rychlejší výstavby způsobená neuvěřitelně komplikovaným stavebním řízením,“ komentuje současnou situaci Firaz Muinov, výkonný ředitel Lekvi Group.

Národnostní struktura zahraničních investorů se mění

Také národnostní složení zahraničních investorů prochází v posledních letech proměnou. Tu nastartovaly nejen změny socioekonomické a politické situace v různých částech světa, ale také narůstající podíl tuzemských kupců na českém realitním trhu daný vyšší kupní silou a dostupnými hypotečními úvěry.

„Vyšší zájem cizinců o nemovitosti v zahraničí vyvolává jak ekonomická stabilita dané země, tak, paradoxně, i ekonomická a politická nejistota. Ještě v roce 2017 jsme pozorovali velký zájem ze strany občanů Ruska, Ukrajiny nebo Azerbajdžanu, u kterého již dnes vnímáme citelné ochlazení. Náš region se ale v této době dostal do hledáčku investorů z Izraele, kteří ve své zemi naráží na nedostatek volných stavebních pozemků, resp. často předražené investiční nemovitosti. Setrvalý zájem o český rezidenční trh projevují nejen Slováci, ale i občané zemí západní Evropy. Například pro Brity je totiž stále velkou neznámou budoucí dopad brexitu na realitní trh, a proto hledají zajímavé nemovitosti v pro ně jistějších, bezpečnějších a kulturně blízkých oblastech,“ uvádí Firaz Muinov. » Lucie Mazáčová

Homestaging se vyplatí i v zimních měsících



Myslet si, že pozemek zapadá sněhem, a tak nebude vidět halda odpadků v rohu zahrady, je krátkozraké. Před prohlídkami vyřídíte zahradní i domácí odpad. Foto redakce

Obchod s nemovitostmi se nezastaví v žádném ročním období. Pokud chystáte prodej nemovitosti v zimě, nezanedbejte homestaging. I prázdný dům může lákat nové majitele, nabídnout jim nové možnosti a zapůsobit atmosférou. A může být jiný a zajímavější než v létě.

REALITY

Zimní období někdy oplývá ladovskou atmosférou se sněhem a mrazivým třpytem na stromech v zahradě. Častěji však přináší bláto, plískanice, zamračenou oblohu a brzké stmívání. A právě tehdy může vaše nabízená nemovitost vypadat podstatně hůř, než jaká je ve skutečnosti. Zabránit tomu můžete, když se na prohlídky pečlivě připravíte.

Nezanedbejte úklid

Myslet si, že pozemek zapadá sněhem, a tak nebude vidět halda odpadků v rohu zahrady, je krátkozraké. Před prohlídkami vyřídíte zahradní i domácí odpad. Vše nepotřebné nechte odvézt do sběrného dvora nebo použijte příslušné kontejnery. To se týká nejen zahrady, ale i domu. Jestliže v domě nebydlíte, odstraňte staré spotřebiče, nábytek, prošlapané koberce, zaprášené záclony.

Na zahradě urovnejte dřevo na vhodné místo do tvaru a zakryjte vrch. Drobné úlomky dřeva a větve rozřežte nebo rozlámejte a srovnejte do starých bedniček či přepravek. Listí a veškerý další odpad patří na kompost nebo do kontejneru na bioodpad.

Celá zahrada by měla působit klidným zimním dojmem. Atmosféru dodáte ozdobami pro příslušné zimní období. Od začátku prosince do konce ledna můžete použít vánoční výzdobu. Ozdobte oblíbený strom. Nainstalujte veselé krmítko pro ptáky. A ke dveřím připravte lopatu na odklízení sněhu. Pro únor změňte výzdobu na valentinskou a na začátku března můžete instalovat jarní a velikonocní motivy.

Uvnitř domu

Ideální je mít celý dům vyklizený a čistě vybělený. Nejhorší jsou zaprášené zdi s obrysy bývalého nábytku a obrazů. Investice do bílého nátěru se tedy určitě vyplatí. Jestliže v domě bylo pár kousků zajímavého nábytku a schováli jste si je, přišel čas na jejich využití. Vyčistěte je, vyleštěte a instalujte do vhodného prostoru.

Pokud očekáváte v jednom dni více zájemců, zatopte. Třeba i v krbu nebo kuchyňských kamnech. Teplo a oheň působí na každého příjemně.

Ukažte možnosti svého domu

Homestaging neznamená vyzdobit celý dům. Stačí jeden pokoj, který ukáže možnosti prostoru. Vyberte ten, který je nejbližší vstupním dveřím. Nebo centrální místnost – halu, kuchyni, obývací pokoj. V hale nebo obývacím pokoji ozdobte vánoční stromček. Nezapomeňte zabalit pár krabic a rozsvítit vánoční svíčky. K tomu jedno křeslo (v případě, že není pěkné, použijte přehoz nebo deku) a zákaznicka vánočně naladíte. Až přejdou Vánoce, nechte křeslo jako základ. Místo stromku přidejte malý stolek s knihou či nějakou hrou, a stojací lampu.

V kuchyni můžete naaranžovat pečící plech s perníčky, pár kuchařských knih či časopisů, pěknou zástěru přehodit přes židli a na stůl postavit adventní svícen.

Prostříte jídelní stůl. A buďte připraveni změnit aranžmá s příchodem nového zákaznicka. Stačí mít po ruce pár drobností. Jestliže o zákazníkovi víte, že hledá bydlení pro rodinu, prostříte pro čtyři. Přidejte dětský přibor nebo sklenici s pohádkovým motivem. Hledá-li mladý pár první bydlení, změňte stůl na valentinskou romantiku se sektem a jahodami.

Budou-li s prohlídkou spokojeni, nabídněte jim z prostřeného stolu malé občerstvení. Možná právě díky tomu, že věnujete čas úklidu a výzdobě, najde vaše nemovitost nového vlastníka a vy za ní získáte dobrou cenu. » Jindra Svitáková

Jak udělat z chaty rodinný dům



Rozhodli jste se odstěhovat na chatu a hodláte tam trvale bydlet? Nebo jste si vyhlédli chatu, kde by se vaší rodině líbilo? Bydlet lze kdekoli. Avšak už jen daň z nemovitosti je u rekreačních objektů více než třikrát vyšší než u rodinných domů. Natož kdybyste se rozhodli rozšířit obytnou plochu. V tom případě bude třeba uvažovat o rekolaudaci rekreačního objektu na objekt určený k trvalému bydlení. Jak na to?

Definice pojmů

Rodinný dům je stavba, která svým stavebně-technickým uspořádáním odpovídá požadavkům na rodinné bydlení. K bydlení musí být vyčleněna více než polovina podlahové plochy místnosti (a ve stavebním zákoně je definována také jejich minimální velikost, stejně jako výška stropů atd.). Rodinný dům pak může mít maximálně tři samostatné byty, nejvýše dvě nadzemní a jedno podzemní podlaží a podkroví.

Rekreační chatka je stavba určená k individuální rekreaci. Má omezený obestavěný prostor – pouze do 360 m³ na zastavěné ploše do 80 m². Může být podsklepená a mít nejvýše jedno nadzemní podlaží a podkroví.

Existuje ještě pojem zahrádkářská chatka. Ta může mít obestavěný prostor maximálně 110 m³ a zastavěnou plochu maximálně 25 m². Může být podsklepená a mít nejvýše jedno nadzemní podlaží a podkroví. Zahrádkářská chatka ale není určena k přebývání, ale pouze pro krátkodobou rekreaci a skladování zahrádkářských potřeb.

Dalším rozdílem je, že rodinný dům má číslo popisné i evidenční, kdežto rekreační chatka má pouze číslo evidenční.

Rekolaudace a její podmínky

Na chatě můžete bydlet i bez dalších úředních povolení. Dokonce je možné zřídit si tam trvalé bydliště. Ovšem pokud byste chtěli chatu například zvětšit nad zákonem stanovenou velikost, bude vás rekolaudace zcela jistě čekat. A mimo jiné, pokud je to možné, proč platit daň z nemovitosti třikrát větší, než soused?

Jestliže nechcete na chatě nic měnit, rekonstruovat, přestavovat, bude rekolaudace poměrně jednoduchá. Nicméně nejprve musíte zajít na příslušný stavební odbor místního úřadu, kde zjistíte, zda je rekolaudace v souladu s územním plánem.

Pokud tomu tak je, podáte na stavební úřad jako vlastník oznámení o změně v užívání stavby dle § 127 stavebního zákona. Oznámení musí obsahovat

popis a odůvodnění zamýšlené změny, její rozsah a důsledky. Přiložit je třeba doklad o vlastnickém právu ke stavbě, případně dokumentaci s vyznačením stávajícího a nového způsobu užívání jednotlivých místností a prostorů, pokud k takovým změnám dochází. Stavební úřad si může vyžádat i další případné doklady. Pokud je oznámení úplné, rozhodnutí se změnou v užívání nemovitosti by mělo být zasláno do 30 dnů. Pokud se do té doby stavební úřad nevyjádří, tzn. nezašle souhlas, ale ani připomínky či nesouhlas, znamená to, že se změnou souhlasí.

Jestliže chcete zároveň přestavovat

Pak se na vás vztahuje § 126 stavebního zákona. Již při žádosti o územně plánovací informaci byste měli předložit podklady, na nichž bude znázorněná, jak chcete stavbu upravit. A zde by mohlo být úskalí. Pokud se váš záměr rozchází s územním plánem obce, bude třeba nejprve požádat o možnost změny územního plánu, což musí (ale také nemusí) schválit zastupitelstvo. Změna územního plánu je běh na dlouhou trať, počítejte, že může trvat i déle než jeden rok. Protože i když zastupitelstvo změnu schválí, musí se změna zpracovat autorizovaným architektem a následují další úřední akty.

Nicméně pokud je vaše plánovaná změna v užívání nemovitosti v souladu s územním plánem obce, máte cestu volnou. V ohlášení nebo v žádosti o stavební povolení se zároveň uvede navrhovaná změna v užívání. A poté, co bude přestavba dokončena, uvede se nový účel užívání v žádosti o kolaudační souhlas.

V Česku máme ještě jeden druh nemovitosti – rekreační chalupy. Na venkově zůstávaly především v 60.–80. letech min. st. prázdné domy po zemřelých či vystěhovaných občanech, často ve vlastnictví obce. Pokud neměl nikdo zájem bydlet v nich natrvalo, obec provedla rekolaudaci na rekreační objekt a prodala jej. V těchto případech chalupa sice může mít větší zastavěnou plochu, než je definována zákonem pro rekreační chatu, nicméně pro účely bydlení je to stále rekreační objekt a pro případnou rekolaudaci tak na něj bude pohledeno.

» Jindra Svitáková

Koupě nemovitosti v exekuci. Jak na to?

Našli jste si nemovitost, která se vám líbí, ale vázne na ní exekuce. I když obecně právníci koupí nemovitosti v exekuci nedoporučují, můžete mít svůj vážný důvod, proč chcete koupit právě ji. Pokud se připravíte na zdlouhavé jednání, může se vaše transakce nakonec i vyplatit.

REALITY

Prvním a základním krokem před koupí nemovitosti je nejen prohlídka samotné nemovitosti, ale především náhled do katastru nemovitostí. Jen z listu vlastnictví zjistíte, zda na nemovitosti vážnou nějaké závazky, plomby, či dokonce exekuce. Přitom o ní v danou chvíli nemusí vědět ani majitel, který nemovitost nabízí.

O exekuci se majitel dozví jako poslední

Někdy člověku dluhy přerostou přes hlavu dřív, než se naděje. Česko v posledních letech trápí dluhová past a v exekuci se ocitlo již více než 800 000 obyvatel. Více než 160 tisíc lidí má deset a více exekucí. Mohou to být malé částky, které rychle narůstají díky úrokům a poplatkům exekučního řízení.

Zpočátku to mohou být „pouze“ obstavené účty. Ovšem pokud prostředky nestačí, mohou exekutoři přistoupit k exekuci majetku, a posléze také nemovitosti. Exekutor samozřejmě dlužníka neinformuje předem. Ten je až poslední, který informaci dostane. S takovou nemovitostí nesmí majitel bez vědomí

exekutora nijak nakládat. A tak i když ji například plánoval prodat, aby uspokojil své věřitele, v tomto okamžiku je třeba souhlasu exekutora.

Zjistěte si všechny dluhy

Jestliže jste se rozhodli přesto o nemovitost usilovat, nejprve si zjistěte veškeré dluhy, které majitel nemovitosti má. Můžete nahlédnout do centrální evidence exekucí, kterou vede Exekutorská komora ČR (madluhy.cz nebo exekuceinfo.cz). Informace jsou zproplatněné. Tam však zjistíte pouze již zahájené exekuce.

K tomu, abyste zjistili celkovou zadluženost majitele nemovitosti, je třeba jeho spolupráce. Především si od něj nechte doložit potvrzení o bezdlužnosti vůči finančnímu úřadu, správě sociálního zabezpečení a zdravotní pojišťovně. Požádejte ho také o výpis z registru dlužníků (bankovní i nebankovní registr).

Když budete mít všechno pohromadě, zhodnoťte, zda se koupě nemovitosti i takto vyplatí. Někdy mohou být dluhy větší, než jste ochotni a schopni za nemovitost zaplatit. Pokud jsou dluhy nižší, než je odhadovaná cena nemovitosti, můžete licitovat. Takové riziko vás může zvýhodnit nižší kupní cenou.

Spojte se s exekutorem

I nemovitost v exekuci je možné prodat. Ovšem musí k tomu udělit souhlas nejen majitel nemovitosti, ale také exekutor, a případně další věřitelé.

Proto zároveň, když budete jednat s majitelem nemovitosti, se spojte s exekutorem, případně ostatními věřiteli. Vyžádejte si k tomu od majitele nemovitosti plnou moc. Ti vám sdělí aktuální výši dluhů, která mohla narůst o úroky. Také se dozvíte, zda je převod nemovitosti možný okamžitě, a dluhy se vyplácejí následně, nebo je třeba dluhy vyplatit předem. Na tom bude záviset ujednání v kupní smlouvě o způsobu úhrady kupní ceny.

Dohodněte si také lhůtu, ve které exekutor po splacení dluhu doručí na katastrální úřad návrhy na výmaz všech příslušných zápisů z listu vlastnictví.

Dalším krokem je znalecký posudek. Při prodeji nemovitosti v exekuci je třeba jej mít. A kupní cena by měla být minimálně ve výši posudku. Pokud budou exekutoři souhlasit, stačí pak už jen za stanovených podmínek podepsat kupní smlouvu.

Exekuce se může vyplatit dlužníkovi i kupujícímu. Dlužník má šanci prodat nemovitost za vyšší cenu, a tak uhradit své závazky. Potenciální kupující může získat nemovitost za nižší cenu, než je tržní. Ovšem musí na koupi nemovitosti počítat s podstatně delší dobou a větší byrokratickou zátěží než při běžné transakci.

» Jindra Svitáková



Někdy člověku dluhy přerostou přes hlavu dřív, než se naděje. Česko v posledních letech trápí dluhová past a v exekuci se ocitlo již více než 800 000 obyvatel. Více než 160 tisíc lidí má deset a více exekucí. Foto redakce

Kvalitní prodejní plán nemovitosti. Co by měl obsahovat?

REALITNÍ KANCELÁŘE

Prodejní plán stanovuje jasný postup a systém při nabízení nemovitosti. Pro úspěšný prodej bývá velmi důležitý. Trvejte na jeho zpracování realitní kanceláří dříve, než ji definitivně pověříte prodejem. Nejlepší je, pokud je prodejní plán přílohou zprostředkovatelské smlouvy.

Ovlivní úspěšnost prodeje

Pokud makléři nemají zpracovaný jasný prodejní plán, často jsou marketingové a prodejní aktivity realizovány nahodile a nesystémově. V současné konkurenci a kvalitě nabídek nestačí sestavit text inzerátu a vložit několik fotografií. Je třeba počítat s dobrou přípravou a rozličnými způsoby nabízení nemovitosti, které se navzájem propojí, aby vytvořily co nejlépejší možnosti získat kupujícího.

Plán by měl stanovit, jak makléř bude oslovovat lidi prostřednictvím inzerce, ale také v sousedství nemovitosti, např. plachtou, oslovovacími dopisy, letáky a pozvánkami na den otevřených dveří. Nebo formou rozeslání nabídky klientům, kteří podobnou nemovitost poptávají. Jednotlivé aktivity je třeba také průběžně vyhodnocovat. V případě, že nejsou dostatečně účinné, je upravit, aby účinné byly. Pokud se to neděje, prodej nemovitosti se může prodloužit. A nakonec nemusí být nemovitost prodána za cenu, jíž by se dosáhlo s kvalitním prodejním plánem.

První bod prodejního plánu

Kvalitní plán definuje nejprve předprodejní přípravu. A to především činnosti, které je třeba udělat předtím, než bude nemovitost nabídnuta k prodeji. Určitě zde musí být úklid, eventuálně odstranění drobných nedostatků (opravy, výmalba), příprava pro vytvoření kvalitní fotodokumentace, event. příprava videoprezentace, a zcela jistě půdorysný plánek. Může následovat i homestaging. A to jak v případech, že je nemovitost prázdná, tak zvláště v případech, kdy v nemovitosti bydlíte.

Inzerce na realitních serverech, sociálních sítích a časopisech

Základ kvalitního plánu je inzerce na nejnavštěvovanějších realitních serverech. Jestliže makléř navrhuje inzerce na neplacených portálech, odmítněte to. S největší pravděpodobností tam narazíte pouze na spekulanta, který se bude snažit vaši nemovitost přeprdat. Pro úspěšný prodej lze také využít kampaň se zacílením na určitou věkovou či zájmovou skupinu v dané lokalitě. Prodejní plán často zahrnuje také placenou inzerce na sociálních sítích, zejména na Facebooku, Youtube či Instagramu. Někteří makléři umísťují nemovitost i na LinkedIn. Samostatnou kategorií je pak inzerce v profesionálních realitních časopisech. Zde je ovšem nutno vybrat takový, který obsahuje kvalitní prezentaci nemovitosti. Inzerovat reality tam, kde se téměř žádné nabídky realitních kanceláří nenabízí bývá spíše ke škodě. Stejně tak je dobré porovnat kvalitu tisku, použitého papíru a celkového grafického zpracování.

Databáze kontaktů realitní kanceláře

Realitní kancelář může nalézt kupce pro vaši nemovitost ve své databázi. Velké realitní kanceláře mají systémy, které jsou schopny porovnat nabídky a poptávky po nemovitostech. A systém tak automaticky spáruje poptávky po nemovitosti takového typu, kterou nabízíte. Menší kanceláře mohou zase oslovit své vybrané klienty mailem.

Aktivity v místě prodeje

Reklamní plachta na domě může oslovit sousedy, kolemjdoucí a lidi, kteří nevyužívají internet. Podle statistik realitních kanceláří se až 20 % nemovitostí prodá tímhle způsobem. Také kvalitně zpracovaný leták může být dobrým prodejním kanálem. Je třeba ho distribuovat do schránek okolních domů a bytů, umístit jej na nástěnky vchodů bytových domů, v blízkých prodejnách. Další možností je den otevřených dveří. I ten může být rozhodující pro prodej vaší nemovitosti.

Dobře nastavený marketingový plán vyžaduje zkušenost a znalost lokálního realitního trhu. Nestojí málo, ale jde o dobrou investici. Nemovitost s velkou pravděpodobností najde kupce mnohem dříve a za vyšší cenu, než když ji budete prodávat bez takového plánu.

» Jindra Svitáková



Základ kvalitního plánu je inzerce na nejnavštěvovanějších realitních serverech. Foto redakce

PRÁVO

Vaše nebo sousedovo jablko?

Sběr plodů, padání listů, stínění stromů ze sousedovy zahrady. Možná máte strach, že sousedův vzrostlý smrk spadne při silném větru na vaši střechu. Stálé sousedské spory se netočí jen kolem hranic pozemků, ale kolem toho, co váš pozemek z toho sousedova může ohrozit. Na svém pozemku si majitel rozhodně nesmí dělat, co se mu zlíbí.

Strom v blízkosti hranic pozemků

Porosty na hranicích pozemků nebo v jejich těsné blízkosti mohou zasítnit sousední pozemek či ohrozit majetek souseda – například pádem. Občanský zákoník proto upravuje problematiku výsadby či odstranění stromů, odstranění přesahujících větví a kořenů a odstranění přesahujících částí jiných rostlin.

Vlastník pozemku může požadovat, aby se soused zdržel sázení stromů v těsné blízkosti společné hranice pozemků a aby tam zasazené již vzrostlé stromy odstranil. Ke všem požadavkům ale musí existovat rozumný důvod. Za ten se dá považovat například, že stromy berou vláhu sousednímu pozemku, nadměrně ho stíní nebo by mohly narušit základy sousedova domu či jinak ohrozit jeho majetek.

Proto vzdálenost od společné hranice pozemků musí být 3 metry pro stromy dorůstající obvykle výšky přesahující 3 metry a pro ostatní stromy 1,5 metru. Blíže k hranici pozemku se nové stromy sázet nesmí.

Jestliže vám působí škodu nebo jiné obtíže přesahující větve či kořeny stromů a keřů souseda, musí je na vaši žádost soused odstranit. Pokud to neprovede, můžete je odstranit sami, a to šetrným způsobem a ve vhodné roční době. Ovšem pozor, neplatí to vždy. Sousedův porost musí skutečně vadit. Například stínit okna, brát živiny pěstovaným rostlinám, zanášet spadaným listím bazén apod. Nestačí, že v libovolné části pozemku přesahuje na ten váš. Jedinou výjimkou je, pokud je na vedlejším pozemku sad nebo les, nebo pokud se jedná o zvlášť chráněný strom (dřeviny mohou být chráněny jako památné stromy nebo zvlášť chráněné druhy rostlin a ty lze pokácet pouze tehdy, pokud žadatel získal výjimku ze zákazu od orgánu ochrany přírody).

Plody, které visí, plody, které spadnou

Podle zákona patří ovoce majiteli stromu či keře. Proto je soused nesmí otrhat ani z větví, které se nacházejí nad jeho pozemkem. Naopak, musí umožnit sousedovi, aby ovoce sklídl. Pokud ale ovoce spadne na zem, patří tomu, jehož je pozemek, na který spadlo.

Z tohoto důvodu je také v zákoně, že soused sousedovi musí umožnit vstup na pozemek, aby mohl ovoce nasbírat či udržet stromy a keře v dobré kondici. Pokud by přístup neumožnil, mohl by soused žádat náhradu škody.

Soused například majiteli stromu odepře včasný vstup na pozemek a bude čekat, dokud jablka ze stromu nespadnou, aby je on mohl legálně posbírat. Jestliže vstup odepře, aniž by měl vážný důvod, bude muset sousedovi nahradit například zisk za jablka, která mohl prodat na trhu.

Voda a sníh

Předmětem sporu nebývají jen rostliny a stromy, ale také malé vodní toky. Sousedovi se nemusí líbit, že z výše položeného pozemku stéká na ten jeho voda a z trávníku má bahnitou loučku. Pokud se jedná o pramen, je to přirozený způsob a soused nemá právo chtít po vlastníkovi pozemku nějakou úpravu. Pokud by se však jednalo například o vodu z okapu či sněh ze střechy, může požadovat, aby soused upravil stavbu tak, aby z ní nestékala voda, nepadal sníh nebo led na jeho pozemek.

Sousedské vztahy bývají často složité. Ovšem stromy, padající jablka, tekoucí voda bývají často pouhou záminkou ke zbytečným sporům. Základním pravidlem sousedských – a všeobecně lidských vztahů musí být vždy dobrá vůle obou stran a společný kompromis.

» Jindra Svitáková

HYPOTÉKY, BANKY, STAVEBNÍ SPOŘENÍ



Bude rok 2020 ve stavebním spoření lepší než ten loňský?

Stavební spořitelny v posledním měsíci loňského roku uzavřely 4257 úvěrů (y/y -3,2 %) v celkovém objemu 4,677 miliard korun. Oproti stejnému období předchozího roku objem sjednaných úvěrů vzrostl o 1,2 %. Bylo to poprvé v roce 2019, kdy se udělalo úvěrů meziročně více.

Stavební spoření v roce 2019

Mírný prosincový nárůst už celkové výsledky roku 2019 nezachrání. Spořitelny zůstaly daleko za výsledky z let 2017 a 2018, kdy objem sjednaných úvěrů činil 72 (2018) resp. 60 mld. Kč (2017). Celkový objem za uplynulý rok byl 50,9 mld. Kč.

Největší díl z celkového 50 miliardového koláče si ukrojila Českomoravská stavební spořitelna – 20 mld. Kč (tržní podíl 40 %), následovaná Modrou pyramidou 10 mld. Kč (t.p. 20 %), na třetí příčce se shodně umístily Buřinka (SSČS) a Raiffeisen stavební spořitelna s objemem 9,3 mld. Kč a 18% tržním podílem. Nejmenší – 4procentní – tržní podíl získala Wuestenrot stavební spořitelna s objemem 1,9 mld. Kč.

Stavební spoření v roce 2020

Prosincové výsledky jsou ale určitým povzbuzením do následujících měsíců. V letošním roce i v důsledku nízké srovnávací základy očekáváme spíše růst produkce stavebních spořitel, a to jak v oblasti úvěrů, tak především stavebního spoření.

„Lidem chybí příležitost pro zhodnocení volných prostředků a smlouvy o stavebním spoření jsou v ČR jedním z nejméně využívaných nástrojů pro zhodnocení volných peněz. Za celý rok 2019 spořitelny uzavřely 545 tisíc smluv, což je o 14 procent více než rok předtím,“ říká Libor Ostatek, ředitel společnosti Golem Finance, která se specializuje na poradenství v oblasti financování bydlení.

V roce 2020 očekáváme objem úvěrů opět nad 50 miliardami korun a počet nových spořicí smluv přes 550 000 ks.

Stavební spořitelny aktivně vstoupily do nového roku

Stavební spořitelny se do toho opřely hned na začátku roku, což nebývalo zvykem a nabízejí bonusy či bezpoplatkové sjednání spořicí smlouvy (RSTS, Modrá pyramida) nebo úvěru (WSS, RSTS, ČMSS). U ČMSS mají klienti navíc možnost získat prémii ke spořicí smlouvě až 4500 Kč, podmínkou je sjednání dalších produktů z nabídky ČSOB, pod kterou ČMSS náleží. » Luboš Sváčina



V letošním roce i v důsledku nízké srovnávací základy očekáváme spíše růst produkce stavebních spořitel, a to jak v oblasti úvěrů, tak především stavebního spoření. Foto redakce



HYPOTÉKY

Hypoteční sazby začaly v prosinci růst. A jak to bude dál?

Průměrná nabídková sazba hypotečních úvěrů začala v prosinci podle očekávání růst. Titulní index GOFI 70 mapující napříč trhem průměrnou nabídkovou sazbu úvěrů pokrývajících 70 % hodnoty nemovitosti (LTV) vzrostl z listopadových 2,42 % na 2,45 % a podobný posun v řádu setin procentního bodu jsme zaznamenali i v dalších kategoriích LTV. Největší nárůst vykazuje GOFI 90, který z listopadových 3,05 % vystoupal na 3,10 %.

Příčinou nárůstu indexů je zdražení hypotečních úvěrů v Hypoteční bance, České spořitelně a předvánoční růst úrokových sazeb ve Wuestenrot hypoteční bance.

Jak se budou sazby vyvíjet dál?

Vzhledem k neustálému růstu ceny peněz na mezibankovním lze očekávat snahu bank tento růst promítnout v sazbách hypoték. Otázka je, do jaké míry to trh (popávka, konkurence) umožní.

„Domníváme se, že vzhledem k prosincovému zvýšení sazeb Hypoteční banky a České spořitelny, porostou sazby i v dalších bankách, takže úrokové indexy nabídkových sazeb a následně i realizačních sazeb budou v prvních měsících letošního roku spíše růst. Během jara však může dojít k přehodnocení. Záleží, jak se bude vyvíjet cena peněz a jak se bude dařit bankám plnit obchodní cíle,“ říká Libor Ostatek, ředitel společnosti Golem Finance, která se specializuje na poradenství v oblasti financování bydlení.

V prvním týdnu letošního roku sice žádná banka neoznámila zvyšování nebo snižování sazeb, přesto k jedné zásadní změně došlo. V Monetě Money Bank na konci roku skončila delší dobu trvající akce, v rámci které banka nabízela klientům 0,3% a po prodloužení 0,25procentní slevu na úrokové sazbě. Po skončení této akce tedy sazby MMB vzrostly. V platnosti zůstává jen sleva 0,1 p.b. za rychlé čerpání. » Luboš Sváčina

HYPOTÉKY

Sazby hypoték dosedly na dno. Nastal ideální čas na vyřízení úvěru na bydlení?

V prosinci bylo podle dnes zveřejněných dat serveru hypindex.cz poskytnuto 7 074 hypotečních úvěrů, což znamená meziroční nárůst o 7,8 %. Celkový objem sjednaných hypotečních úvěrů meziročně vzrostl o 20,5 % na 17,996 mld. Kč, což je druhý nejlepší výsledek za poslední 4 roky.

„Po dlouhé době vidíme meziroční nárůst jak počtu, tak objemu sjednaných hypoték, přičemž průměrná výše hypotéky dosáhla nového rekordu 2,544 milionu Kč. To je 269 000 Kč více než rok před tím. Důvod tohoto posunu je zřejmý – jsou to především rostoucí ceny nemovitostí,“ říká Libor Ostatek, ředitel makléřské společnosti Golem Finance, která se specializuje na poradenství v oblasti financování bydlení.

V součtu za celý rok pak banky podle dat serveru hypindex.cz poskytl 77 413 hypoték, což je o více než 20 % méně než loni. Objem sjednaných hypoték klesl díky vyšší průměrné půjčované částce o 16,9 % na 181,6 miliard korun. Nutno ještě podotknout a doplnit, že ne všechny banky své výsledky Hypoindexu reportují.

Skutečný objem sjednaných hypoték je o něco větší

Mezi nereportující banky patří mBank, Fio banka, Oberbank a Creditas, která začala poskytovat hypotéky v letošním září. Celkově tyto banky podle našeho expertního odhadu sjednaly

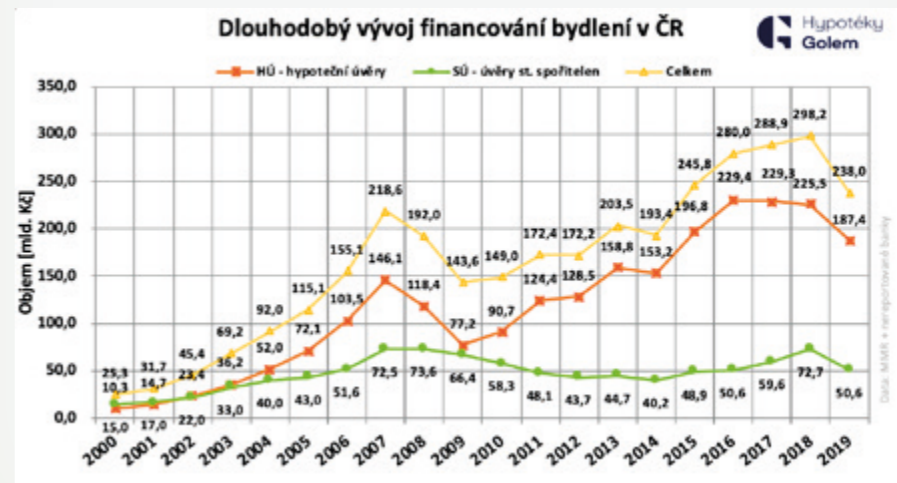
hypotéky za dalších 6 miliardy Kč. Celková suma loni sjednaných hypoték tedy činí 187,4 mld. Kč. Dlouhodobý vývoj skutečně sjednaných hypoték včetně nereportujících bank ilustruje následující graf, kde je obsažen také dlouhodobý vývoj úvěrové produkce stavebních spořitel.

„Loňský výsledek na úrovni 181,6 mld. Kč (resp. 187,4 miliard, když započítáme i nereportující banky) vnímáme jako návrat na křivku dlouhodobé udržitelnosti. Rok 2019 byl po delší době bez zásadnějšího zásahu zvenčí (regulace, změna legislativy). V letošním roce očekáváme objem sjednaných hypoték v rozmezí od 170–190 mld. Kč, říká Libor Ostatek.

Sazby dosedly na dno

Průměrná úroková sazba sjednaných hypoték klesla dle dat hypoindexu meziměsíčně o 1 setinu procentního bodu na 2,34 %. Náš index GOFI, který mapuje nabídkové sazby hypoték, již v posledních dvou měsících v důsledku zvýšení sazeb Hypoteční banky, WHB, UniCredit Bank, Monety a Komerční banky roste. Nárůst nabídkových sazeb se bohužel začíná postupně propisovat také do sazeb reálné sjednávání hypoték a následně i Fincentru hypoindexu.

Výhled úrokových sazeb na 1. čtvrtletí je mírně navýšení oproti konci loňského roku. Nebude se jednat o žádné drama, navýšení odhadujeme v rozsahu 0,1 až 0,2 %. Ve druhém čtvrtletí bude určující vývoj ceny zdrojů a nástup jarní sezóny a silný konkurenční boj, nevylučujeme mírné snížení sazeb, ale situace může být i zcela opačná a sazby můžou mírně růst. » Luboš Sváčina



ČASOPIS

Každé tři týdny pro vás tiskneme časopis obsahující aktuální nabídku nemovitostí realitních kanceláří a developerských společností. Časopis je pro vás k dispozici **zdarma na více než 250 místech** v Brně a okolí.