



Rychlý přehled



SRPEN – ZÁŘÍ

2012

ÚROKOVÉ SAZBY
HYPOTÉK

70% LTV: -1,71%

85% LTV: -1,64%

100% LTV: -1,59%

INDEX NÁVRATNOSTI
BYDLENÍ:

-0,5%

VÝVOJ CEN BYTŮ

- 1+1: -0,56%

- 2+1: -1,96%

- 3+1: -2,35%

zdroj: realitycechy.cz, golemfinance.cz

Dostupnost bydlení nikdy nebyla lepší

BYDLENÍ / Hypotéky vlivem nejrychlejších akčních nabídek a vzájemného soupeření bank v červenci opět zlevnily. Hypotéku s pětiiletou fixací nyní banky nabízejí za 3,50 %. Navíc klienti další tisícikoruny mohou ušetřit na snížených poplatcích za vyřízení nebo správu úvěru. Nikdy v historii nebyla dostupnost vlastnického bydlení na lepší úrovni. V Praze si hypotéky poprvé ukousnou z příjmů domácností méně než polovinu.

Více na straně 9

Energetické průkazy budov: mýty vs. fakta

LEGISLATIVA / Diskuse o energetických průkazech je v plném proudu, poté co prezident Václav Klaus minulý týden vetoval novelu zákona o hospodaření energií.

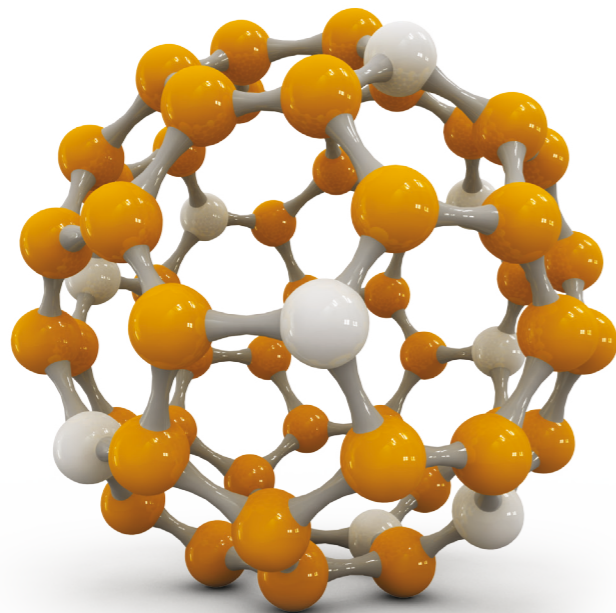
Více na straně 10

Nájemní bydlení: ceny klesají, hitem je spolubydlení

BYDLENÍ / Tržní nájemné v Česku klesá. Zájem o pronájem, hlavně z řad studentů, přichází tradičně s koncem prázdnin. Velkým trendem posledních let je spolubydlení, a Čechům nevadí bydlit ani s cizinci. Že se zvyšuje poptávka po pronájmech, zaznamenávají hlavně univerzitní města. Zájem totiž roste s koncem prázdnin hlavně z řad studentů, kteří se vrací do lavic a poslucháren vysokých škol. Nájemní bydlení ale patří mezi stálice v nabídkách realitních společností po celý rok. Více na straně 12

Nabídka luxusních nemovitostí v Česku chybí

více na straně 4



Nemusíte rozumět všemu...

Komplikované věci přenechte odborníkům.

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

GOLEMFİNANCE

Služby hypotečního makléře

názor...

Disponujeme klientelou ochotnou kupovat i dražší nemovitosti?

Možná se to někomu na první pohled nezdá, ale i v naší zemi žije poměrně hodně úspěšných a bohatých lidí. Někteří se zde narodili a mnozí z nich k nám zavítali ze zahraničí za účelem podnikání. Tak či tak, tito lidé svůj úspěch následně mění nejen ve stylové oblečení, nejnovější mobilní telefony, drahé dovolené a rychlá auta, ale ti chytří jenž sází na jistotu je čím dál častěji investují také do luxusních nemovitostí.

Nechci tím říci, že v minulosti by tato skupina lidí neexistovala a objevila se nenadále až teď, to ne. Byla zde, je a neustále bude, ovšem hlavní rozdíl od začátku recese je v tom, že tito lidé jsou mnohem náročnější, a to nejen na nemovitosti samotné, ale také na přístup lidí, kteří je nabízejí. Proto, pokud již někdo projeví zájem o koupi drahé či luxusní nemovitosti, jistě do toho nepůjde sám, nebude pročitat soukromou inzerci v novinách či neosloví jakéhokoliv makléře, ale pečlivě si vyhledá a vybere společnost, jenž se na tento druh nemovitostí specializuje. A právě díky stále se zvyšující poptávce v tomto segmentu začaly na českém realitním trhu působit realitní kanceláře a společnosti se specializací právě na tento typ nemovitostí (Engel & Völkers, Svoboda & Williams, Ambienten VIP další). Specializací v této oblasti se tak odlišily od většiny realitních kanceláří, a to především přístupem a kvalitou poskytovaných služeb. Ne každá realitní kancelář má totiž zájem mít v nabídce luxusní a drahé domy či byty, protože jejich prodej je značně odlišný, zejména délkou prodeje. Mnoho bohatých lidí má své manýry a specifické požadavky, a když už chtějí investovat nemalé peníze do koupě drahé nemovitosti, chtějí si být jisti, že bude vše naprosto v pořádku a dle jejich představ.

Na českém realitním trhu je mnoho luxusních nemovitostí, některé se nabízejí za astronomické částky, nad kterými se běžnému člověku až tají dech, ale i přes to se zde nachází také spousta kupujících, kteří jsou ochotni si za tyto částky takové bydlení pořídit. Moc se o tom ovšem nemluví, protože každý



z nás si rád střeží soukromí a ti, kteří mají peníze, ještě úzkostlivěji. I realitní profesionálové potvrdí, že tito lidé většinou dělají maximum proto, aby se nevědělo o tom, že si poříдили dražší nemovitost. Také proč se chlubit a dávat se tak v šanc vychytralým zlodějům či závistivcům?

A platí to nejen pro kupující, ale chrání se mnohdy extrémně i prodávající, kteří nemovitost nabízejí. Proto už pouhá prohlídka některých drahých nemovitostí může být majitelem z bezpečnostních důvodů a ochrany soukromí podmíněna nevratnou kaucí v řádech i statisíců či milionu korun. Toho mohou využít například mediálně známé osobnosti, jenž jsou pod neustálým drobnohledem novinářů a chtějí si uchovat soukromí. Ti nemají zájem, aby jejich majetek během prohlídky obhlíželi a fotili slídivové, chtějí jednat jen s vážnými zájemci.

Otázkou ovšem ještě zůstává, zda je v naší zemi k počtu poptávajících i odpovídající množství právě těch luxusních nemovitostí? Podle dostupných informací z realitních kanceláří je však právě jejich počet nedostačující a to i ve velkých městech, ba dokonce i v Praze. I když se v současné době stále mluví o ekonomické recesi, mnozí bohatí lidé se během ní stali ještě úspěšnější než před ní. Pokud si tedy v České republice z nabízených luxusních nemovitostí nevyberou, často začnou uvažovat či se rovnou poohlížet po nějaké vhodné nemovitosti za hranicemi naší země. A to je škoda, nemyslíte?

« Lucie Mazáčová »

napsali o nás...

Nejlepší investice do bydlení: Koupit byt v univerzitním městě a pronajímat ho

IHNED.CZ /kráceno/ Lepší příležitost investovat do bydlení v Česku za posledních deset let nebyla. Byty jsou v současnosti o desítky procent levnější než před čtyřmi lety, úroky z hypoték jsou nižší než v roce 2006 a nájem klesl jen o jednotky procent.

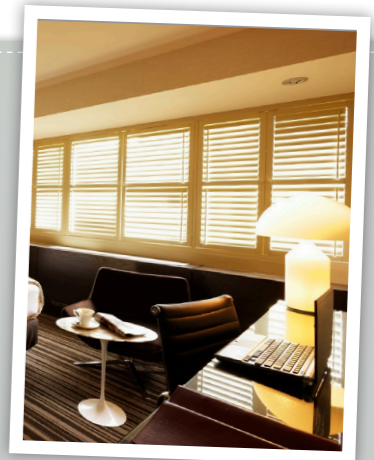
Prakticky v celé republice se vyplatí koupit byt, splácet hypotéku a pronajímat ho. Nebo ho držet jen jako investici. Ceny nemovitostí totiž po prudkém poklesu začínají stagnovat.

„Investoři opět začali věřit trhu s nemovitostmi,“ říká Michal Pich, jednatel společnosti EuroNet Media, jež provozuje realitní servery realitycechy.cz a realitymorava.cz. „Nejen velké společnosti, ale i jednotlivci začínají opět investovat své úspory do nemovitostí.“ Sázet do nemovitosti ostatně doporučovali i v nedáv-

ném průzkumu J&T Banky zkušení investoři mezi českými a slovenskými dolarovými milionáři.

„Byty jako investice byly běžné a populární do roku 2009. Pak to brutálně opadlo. Ale zase se to otáčí. Chodí lidé, kteří se rozhlížíjí a přicházejí s myšlenkou, že je pro ně lepší investovat do bytu část svého příjmu a pronajímat ho,“ říká Libor Ostatek ze společnosti Golem Finance, která dlouhodobě sleduje dostupnost bydlení. Obvykle jde o čtyřicátníky, kteří nevěří penzijní reformě, mají rezervu v příjmu a mají vlastní bydlení. „Řeknou si, že za 20 let v době důchodu budou mít byt splacený a je už pak na nich, co s ním udělají. Jestli ho prodají, dál pronajmou, anebo nechají dětem,“ říká Ostatek.

Celý článek najdete na ihned.cz z 10. 9. 2012



obsah

STRANA 4

Nabídka luxusních nemovitostí v Česku chybí

STRANA 5

Na nejlevnější byt v Česku vám stačí 1 10.000 Kč

STRANA 6

Povodně z roku 2002 již nemají vliv na ceny nemovitostí

STRANA 7

Jak má vypadat kvalitní inzerát?

STRANA 8

Refinancování hypoték tlačí sazby dolů

STRANA 9

Sazby roztávají. Dostupnost bydlení nikdy nebyla lepší

STRANA 10

Energetické průkazy budov: mýty vs. fakta

STRANA 11

Prezident nepodepsal novelu o energetických štítcích

STRANA 12

Nájemní bydlení: ceny klesají, hitem je spolubydlení

STRANA 14

Stavebnictví v ČR – jako kámen hozený do vody

Nabídka luxusních nemovitostí v Česku chybí



Drahé domy jsou odrazem jejich původního majitele, který je vybavil specifickým vybavením, jakými jsou obří akvária, solné jeskyně, interiérové garáže apod.

Foto autor

Zámky, pivovary, vily. Luxusní nemovitosti, které stojí desítky milionů, tvoří specifickou kategorii v realitním světě. Jak se tomuto světu daří v současné době? Klientů na luxusní domy je podle našeho průzkumu stále dostatek. Problémem je, že nemají z čeho vybírat.

BYDLENÍ

Na prodej luxusních nemovitostí se větší specializují jednotlivé společnosti nebo makléři, velké realitní kanceláře mají tuto kategorii v nabídkách jen okrajově. „Vyrožené luxusní nemovitosti se prodávají a několik let, proto pro naši firmu takové projekty nejsou atraktivní. Bohatí klienti jsou velmi komplikovaní a obchody s nimi se dělají těžko, proto je milerád přenechávám konkurenci,“ vysvětluje Miroslav Jonáš, obchodní ředitel M&M reality. Přesto několik luxusních nemovitostí M&M reality nabízí, podle Jonáše jde ale spíše o zpestření. Jednou z takových VIP perliček je zámek u Luka nad Jihlavou, který se prodává za 300 milionů korun. „Je to skutečná nádhera, ale neprodejná,“ dodává Jonáš.

Chybí střední třída

Že je všechno prodejné, dokazuje Filip Šejvl, jednatel společnosti RISTEM Luxury Home, kterému se podařilo prodat rodinný dům za 250 milionů korun. Podrobnosti o nemovitosti i kupci ale odmítl prozradit. Právě jeho společnost se na luxusní nemovitosti specializuje. Poptávka po luxusním

bydlení je podle něho stálá, ale jak přiznává, podíl zahraničních klientů převažuje nad těmi z Česka v poměru asi 80:20.

V brněnské metropoli existuje sice dostatek zájemců o luxusní bydlení, ale na domy za desítky milionů tu kupci chybí. „O absolutním luxusu v našem regionu mohu hovořit v souvislosti s prodejem luxusní vilky v Soběšicích za 20 mil. v Ivanovicích za 27 mil. a o bytech v centru Brna za 20 mil. Kč,“ dodává Monika Russeggerová, ředitelka Russegger Real. „Disponujeme klientelou ochotnou kupovat i dražší domy, avšak nabídka na trhu je nedostačující a luxusních nemovitostí je velice málo oproti Praze. Klient nemá z čeho vybírat,“ doplňuje. Jenže ani hlavní město na tom s nabídkou není zrovna nejlépe. Nemovitostí tohoto typu je v Praze stále nedostatek. Na Českém trhu stále chybí dostatek kvalitních luxusních bytů, které by odpovídaly standardům západní Evropy či Spojeným státům,“ sděluje Filip Šejvl.

Klientela na luxusní nemovitosti v Česku v žádném případě nechybí. Podle Moniky Russeggerové je právě na tomto sektoru citelný trend, že začíná mizet střední vrstva společnosti: „V posledních dvou letech se nám společnost začala více rozdělovat na „bohaté a chudé“ a klientela na luxusní nemovitosti stále je a určitě bude i do budoucna,“ uvádí.

Podle ní je dnes snadnější prodat dům od 8 milionů výš než dům v cenové relaci kolem 5 milionů. Největší poplávka ale bezkonkurenčně zůstává u nemovitostí do 3 milionů.

Cena luxusních domů se přitom řídí vlastními pravidly a jsou nastavovány individuálně. Ke korekci ceny dochází tehdy, pokud se prodej nejeví

„Disponujeme klientelou ochotnou kupovat i dražší domy, avšak nabídka na trhu je nedostačující a luxusních nemovitostí je velice málo, tvrdí Monika Russeggerová“

dle představ majitele. Většina klientů nespěchá a chtějí prodávat s rozvahou, tudíž korekce cen jsou mnohem obtížnější než u prodeju levnějších nemovitostí. Individuální je ale nejen cena, ale i nemovitost a kupec.

Drahé domy jsou odrazem jejich původního majitele, který je postavil podle svých představ a vybavil specifickým vybavením, jakými jsou obří akvária, solné jeskyně, interiérové garáže apod. Může být proto obtížné najít kupce se stejným vkusem. „Od běžného zájemce se kupec luxusní nemovitosti liší tím, že chce využít individuálních úprav

nemovitosti. Individualizace je základním rozdílem,“ vysvětluje Filip Šejvl.

„Je to zcela jiná a specifická klientela, která žádá výjimečný přístup ze strany makléře. Jsou většinou hodně časově vytížení, a pokud mají jít na prohlídku, žádají předem veškeré informace o kupované nemovitosti, často chtějí doložit co nejvíce fotografií před samotnou prohlídkou. Někteří chtějí zaslat i list vlastnictví a jejich právník prověřuje před prohlídkou veškerá fakta o nemovitosti předem, chodí na prohlídku „připravení“. Tudíž i makléř, který prohlídku dělá, musí být připraven ještě lépe,“ charakterizuje zájemce o drahou nemovitost. Russeggerová vzpomíná přitom na loňský rok, kdy prodávala dům tenistce Janě Novotné, která byla přesně takovým příkladem. „Od první prohlídky do samotného uzavření finálních smluv proběhlo několik týdnů, jednak s ohledem na její časovou vytíženost a také precizní doladění finálních kupních smluv s právníky a opakované prohlídky nemovitosti,“ doplňuje.

Takoví klienti se jistě odlišují tím, že disponují volnými finančními prostředky, jenže jak potvrdila Monika Russeggerová, ne vždy chtějí naspořit peníze investovat a i u drahých domů se přiklání k úvěru, a to někdy až do výše 85% a více. Jenže problémem jsou poměrně nízké bankovní odhady na tyto nemovitosti, takže pokud takový klient nemá možnost získat prostředky, aby vyrovnal rozdíl mezi prodejní cenou a bankovním odhadem a nemá k dispozici do zástavy další nemovitost, tak bohužel financování na tuto nemovitost nezíská.

« Jitka Vrbová

Na nejlevnější byt v Česku vám stačí 1 10.000 Kč

Podivujete se nad vysokými cenami nemovitostí? Nezdá se vám, že by právě ve vašem okolí ceny bytů výrazně klesly? Zmapovali jsme pro vás 10 nejlevnějších bytů v deseti nejlevnějších lokalitách České republiky. A pokud je pro vás důležité kolik budete muset zaplatit na úkor vysněné lokality a technického stavu, tak můžete už teď utíkat do bankomatu pro peníze...

BYDLENÍ

Lokalit, ze kterých můžeme vybírat je hned několik. Nám při výběru deseti nejlevnějších bytů pomohly Statistika cen bytů, které již 4 roky uveřejňují na svých stránkách realitní portály realitycechy.cz a realitmorava.cz

Tradičně nejlevnější bydlení bývá v lokalitách s vyšší mírou nezaměstnanosti. V úvahu tedy připadají české okresy Teplice, Chomutov, Most, Děčín a Louny. Z moravských lokalit pak jde o Karvinou, Bruntál, Jeseník, Nový Jičín a Přerov.

ČECHY TOP5

Město Teplice nabízí velké množství volných bytů z nichž aktuálně nejlevnější najdete v Buzulucké ulici. Jde o byt 1+KK a k jeho pořízení vám stačí 110.000 Kč. Byt se nachází ve zvýšeném přízemí a je v původním stavu. Pro někoho, kdo preferuje cenu jde o ideální volbu. V obci Postoloprty (okres Louny), se nachází garsonka v původním stavu, kterou můžete ještě dnes získat za 135.000 Kč. Počítat ovšem musíte s přízemím a již na dnešní dobu s nevyhovujícím zařízením. Stejně jako ostatní byty kategorie do 150.000 Kč bude i tento potřebovat důkladnou rekonstrukci.

Velmi podobná cenová nabídka je také v Chomutově, kde se dá aktuálně pořídit nejlevnější byt za 139.000 Kč. Jedná se o přízemní byt kategorie 1+1 na ulici Veršovců. Jenom o 1.000 Kč dražší je byt ve Šluknově, okres Děčín, který lze pořídit za 140.000 Kč. I v tomto případě se jedná o byt 1+KK v původním stavu. Oproti bytu v Chomutově se tato garsonka nachází ve 4. nadzemním podlaží. V okrese Most najdete nejlevnější byty v Litvínově. Byt s aktuálně nejnižší cenou se nachází v ulici Na kopci a k jeho

pořízení vám bude stačit 185.000 Kč. Jde o byt 1+KK v původním stavu.

MORAVA TOP5

Na Moravě nám k pořízení bytu hranice 150.000 Kč stačit nebude. Nejlevnější byty se začínají pohybovat až kolem 250.000 Kč. Nejlevnější moravský byt se aktuálně nachází v Bruntále. K jeho pořízení budete potřebovat 240.000 Kč. Stejně jako v Čechách i zde jde o garsonku v původním stavu. Další lokalitou s nízkými cenami bytů je Orlová (okres Karviná). Aktuálně nejlevnější byt v Orlově pořídíte za 280.000 Kč a počítat musíte i s dalšími náklady spojenými s případnou rekonstrukcí. I v tomto případě vás čeká byt v původním stavu.

Pokud vám byt v Orlově nepadá do oka a rádi byste se přestěhovali o pár kilometrů jižněji, tak možná právě vám může vyhovovat byt 1+KK v Novém Jičíně. Oproti bytu v Orlově je sice o 40.000 Kč dražší, ale jde o cihlovou nikoliv panelovou zástavbu. V tomto případě je ovšem rekonstrukce nutná, takže k pořizovací ceně 320.000 Kč bude potřeba min. 50.000 Kč příčist. V případě zájmu na vás tato nemovitost čeká v Mendlově ulici. Další byt, který patří k nejlevnějším na Moravě najdete v Lipníku nad Bečvou (okres Přerov). Jde o byt 1+1 nacházející se v 10. nadzemním podlaží. Než jej ovšem navštívíte tak počítejte již dopředu s případnými náklady na rekonstrukci. Byt je totiž v původním stavu a tomu odpovídá také cena 330.000 Kč. Město Jeseník je dlouhodobě potýká s vyšší mírou nezaměstnanosti a ta se podepisuje také na ceny nemovitostí v této oblasti. Ale i přesto se nejlevnější byty v Jeseníku pohybují nad hranicí 400.000 Kč. Aktuálně nejlevnější byt pořídíte za 410.000 Kč. Jedná se o kategorii 1+KK. Byt je v původním stavu na najít ho můžete v Horské ulici.

Ať už budete vybírat jakoukoliv kategorii bytů v jakémkoliv městě či obci, tak vždy mějte na paměti, že nízká kupní cena je ještě neznámená velkou spokojeností. Všechny byty v naší TOP 10 byly v původním stavu a potřebují rekonstrukci. Některé větší, některé menší. V tomto případě doporučujeme procházet nemovitosti i se stavařem, který vám dokáže následně úpravy z kalkulovat. Stejně tak trejte i na poskytnutí maximálního množství informací od realitního makléře, který vám bude nemovitosti nabízet. Mnoho domů ještě neprošlo celkovou rekonstrukcí a tak si nezapomeňte také vyžádat informace k fondu oprav a rozpisu případných oprav.

« Lucie Mazáčová



Tradičně nejlevnější bydlení bývá v lokalitách s vyšší mírou nezaměstnanosti. V úvahu tedy připadají české okresy Teplice, Chomutov, Most, Děčín a Louny.

Foto autor

krátce

Zelená úsporám dostane maximálně 28,5 miliardy

FINANCE

Vláda rozhodla, že jen třetina peněz z prodeje emisních povolenek půjde do kasy Státního fondu životního prostředí. Pro mnohé je takový krok zklamáním. Program na podporu energeticky úsporných opatření by se státu přitom mnohonásobně vrátil.

Vláda ve čtvrtek jednala o osudu výnosů z prodeje emisních povolenek, které by měla mezi roky 2013 a 2020 získat. Ve hře bylo přitom odhadem 80 miliard korun. Čeští ministři se nakonec rozhodli věnovat polovinu těchto peněz do státní kasy, další část teplárnám a zpracovatelskému průmyslu a pouze asi jednu třetinu Státnímu fondu životního prostředí. Ale ani tyto peníze ještě nemají domácnosti jisté. Nejvíce se ale diskutuje o tom, že půjdou právě na podporu energeticky úsporných staveb a renovačních domů.

[Více se dočtete ZDE](#)

AXA Bank začíná nabízet hypotéky

FINANCE

Expanze bank na český hypoteční trh pokračuje. Nově svou nabídku hypotečních úvěrů představila AXA Bank. Ta je v letošním roce již třetí bankou, která se nenechala odradit zosřtenou konkurencí na trhu a rozhodla se rozšířit řady poskytovatelů hypoték v ČR.

Od začátku letošního roku na trh hypoték vstoupily již tři nové banky. K Equa Bank a Fio bance se v minulém týdnu připojila AXA Bank, která zatím své hypotéky nabízí pouze v Praze a Středních Čechách, nicméně do konce roku plánuje hypoteční úvěry rozšířit do zbyvajících regionů České republiky a zaváže i prodej prostřednictvím externích distribučních kanálů.

[Více se dočtete ZDE](#)

Švýcaři těží z evropské dluhové krize

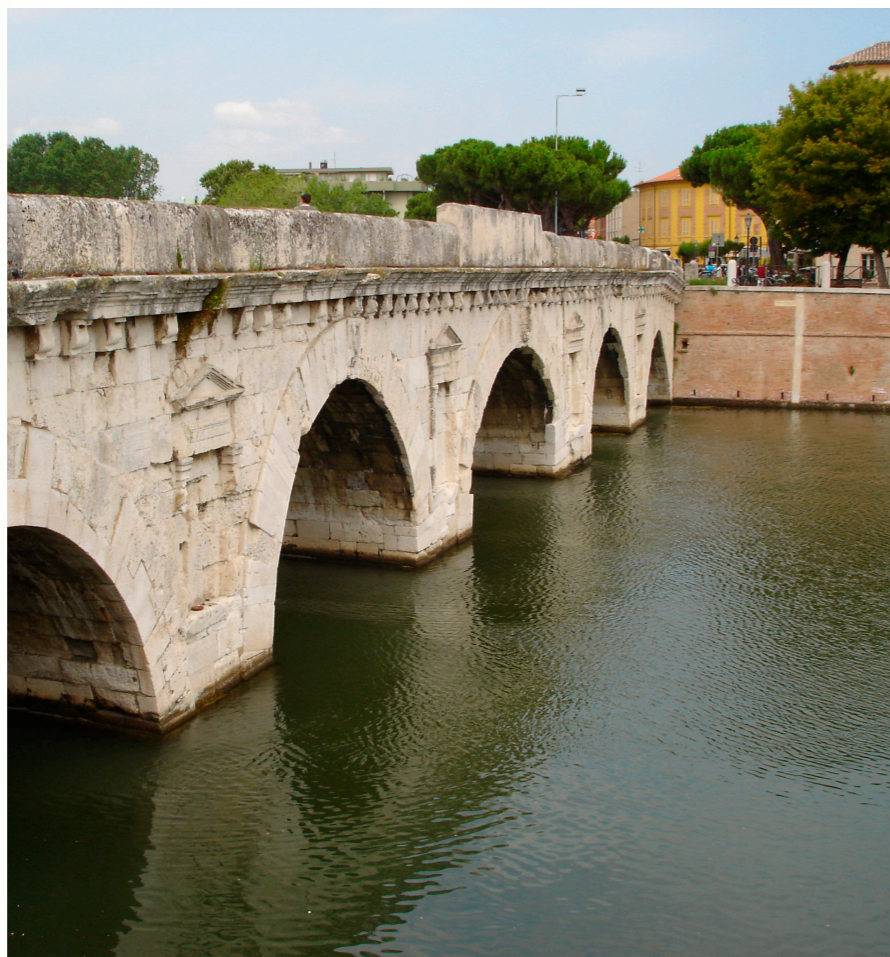
FINANCE

Na základě ekonomického vývoje v zemích eurozóny byla Švýcarská centrální banka před časem donucena snížit své základní úrokové sazby na úroveň blízko nuly. Výsledkem jsou rekordně nízké úrokové sazby hypoték. Hypotéku s tříletou fixací mohou nyní klienti ve Švýcarsku získat za necelých 1,50 procenta.

Hlavní příčinou nízkých úrokových sazeb ve Švýcarsku je negativní vývoj v dluhy zmiňané eurozóně, kde klesá důvěra ve společnou měnu a zvyšuje se poptávka po švýcarském franku, jakožto bezpečném způsobu uložení peněz. V rámci zachování konkurenceschopnosti švýcarské ekonomiky, kterou by vysoký kurz franku mohl poškodit, byla Švýcarská centrální banka (SNB) před časem donucena k zásadnímu snížení základních úrokových sazeb, což se obratem promítlo v úrokových sazbách, za které si banky půjčují navzájem, ale i těch, za které nabízejí své úvěry klientům.

[Více se dočtete ZDE](#)

Povodně z roku 2002 již nemají vliv na ceny nemovitostí



BYDLENÍ

Letošní léto si naše země připomíná deset let od velkých povodní. Jak se tato událost promítla do cen nemovitostí? Bezprostředně po povodních klesly ceny nemovitostí v zátopových oblastech až o 30 procent. Dnes je už situace jiná a povodně z roku 2002 ceny nemovitostí prakticky neovlivňují.

Jenže i tady jsou výjimky. Místní kupující, kteří v dané lokalitě velkou vodu zažili, mají obvykle tendenci o ceně nemovitosti smlouvat. A často se jim to daří – usmlouvají i 10%.

Všeobecně během jakýchkoli povodní klesá poptávka po lokalitách v blízkosti řek. „Lidé si začali uvědomovat rizika zátopových oblastí. Dříve chtěla spousta lidí bydlet u řek, dnes už zde spíše nakupují rekreační objekty. Velké rodinné domy mají raději na kopcích a dál od vody,“ vysvětlil Miroslav Jonáš, jednatel společnosti M&M Realty. Po povodních nebyla v zátopových oblastech poptávka po nemovitostech v podstatě žádná. Lidé se těmto lokalitám jednoduše vyhnali. Dnes už je situace jiná, nemovitosti v zátopových oblastech nekupují pouze lidé, kterých se povodně bezprostředně dotkly. Pro většinu poptávajících je ale dobrá dostupnost a atraktivita lokality důležitější.

V centru Prahy se povodňové mapy neřeší

Někteří lidé však při výběru nemovitosti stále studují povodňové mapy, a pokud se jdou

na nemovitost podívat, dopředu vědí, zda v dané lokalitě voda byla nebo ne. „Mám zkušenost z Neratovic s prodejem rodinného domu, kdy přišel pán a přesně věděl, ve kterých ulicích voda byla a ve kterých ne. Potom si vybral jeden z domů i kvůli tomu, že v ulici, v níž nemovitost stojí, nikdy voda nebyla,“ uvedl Jonáš.

Trochu jiná situace je v Praze. Například do Karlína, kde byla voda až do výšky 3 metrů, přišla voda poměrně pomalu a lidem, kteří bydleli od prvního patra výš, bylo v podstatě jedno, že mají vytopené sklepy. Právě Karlín podle serveru iDnes záplavy z roku 2002 paradoxně pomohly. Přestože nenávrtně zmizely architektonicky cenné budovy, rychle se podařilo obnovit fasády, čtvrt se pročistila a stala se prestižní adresou.

„Poptávka po pražských lokalitách v povodňových zónách se příliš nezměnila. I Pražané ale povodňové mapy sledují. Zajímají je především lokality jako Holešovice, Karlín, Braník, Modřany a Radošín. Pokud ale chtějí být v centru, povodňové mapy neřeší,“ dodal Miroslav Jonáš.

Spousta lidí místo povodňových map spoléhá více na protipovodňové zábrany. Z tohoto důvodu jsou tak ceny bytů v záplavových oblastech srovnatelné s ostatními lokalitami. Bouře, vichřice i lokální záplavy zasáhly Českou republiku plnou silou i letošní léto, situace z roku 2002 se ale zřejmě opakovat nebude. Pojišťovny mají zatím hlášeno přes 16 000 pojistných událostí za 750 milionů korun.

« Jitka Vrbová

Jak má vypadat kvalitní inzerát?

Ne děti, ne cizince – v Česku se objevují diskriminační inzeráty.

INZERCE

Jak nedávno zjistil průzkum Českého helsinského výboru, inzeráty na byty v Česku jsou v 5% diskriminační. Od března do června posuzoval výběr 500 inzerátů s domy a byty a nebytovými prostory od realitních kanceláří i jednotlivců, a to na portálech sreality.cz a bezreality.cz.

Diskriminační texty obsahovaly hlavně požadavky, že by zájemci měli být bezdětní nebo měli mít maximálně jedno dítě, nebo že by neměli být cizinci. „K diskriminaci zájemců o pronájem dochází zejména z důvodu etnicity či státní příslušnosti. Realitní kanceláře nijak nezjišťují například majetkové možnosti zájemce, ten je odmítnut pouze na základě své příslušnosti ke konkrétní národnosti nebo z důvodu cizí státní příslušnosti,“ uvedl k průzkumu Český helsinský výbor.

Oslavili jsme přímo jeden ze sledovaných serverů a poprosili ho o komentář. „Inzeráty na našich stránkách uveřejňují sami majitelé nemovitostí. Naše zákaznické oddělení inzeráty pravidelně kontroluje a v případě shledání závadného popisu je na tuto skutečnost majitel upozorněn a text je smazán. Také v případě, že je závadný obsah nahlášen našimi uživateli, je postup stejný,“ odpověděl nám Pavel Seiner, projekt manager bezrealitky.cz.

Název inzerátu

Základem kvalitního a úspěšného inzerátu jsou tři základní věci: název vč. uvedení lokality, fotografie a cena. Než se potenciální kupec začne o danou nemovitost zajímat, musí ho zaujmout už samotný název. Je to stejně tak důležité, jako titulek u článku – také si ho lidé nepřečtou, pokud je neupoutá. Nevyhovující, avšak často se objevující, je název inzerátů např. „Byt 1+1 Brno.“ Vždy je lepší v názvu upozornit na klady, odlišnosti, výhody atd., kterými se nemovitost liší. Taková informace upoutá mnohem víc. A protože je jedním ze základních kritérií výběru bydlení i lokalita, doporučuje se zmínit ji také rovnou v názvu. Náš

Nejvíce volných bytů má Praha a Moravskoslezský kraj

Volných bytů na prodej je v Česku jako hub po dešti. Nejvíce jich nabízí Praha a Moravskoslezský kraj. Neznamená to ale automaticky levnější cenu. Tu dostane jen to, kdo pečlivě vybírá.

BYDLENÍ

Že je nejvíce volných bytů k prodeji právě v hlavním městě a v Moravskoslezském kraji vyšlo z aktuálního průzkumu RE/MAX. Analýza přitom brala v úvahu inzerované a nakonec zrealizované ceny, a to u nejpoptávanějších bytů o průměrné velikosti kolem 60m² a dispozici 2+1. Obecně je podle společnosti

ukázkový byt v Brně by se tak mohl prezentovat jako: „Slunný byt 1+1 s pěkným výhledem v Brně, ul. Vinohrady“.

Fotografie

Fotografie starými mobilními telefony, záběry na umyvadlo nebo do prázdného kouta. I tak vypadají mnohdy fotografie, které nabízejí samotné realitní kanceláře. Makléři v Česku si zřejmě s focením nabízených prostor hlavu moc nelámou. Pokud ale nezaujme fotografie, zájemcům nestojí za to se jít do nemovitosti podívat osobně. Jejich čas je drahý a oni chtějí jít na jistotu. Fotografie by přitom měla „vymáčkout“ z bytu či domu to nejlepší, poukázat na jeho klady. Tedy pokud jde o „náš“ slunný byt v Brně, ukažme ho v plné sluneční záři. Světlo je při focení základ, a proto se doporučuje místnost vyfotit klidně v různých fázích dne a pak porovnat, kdy světlo místnosti sluší nejlépe.

Velmi důležité je neukazovat na fotkách osobní věci uživatelů, kteří se z bytu či domu budou stěhovat – před fotoaparátém tedy skrýt všechno nádobí, sošky, rodinné fotografie apod. Pokoj musí vypadat uklizený s minimem věcí. Základem je uklizená a zbytečností zbavená kuchyně a koupelna. V ložnici se rozhodně neukazují peřiny s povlečením, což se může jednoduše skrýt pod přehoz. Připravit nemovitost k prodeji pomůže i služba Home staging.

Cena

Má se uvádět cena nebo ne? Odborníci říkají, že ano. „U nejvyhledávanějších nemovitostí (domy, byty, pozemky, chaty) jsou inzeráty bez ceny otevírány na realitních portálech mnohem méně. My máme změřeno, že jde o poměr 10:1 (10x je otevřen inzerát s cenou v poměru 1x inzerát bez ceny). Stejně vychází také poměr ve vztahu na fotografie u inzerátu ano nebo ne. Nejlepší kombinace je uveřejněná cena, fotografie a dobrý název inzerátu,“ uvádí Michal Pich, ředitel realitních serverů realitycechy.cz

Ukázka obsahu běžného inzerátu bytu:

- *Název vystihující i danou nemovitost nebo místo (nikoliv pouze „Byt 1+1“)*
- *kategorie (1+1, 2+1 atd.)*
- *výměra v m² (šikovní makléř dokáže popsat i výměru jednotlivých místností)*
- *podlaží (pokud vyšší zda výtah ano/ne)*
- *pokoje (průchozí, neprůchozí), orientace světových stran*
- *balkon, terasa, lodžie, sklep (ano/ne)*
- *připojení k internetu, pevná telefonní linka*
- *stav bytu (před, po rekonstrukci, pokud ano tak čeho)*
- *stav celého domu (před, po rekonstrukci, pokud ano čeho)*
- *základní popis lokality (klidná, rušná)*
- *výhody (pěkný výhled, žádaná lokalita apod.)*
- *parkování (není problém, parkovací stání v ceně apod.)*
- *od kdy bude byt volný*
- *typ vlastnictví (osobní, družstevní)*
- *základní vybavenost okolí (jak daleko je škola, škola, obchod, stanice metra, tramvaje atd.)*
- *popis bytu z pohledu realitního makléře*

a realitymorava.cz.

Obsah inzerátu

Samotný obsah inzerátu by měl obsahovat na jedné straně všechny důležité informace, na druhé straně by vše mělo být maximálně stručné a jasné. Je přitom těžké učit, co všechno se má uvádět, protože každá nemovitost je originální, a proto je třeba tak k popisu přistupovat.

« Jitka Vrbová

nemovitostí jsou výrazně nižší než ceny původně inzerované.

Kdo vybírá, ušetří

A bytů bude zřejmě dostatek ještě dlouho. Očekává se totiž, že počet volných bytů v Praze ke konci roku ještě vzroste, a to kvůli právě dokončovaným developerským projektům. „Neznamená to ale, že ceny půjdou automaticky dolů u všech nemovitostí. Vhodně řešené byty v dobrých lokalitách se budou i nadále prodávat poměrně dobře,“ říká Němeček. Nejlépe se v současnosti prodávají cihlové byty v centru města s velmi dobrou občanskou vybaveností a infrastrukturou. Naopak nejvíce se cena snižuje právě u developerských projektů s horší dopravní infrastrukturou.

« Jitka Vrbová

Refinancování hypoték tlačí sazby dolů

FINANCE

V průběhu července české banky sjednaly 5636 hypoték v celkové hodnotě 9,14 miliard korun, tedy o 6,5 % více, než v loňském červenci. Celkově od začátku roku již suma poskytnutých hypoték dosahuje bezmála 69 miliard korun. Jak velkou část však tvoří refinancování?

Hypotéky

Podobně jako v předchozích letech, tak i letos se v objemu sjednaných hypoték projevila prázdninová sezóna. Oproti červnu suma poskytnutých hypoték podle předpokladů sice klesla (- 2,5 mld. Kč; -21,4 %), nicméně v porovnání s loňským červencem si letos banky v objemu sjednaných hypoték o 6,5 procenta polepsily. S částkou 9,14 mld. Kč se uplynulý měsíc v hodnotě sjednaných hypotečních úvěrů řadí na 3. příčku za červenec 2007 (10,7 mld. Kč) a 2008 (12,2 mld. Kč). V součtu od začátku roku potom částka poskytnutých hypoték již dosahuje bezmála 69 miliard korun, což v porovnání s rokem 2011 znamená, že trh meziročně roste o 7 procent.

Příčiny meziročního růstu celkové sumy sjednaných hypoték zůstávají již několik měsíců více méně stejné. Na jedné straně jsou to nízké úrokové sazby, velice dobrá dostupnost hypoték a bydlení vůbec (stabilní ceny nemovitostí), ale na druhé straně nesmíme zapomenout, že v sumě poskytnutých

hypoték je započteno také refinancování, jehož vliv v posledních letech výrazně roste a v tomto roce může podle našich kvalifikovaných odhadů tvořit 25 – 30 procent vykazované produkce.

Pokud bychom připustili, že podíl refinancování se loni pohyboval těsně pod 20 procenty, pak po očištění docházíme k závěru, že trh hypoték v letošním roce v objemu nové produkce spíše stagnuje, či dokonce mírně klesá. Bohužel banky přesné statistiky o struktuře své produkce Ministerstvu pro místní rozvoj ČR, ani serveru hypoindex.cz neposkytují, a ČNB tato data nezveřejňuje.

Stavební spoření

Stavební spořitelny v uplynulém měsíci svým klientům poskytly úvěry v celkovém objemu 3,54 miliardy korun. Největší díl z této částky si opět připsala Českomoravská stavební spořitelna (1,8 mld. Kč) následovaná RSTS (0,62 mld. Kč), SSČS (0,52 mld. Kč), Modrou pyramidou (0,38 mld. Kč) a Wüstenrot stavební spořitelnou (0,22 mld. Kč). V součtu stavební spořitelny za první pololetí svým klientům půjčily 25,6 mld. Kč.

Začátkem roku jsme očekávali mírné oživení, to se však zatím nekoná a stavební spořitelny dál hledají způsob, jak v době nízkých úrokových sazeb hypoték upoutat pozornost klientů a navýšit objemy poskytovaných úvěrů. Zatím však loňské výsledky spíše dokonale kopírují.

Trh financování bydlení

Od začátku roku hypoteční banky a stavební spořitelny svým klientům na účely bydlení půjčily 94,6 miliard korun, tedy o necelých 5 miliard více, než v loňském roce. Trh bydlení aktuálně roste o 5,2 %.

V součtu za celý rok očekáváme, že stavební spořitelny zopakují loňský výsledek na úrovni necelých padesáti miliard Kč. Stejně tak to vidíme i v případě hypoték, jejichž objem za rok 2012 by měl s velkou pravděpodobností přesáhnout hranici 120 mld. Kč a se započtením bank, které Hypoindexu ani MMR své obchodní výsledky nereportují (mBank, Oberbank, LBBW Bank, Equa Bank) by při příznivé situaci mohl dosáhnout až 128 mld. Kč.

Úrokové sazby hypoték

Průměrné úrokové sazby skutečně poskytnutých hypoték v červenci klesly o 2 setiny procentního bodu na 3,59 %. Na základě vývoje nabídkových úrokových sazeb očekáváme, že i sazby reálně poskytnutých hypoték (hypoindex.cz) v následujících 2 měsících otestují hranici historického minima, které nyní leží v případě na úrovni 3,56 %. Vliv refinancování přitom registrujeme také v případě vývoje úrokových sazeb. Tento typ hypoték resp. segment klientů je totiž extrémně citlivý na cenu a vzhledem k jejich třetinovému zastoupení je jedním z důležitých faktorů tlačících úrokovou sazbu na dosah rekordních minim.

« Ing. Libor Ostatek

Sazby roztávají. Dostupnost bydlení nikdy nebyla lepší



Průměrná cena bytů (všechny kraje ČR, všechny kategorie bytů) během uplynulých 7 měsíců klesla o více než 100 tisíc korun.

Foto autor

DOSTUPNOST BYDLENÍ

Hypotéky vlivem nejčastějších akčních nabídek a vzájemného soupeření bank v červenci opět zlevnily. Hypotéku s pěti letou fixací nyní banky nabízejí za 3,50 %. Navíc klienti další tisícikoruny mohou ušetřit na snížených poplatcích za vyřízení nebo správu úvěru. Nikdy v historii nebyla finanční dostupnost vlastnického bydlení na lepší úrovni. V Praze si hypotéky poprvé ukousnou z příjmů domácností méně než polovinu.

Průměrná úroková sazba hypoték s 5letou fixací a 70% LTV (GOFI 70) v průběhu července poklesla o 2 setiny procentního bodu na 3,50 %, což znamená dosažení dalšího historického minima. V porovnání se stejným obdobím loňského roku jsou nyní sazby o 0,67 procenta níže, neboť v červenci 2011 hypotéky se stejnými parametry banky nabízely v průměru za 4,17 %. Obdobný trend, tedy meziměsíční pokles, jsme zaznamenali také v případě hypoték do 85 % zástavní hodnoty nemovitosti (LTV), které oproti červnu zlevnily o 4 setiny procentního bodu na 3,62 % a levnější jsou i 100% hypotéky, jejichž průměrná úroková sazba klesla na 4,95 %.

Průměrná úroková sazba skutečně poskytnutých hypoték podle serveru hypoindex.cz v červnu klesla z 3,68 na 3,61 procenta. Vzhledem k vývoji nabídkových úrokových sazeb a zejména indexu GOFI 70, který vykazuje vysokou míru korelace s ukazatelem HYPOINDEX a pro měsíc červen signalizoval v dvouměsíčním předstihu sazbu 3,62 %, očekáváme, že HYPOINDEX během 2 měsíců (červenec a srpen) překoná své minimum z prosince loňského roku a prolomí hranici 3,56 %.

« Luboš Svačina

Hypotéky zpřístupňují vlastnické bydlení

Kromě úrokových sazeb pokles cen vykazují také byty. Průměrná cena bytů (všechny kraje ČR, všechny kategorie bytů) během uplynulých 7 měsíců klesla o více než 100 tisíc korun. Vzájemná interakce nízkých úrokových sazeb a klesajících cen nemovitostí společně vytváří výběrné podmínky pro pořízení vlastního bydlení. Index dostupnosti bydlení (IDB), který měří, jak velkou část příjmů domácnosti spolknou splátka hypotečního úvěru, klesl v případě 85% hypotéky meziměsíčně o 6 desetin procentního bodu na 28,2 % (celá ČR). V Praze, kde si hypotéky ukrávají z příjmů domácností největší díl, nyní domácnost poprvé vynaloží na splátku hypotéky odpovídající průměrné ceně bytu (3,36 mil. Kč) méně než polovinu svého čistého měsíčního příjmu.

Index návratnosti bydlení (INB) v červenci poklesl (všechny byty, celá ČR) ze 4,07 let na rovné 4 roky. Přeloženo z řeči čísel tento posun znamená, že k uhrazení průměrné ceny bytu nyní stačí české domácnosti 4násobek ročního čistého příjmu. Přitom ještě loni v červenci se index návratnosti bydlení pohyboval na úrovni 4,4 let.

V následujících měsících očekáváme, že sazby dosáhnou svého nového dna a budou spíše stagnovat. Jedinou výjimkou jsou variabilní úrokové sazby, kde očekáváme, že se v druhé polovině prázdnin projeví snížení základních úrokových sazeb ČNB, o kterém centrální bankéři rozhodli na sklonku června. Dostupnost bydlení podle našich odhadů se udrží na stávajících úrovních minimálně po celé 3. čtvrtletí 2012.

Sazba se slevou je nejčastější lákadlo hypotečních bank

FINANCE

Prázdniny se přehouply do své druhé poloviny, soupeření o klienty prostřednictvím nejružnějších akčních nabídek ovšem nekončí. Prím hraji v tuto chvíli kampaň zaměřenou na úrokové sazby hypoték doplňované slevou na poplatku za vyřízení hypotéky.

V porovnání s rokem 2011 došlo v letošním roce k nepatrnému snížení četnosti akcí na podporu prodeje hypoték. Od začátku letošního roku v oblasti hypoték evidujeme 129 realizovaných akčních nabídek*, vloni touto dobou to bylo již 145. Na rozdíl od předchozích let však nyní na trhu pozorujeme úbytek jednorázových akcí a nárůst počtu dlouhodobých kampaní často bez předem stanoveného termínu ukončení.

V bezmála padesáti případech (36 %) se jednalo o akci spočívající ve slevě z původně nabízené úrokové sazby, přičemž tato sleva v řádu desetin procentního bodu je zpravidla navázána na sjednání dalšího produktu z nabídky banky nebo partnerské pojišťovny. Slevu ze sazby je nyní možné získat například v České spořitelně, ČSOB, Hypoteční bance, UniCredit Bank.

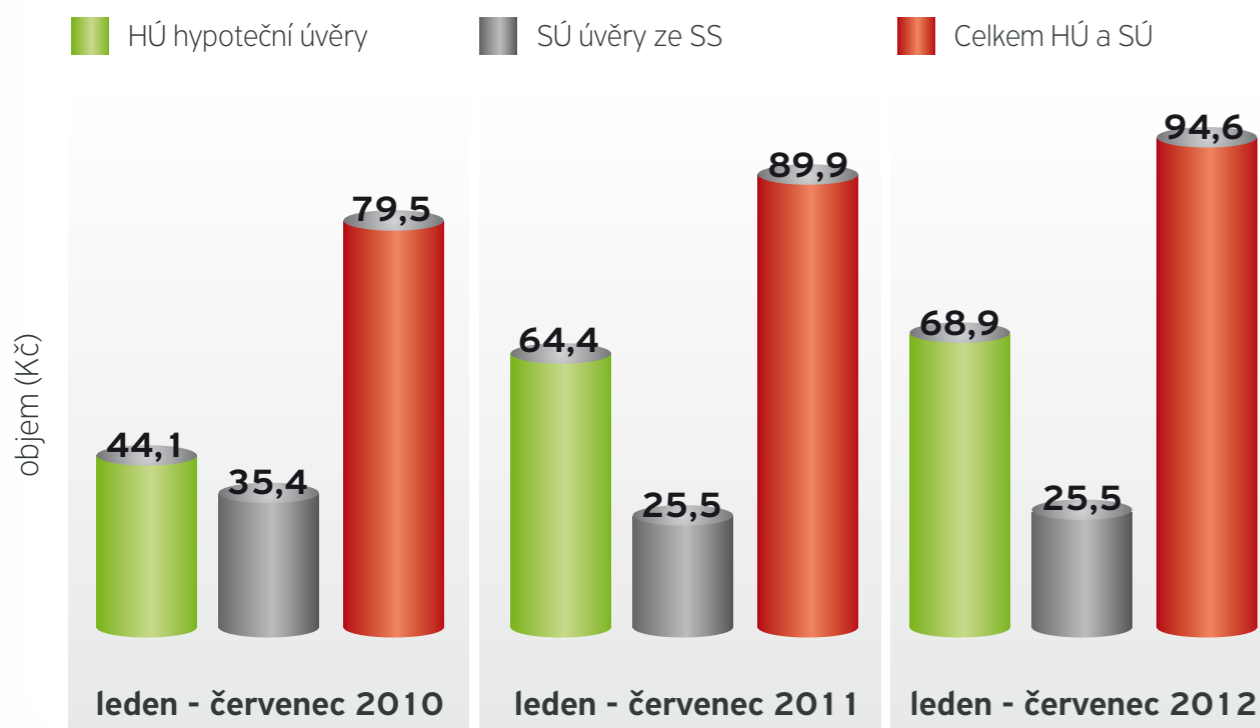
Druhou velkou skupinu zvýhodněných nabídek tvoří hypotéky nabízené po přechodné období za akční úrokovou sazbu. Tento typ akce se zpravidla vztahuje pouze k vybraným hypotečním produktům, nebo fixačním obdobím. V tuto chvíli se banky nabídkou akčních sazeb snaží přilákat pozornost klientů zejména ke středně a dlouhodobým fixacím.

Kreativitou banky v oblasti akčních nabídek v posledních letech příliš nehrá. Z předchozích odstavců je zřejmé, že v letošním roce prakticky 2/3 akčních nabídek cílily do oblasti úrokových sazeb a zbývající třetina spočívala v redukcii, nebo úplném odpuštění poplatku za zpracování úvěru. Vzhledem k tomu, že tento poplatek ze sazebníků některých bank úplně vymizel, není divu, že i podíl takto zaměřených akcí klesá. Ještě v roce 2010 a 2011 se zpracovatelského poplatku týkalo více než 40 % akcí.

Hypoteční banky si v posledních letech zvykly ve velkém prodávat přes cenu a akční nabídky se staly často užívaným způsobem, jak upoutat klientovu pozornost. Co se však může jevit na první pohled jako pozitivum (banky soupeří o klienty, úrokové sazby klesají) může být pro klienta v konečném důsledku kontraproduktivní, jelikož trh se díky velkému množství akčních nabídek stává nepřehledný. Klientům doporučujeme konzultovat svá rozhodnutí ohledně výběru financující banky s našimi hypotečními makléři, kteří mají neustálý přehled o všech akčních nabídkách a dokáží kvalifikovaně posoudit jejich skutečnou ekonomickou přínosnost.

« Ing. Libor Ostatek

Financování bydlení - meziroční srovnání vývoje v mld. Kč



zdroj: GOLEM FINANCE s.r.o.

Diskuse o energetických průkazech je v plném proudu, poté co prezident Václav Klaus minulý týden vetoval novelu zákona o hospodaření energií. Jenže to, o čem se nejvíce v médiích a na veřejnosti diskutuje, není hlavním cílem zákona.

LEGISLATIVA

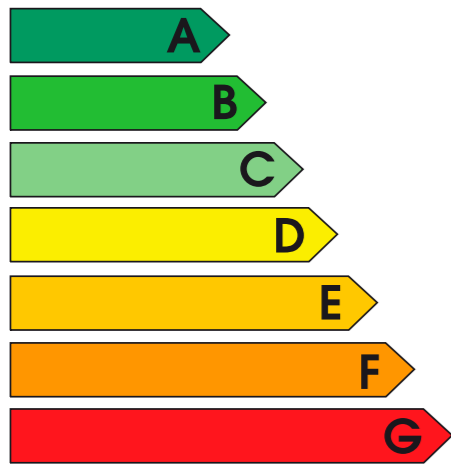
Cílem je přispět efektivní regulací k tomu, aby české budovy byly energeticky efektivnější a jejich provoz stál méně peněz. To má řadu nejen ekonomických přínosů. Průkazy energetické náročnosti jsou pouhým nástrojem k dosažení tohoto cíle. Ovšem nástrojem neopominutelným, uvádí organizace Šance pro budovy, která aktuálně pracovala deset nejčastějších nepravd a mýtů, které chce uvést na pravou míru.

1. Novela zákona vám nařídí rekonstruovat, i když nebudete mít peníze. Zákon požadavek na rekonstrukce neobsahuje.

Podrobně: Zákon nic takového neobsahuje, pouze specifikuje, jak provést energeticky úspornou renovaci (např. zateplení) na nákladově optimální úrovni, když už se vlastník rozhodne. A to právě proto, aby předešel zbytečným ztrátám energie, kterým může zabránit za velmi malých vícenákladů. Zákon v žádném případě neobsahuje ani požadavek na rozsah rekonstrukce. Pokud se rozhodnete zateplit pouze jednu stěnu a v ní vyměnit okna, nikdo vás nebude nutit k tomu, abyste třeba zateplovali ještě strop.

2. Průkaz zdraží nemovitosti a bydlení. V porovnání s cenami nemovitostí nebo platbami za energii budou náklady na průkazy zanedbatelné. Průkazy povedou k jasnému rozlišení hodnotných a méněhodnotných budov.

Podrobně: V cenách nemovitostí bude tento náklad tvořit desetiny procenta. Také ve srovnání s náklady na energii, které mohou uspořit za dobu užívání budovy, pokud se rozhodnu pro úsporný dům, půjde



řádově o stokrát nižší částku. Samozřejmě do budoucna povede informace o energetické náročnosti budov k rozčlenění ceny nemovitostí i podle tohoto faktoru. Nebude to nejdůležitější faktor, ale roli hrát bude. Ve Švýcarsku např. průkazy vedly k tomu, že budovy v pasivním standardu se prodávají zhruba o 7 % dráž, než jinak srovnatelné, energeticky horší budovy. To bude samozřejmě výhodné pro majitele energeticky kvalitních budov, nevýhodné pak pro

Energetické průkazy budov: mýty vs. fakta



majitele energeticky nekvalitních budov. Je logické a přirozené, že druhá skupina se proti rozšíření průkazů bude ozývat.

3. Průkaz bude drahý. U rodinného domu se stavební dokumentací se cena průkazu odhaduje asi na 5000 Kč. U bytových domů se bude průkaz zpracovávat jen na celou budovu, nikoli na jednotlivé byty.

Podrobně: Průkaz je důležitým nástrojem pro přechod k úspornějším budovám. Je nutné jej držet jednoduchý, jednoznačný a levný. Každá budova je ale jiná, cenu tedy nelze „automatizovat“ jako u spotřebičů. U běžného rodinného domu, který má stavební dokumentaci, se cena odhaduje na zhruba pět tisíc korun. Pokud stavební dokumentaci nemáte, musí nemovitost navštívit odborník a provést zaměření na místě, což průkaz zdraží. U bytových domů pak česká úprava zvolila mírnější variantu a pro byty vyžaduje pouze průkaz pro celou budovu, aby si nemusely jednotlivé byty pořizovat každý svůj. U bytových domů půjde o desítky tisíc korun podle velikosti a členitosti budovy. Je důležité dodat, že průkaz může přispět ke zlevnění případné rekonstrukce, protože pohled a doporučení odborníka může znamenat optimální řešení.

4. Průkaz je zbytečný, stačí předložit faktury za energii. Faktury vám nedají ověřenou a srovnatelnou

informaci. Dají se vložít různě, jsou nedostatečné.

Podrobně: Spotřeba energie výrazně závisí na způsobu využívání domu (např. na kolik si vytápíte, jak moc větráte, kolik lidí v bytě či domě žije atd.). Pokud má mít spotřebitel k dispozici nějakou relevantní informaci pro své rozhodování, tak potřebuje ověřené a zejména srovnatelné číslo, které není jen přibližně odvozeno, ale spočítáno odborníkem podle jasné metodiky. Proto tyto odborníky autorizuje státní správa, konkrétně Ministerstvo průmyslu a obchodu. Je to obdoba standardizované spotřeby u auta nebo štítků na elektrospotřebičích. Tu také měří pouze certifikované zkušebny. Stejně jako údaje o spotřebě auta, které jsou normované - tedy víme, že to je nějaká teoretická hodnota, která může být odlišná od reálné spotřeby, ale na druhou stranu umožňuje srovnávat údaje od různých výrobců mezi sebou. Smyslem průkazů je zlepšit orientaci kupců a nájemníků v nákladech na energii v budově.

5. Proč bych si měl dělat průkaz na chalupu na léto? To je mýtus. Budovy pro rekreaci jsou z této povinnosti vyjmuty.

Podrobně: Směrnice i zákon na to pamatují a umožňují výjimky v případech, kde by „štítkování“ nedávalo smysl. Vedle objektů pro rodinnou rekreaci jsou to například také kostely či objekty jako garáže do 50 m².

6. Majitelé rodinných domů si musí průkaz pořídit, i když dům nebudou prodávat. Nikoli. Pokud majitel nebude dům prodávat, pronajímat nebo rekonstruovat, průkaz nepotřebuje.

Podrobně: Povinnost mít průkaz energetické náročnosti je navržena pouze pro bytové domy, a to podle jejich velikosti (s energeticky vztáznou plochou nad 1500 m² od 2015, nad 1000 m² od 2017 a menší od 2019). Je to proto, aby se usnadnil přístup k průkazům majitelům jednotlivých bytů v případech, kdy komunikace s celým SVJ nefunguje. Pro rodinné domy tato povinnost neplatí.

7. Štítky na spotřebičích jsou k ničemu, protože jsou stejné všechny v třídě A. Stejně to bude i s průkazy u budov. To se zdá zpětně. Dříve výrobce k energeticky efektivním výrobkům nic nenutilo a zátěž se přenášela na spotřebitele. Štítky změnily situaci k lepšímu. S budovami to bude podobné.

Podrobně: Toto je naopak příklad toho, že štítky zafungovaly. Před zavedením štítků tomu tak nebylo, jakmile spotřebitelé dostali do ruky jednoduchý nástroj, začaly nejvyšší třídu vyžadovat a výrobci se museli této poptávce přizpůsobit. Třída A už nyní nestačí a zavádějí se třídy A+ až A+++ . I zde štítky sehrály roli pro kultivaci trhu a informovanost spotřebitelů. Pokud i u budov v blízké budoucnosti dospějeme do stavu,

že všechny nové budovy budou v třídě A, pak průkazy přesně splní svůj účel.

8. Jde jen o peníze, vydělají na firmě, které provádí energeticky úsporné rekonstrukce. Ano, byznys to je. Ale spotřebitel zaplatí buď za hodnotu (dlouhodobé úspory), nebo za plýtvání (vysoká spotřeba energie). Lepší varianta je evidentní. Bez byznysu by nebyla pracovní místa ani příjmy státu z daní.

Podrobně: Ano, přijetí zákona je v zájmu určitého odvětví průmyslu nabízejícího úsporné technologie (nejen zateplování). Ovšem úplně stejně tak nepřijetí zákona nahrává zase jinému odvětví průmyslu - dodavatelům energie. Zjednodušeně řečeno, spotřebitel bude platit ať tak anebo tak, buďto za průkazy a úsporná opatření, anebo vyšší platby za energii. Podpořit průmysl úsporných technologií je navíc výhodnější i pro stát, protože se jedná na rozdíl od energetiky o výrazně kompetitivní odvětví zejména malých a středních firem oproti obřím dominantním energetickým gigantům. Ve stavebnictví je také za dané peníze zaměstnáno více lidí, než v energetice. Úspory energie navíc chrání životní prostředí.

9. Průkazy nejsou potřeba, lidé se chovají racionálně a zateplí stejně. Průkaz by proto měl být dobrovolný. Zákon je proto nadbytečnou regulací ze strany státu a EU. Zkušenost ukazuje, že lidé se nechovají racionálně. Regulace je v tomto případě potřeba, aby se vyhnuli vysokým nákladům pro celou společnost.

Podrobně: Většina lidí nemá potřebné stavebně-technické znalosti a nemůže správně posoudit výhodnost a návratnost úsporných opatření. Lidé se proto nechovají ekonomicky racionálně, protože nemají potřebné informace. Existují stovky případů, kdy si rodiny před deseti lety zateplili tenkou vrstvou izolace nebo postavili nový dům bez zateplení úplně a nyní zjišťují, že „dozateplení“ je výrazně méně ekonomické, než kdyby bývali rovnou zateplili pořádně na začátku. Lze argumentovat, že to je věc jednotlivce, který když udělá chybné rozhodnutí, nese za to sám odpovědnost. To je sice pravda, ale z tohoto chybného rozhodnutí jedince vyplývá vyšší spotřeba energie, která s sebou nese významné celospolečenské důsledky (znečištění, zdravotní dopady), které nejsou v ceně energie započteny. Vysoká energetická náročnost tudíž není pouze věcí jednotlivce, ale celé společnosti, podobně jako třeba bezpečnost na silnicích. Rozumná míra regulace je pro společnost výhodná.

10. Není dostatek vyškolených specialistů - zpracovatelů průkazů, hrozí kolaps realitního trhu. Garantem úspěchu je Ministerstvo průmyslu a obchodu. Situace je podle našich informací zvládnutelná.

Podrobně: Odborníci z realitního trhu odhadují, že roční poptávka po průkazech bude pohybovat mezi 50 až 60 tisíci kusů. To vychází při současném počtu specialistů, kteří jsou na základě osvědčení MPO průkazy oprávněni vydávat, na 50 průkazů ročně na zpracovatele, což je zvládnutelné. Nedostatek energetických specialistů, o kterém se někdy v médiích hovoří, by tedy neměl nastat. Převís nabídky zpracovatelů průkazů nad poptávkou je důležitý pro udržení ceny za zpracování na rozumné úrovni. « Jitka Vrbová

Prezident nepodepsal novelu o energetických štítcích

LEGISLATIVA

Prezident Václav Klaus odmítl podepsat novelu zákona o hospodaření energií, která počítala s postupným zvyšováním energetických standardů pro budovy i rekonstrukce. Průkazy měly také lidem pomoci vybrat si energeticky a tedy i finančně nenáročný bydlí. Podle Klause novela nahrává obchodníkům.

Prezident tak směl ze stolu právní normu, na jejíž přípravě se dva roky společně s ministerstvem průmyslu a obchodu podíleli odborníci, zástupci energeticky úsporného stavebnictví a dalších subjektů, a která transponuje evropskou směrnici o energetické náročnosti budov. Petr Holub, koordinátor iniciativy Šance pro budovy, která sdružuje na 180 firem z oblasti energeticky úsporného stavebnictví, se k prezidentovu rozhodnutí staví kriticky: „Prezident svým rozhodnutím komplikuje přípravu českého stavebnictví na budovy ve vyšším energetickém standardu. Trend stavět energeticky úsporně je logickou reakcí na neustále rostoucí ceny energie.“

Nahrává novela obchodníkům?

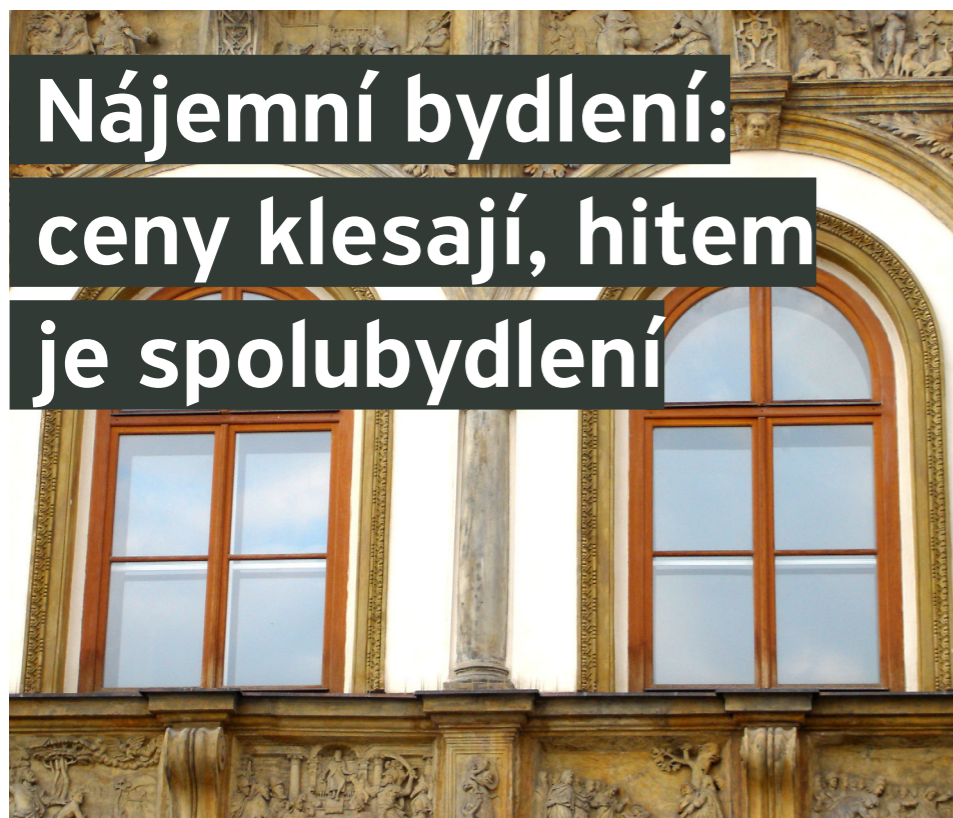
Jak uvedl server Novinky.cz Klaus vidí jako smysl zákona to, že donutí investory a vlastníky k výstavbě nových a rekonstrukci starších domů a jiných staveb. „Na své si přijdou na úkor ostatních pouze obchodníci s technologiemi, které by za běžných podmínek byly neprodejně, a rovněž ti, kteří budou průkazy energetické náročnosti přidělovat a kontrolovat,“ řekl prezident.

„Štítkování“ starších nemovitostí kritizuje také Michal Pich, ředitel sítě realitních portálů www.realitycechy.cz a www.realitymorava.cz. Podle něho lze opatřovat štítky jen nové výrobky či novostavby, protože z logiky věci je jasné, že staré nemovitosti budou mít jasně vyšší energetickou náročnost než novostavby. „Navíc, pokud nebude mít vlastník kompletní dokumentaci k nemovitosti, tak se může vycházet z faktur za teplo. Což je ovšem absurdní. Postačí, když si někdo bude přes zimu topit na 30 stupňů a hned bude jeho nemovitost energeticky náročná,“ dodává Pich.

„Pokud by měl být posudek opravdu reálný, tak by musel znalec zkoumat druhy izolací, měřit tloušťku stěn, hledat izolaci v základové desce, běhat v zimě okolo domu s termovizí, zkoumat skla apod., což nevěřím, že bude dělat. Takže vypovídající hodnota takového posudku starší nemovitosti nebude mít pro kupujícího žádný smysl.“ ukončuje Michal Pich.

Budoucnost zákona je nyní v rukou poslanců. Ti musí veto prezidenta přehlasovat většinou 101 hlasů na sněmovní schůzi, která proběhne na začátku září. « Jitka Vrbová

Nájemní bydlení: ceny klesají, hitem je spolubydlení



Tržní nájemné v Česku klesá. Zájem o pronájmy, hlavně z řad studentů, přichází tradičně s koncem prázdnin. Velkým trendem posledních let je spolubydlení, a Čechům nevádí bydlet ani s cizinci.

Že se zvyšuje poptávka po pronájmech, znamená hlavně univerzitní města. Zájem totiž roste s koncem prázdnin hlavně z řad studentů, kteří se vracejí do lavic a poslucháren vysokých škol. Nájemní bydlení ale patří mezi stálice v nabídkách realitních společností po celý rok, zájem o něj je celoroční.

Zatímco obecně v Česku vítězí hlavně malé a levnější byty velikosti 1kk nebo 1+1, studenti preferují velké byty. Důvodem je totiž stále větší obliba tzv. spolubydlení, tedy bydlení, kdy je více studentů v jednom bytě. Je jednoduše levnější, když se více lidí podělí o placení nájemného. Tomuto trendu nahrává i fakt, že ceny velkých bytů šly od roku 2009 v některých regionech až o 20% dolů.

Záležitost pro mladé

Podle serveru Spolubydlici.cz, který nabízí hledání spolubydlících už 13 rokem, je typickým zájemcem o takovou formu bydlení svobodný člověk bez závazků ve věku od 19 do 28 let. Obvykle se přitom jedná o studenty vysokých nebo vyšších odborných škol, nebo o lidi na začátku vlastní kariéry. „Zvýšil se počet cizinců a Češi s cizinci rádi spolubydlí, zejména s těmi z anglosaských zemí,“ dodává René Benda, senior manager projektu Spolubydlici.cz.

Jeden byt zpravidla obývají 4 - 6 studentů, často ve třípokojovém bytě, ale výjimkou není ani kategorie 4+1. Platba za lůžko se dle regionu pohybuje od 2 500 Kč do 3 500 Kč za měsíc včetně inkasa a internetu. V Praze se pak za pokoj platí

zhruba od 4 500 do 6 000 Kč za pokoj. V Praze ve spolubydlení vítězí městské části Praha 1,2,3,5,7 a zájemci preferují neprůchozí pokoje a kuchyň buď samostatnou, nebo v chodbě, tedy ne jako součást jednoho z pokojů. Podle serveru Spolubydlici.cz ceny pronájmů několik let spíše stagnují. „Dle našeho názoru tak kopírují ceny nájmů bytů v Praze,“ doplňuje Benda.

Nabídka široká, ceny klesají

Obecně ceny nájmů v Česku mírně klesají. Podle posledních údajů Institutu pro regionální informace (IRI) zaznamenaly největší pokles nájemného Karlovy Vary (- 5,8 %), dále Jihlava (- 4,4%) a v Ústí nad Labem (- 4,2 %). Spíše stagnaci pak hlásí Pardubice, Zlín, Liberec a Olomouc. Pokles tržního nájemného by měl podle IRI pokračovat.

Může za to hlavně deregulace nájemného a dále i přetlak nabídky. Ve výhodě jsou v první řadě zájemci o nájemní bydlení. Kdo z majitelů potřebuje rychle pronajmout byt, je často nucen nabídnout zajímavou, tedy i nižší, cenu. „Drahé byty se pronajímají obtížněji. Majitelé buď musí zlevnit, nebo si počkat na nájemníka i několik měsíců. Paradoxem je fakt, že tím, jak klienti s dražšími byty vyčkávají, každý měsíc byt dotují a často přijdou až o půlroční a vyšší nájemné,“ říká Michal Dvořák, regionální ředitel RK STING ve východních Čechách. Drahé nemovitosti si přitom pronajímají hlavně cizinci, nebo podnikatelé a manažeři z českých i zahraničních firem.

Podle Michala Kresty, regionálního ředitele RK Sting na severní Moravě vzrůstá také větší zájem o dlouhodobé nájemní bydlení. „Souvisí to s horší ekonomickou situací a zřízeným přístupem k půjčkám na bydlení některých vrstev obyvatel,“ doplňuje. Požadavky na vybavení nájemních bytů přitom rostou. Standardem je připojení k internetu, kabelová televize a možnost parkování. ◀ Jitka Vrbová

Realitní kanceláře nabírají makléře, na živnostenský list. Je to Švarcsystém?

LEGISLATIVA

„Hledáme nové kolegy do našeho týmu,“ takových inzerátů na makléře je k vidění nespočet. Velké realitní síť v Česku zvýšily v posledním roce počty svých makléřů. Se zájemci ale většinou neuzavírají pracovní smlouvy na trvalý zaměstnanecký poměr, ale nabízí jim spolupráci na živnostenský list. Švarcsystém to podle nich ale není. Z trhu podle odborníků odcházejí hlavně menší kanceláře a velcí hráči tím zvyšují svůj podíl. To je hlavní důvod, proč velké realitní společnosti navyšují v současnosti počet svých makléřů. Společnost M&M Reality zvýšila za poslední rok počet prodejců o 45% na aktuálních 2342 zprostředkovatelů. RE/MAX jich za posledních šest měsíců nabral 220 a v současnosti pro něj pracuje kolem 1200 prodejců. Century 21 má 575 makléřů, což je nárůst o 35%. Sting zvýšil meziročně počet makléřů o 25% na 215 prodejců. Zvyšovat počty makléřů chtějí síť i nadále.

Je to nebo není švarcsystém?

Makléři u realitní kanceláře pracují hlavně na živnostenský list. „Schopní makléři začnou vydělávat okolo třetího měsíce činnosti. Tímto způsobem se mohou lidé dostat k výdělku, na který by jako zaměstnanci nikdy nedosáhli,“ uvedl provozní ředitel síť RE/MAX Hanuš Němeček. Že se jedná o švarcsystém ale realitky popírají. „Realitní makléř je podnikatel spolupracující s realitní kanceláří. Je to zvyklost od 90. let. Náklady má makléř ve své režii, v žádném případě se tedy nejedná o švarcsystém,“ řekl šéf Stingy Michal Pitucha. Nejlepší makléři si v jeho společnosti přijdou v nejpříznivějších obdobích až na 250 tisíc Kč.

„O Švarc systém by se nemělo jednat v případě, kdy pro makléře není příjem z jedné konkrétní RK jeho jediným příjmem a svou práci fakturuje také jiným subjektům,“ definuje Analýza současné situace v oblasti podnikání realitních kanceláří z května tohoto roku. Podle tohoto dokumentu dnes neexistují jasné hranice, které by určily, kdy už se jedná o nelegální zaměstnávání, ale vždy záleží, jak se k věci postaví příslušné inspektoráty práce. Podle Analýzy může být jednou z variant řešení práce makléřů na tzv. „francizingové smlouvy“, kdy by makléři pracovali jako samostatný subjekt - pod vlastním jménem.

Nic není zadarmo

Na jedné straně jsou vysoké výdělky, na straně druhé ale rizika, s kterými musí makléř počítat. „Pokud makléř v daném období nerealizuje obchod, pak je jeho příjem nulový. O tom je podnikání. Odměna se vyplácí za úspěch,“ poznamenal Němeček ze sítě RE/MAX. Odměna makléřů pochází z provize, která se často pohybuje kolem 4 % z prodejní ceny nemovitosti. V rozdělení provize se jednotlivé firmy liší. U Stingy dostane makléř 30 - 50 % z provize, Century 21 nabízí zkušeným makléřům 40 - 60 % z skutečného obchodu. RE/MAX se pokouší nalákat prodejce na 80% odměnu. Vedle šance na lukrativní výdělek se ale makléři musí připravit i na stres a spoustu času stráveného v terénu. „Práce realitního makléře je natolik časově i psychicky náročná, že pro úspěch je třeba se jí věnovat na 100 procent,“ poznamenal manažer síť Century 21 Štěpán Gjurčí. ◀ Jitka Vrbová

Monika Russeggerová: Jediné co mi vadí je, že pracovní dny jsou často bez konce



Původně pracovala v rakouské stavební firmě, ale stále ji to táhlo k realitám. Rozhodla se tedy jít za hlasem svého srdce a začala pracovat jako realitní makléř v jedné brněnské realitní kanceláři. Po ukončení vysoké školy se rozhodla osamostatnit a založila vlastní společnost, která působí na trhu již 6 let. Takové byly začátky realitní kariéry Moniky Russeggerové, jednatelky RUSSEGGER REAL s.r.o.

? Jak vzpomínáte na začátky realitní práce?

■ Začátky jak samotné makléřské praxe, tak i provozu firmy nebyly snadné, avšak celý život se řídím heslem, že pokud něco chci, tak pro to udělám vše, abych toho dosáhla, což se mi vyplácí. Nyní jsme již zavedenou firmou se stálou klientelou a práce máme nad hlavu.

? Neexistuje mnoho žen ve vedení realitních kanceláří. Cítíte v tomto směru nějakou výhodu? Stalo se někdy, že by Vám to dali někdy muži najevo?

■ Rozhodně musím konstatovat, že být ženou samo o sobě je výhodou a pokud žena na sobě pracuje, tak má právo stejně jako muži být úspěšnou v tom co dělá. Většina realitních obchodů je vyjednávána s muži, kteří jsou dosti často nekompromisní a domnívám se, že pokud jednájí se ženou, tak velice rádi dávají najevo to, že jsou v něčem lepší. Já ale absolutně nemám problém v jednání s muži, spíše naopak. Pokud muž něco slíbí, tak tomu věřím a tak je a toho si na mužích vážím.

? Myslíte si, že realitní kancelář vedete zásadně jinak než je tomu u mužů? Jaký jste šéf?

■ Myslím si, že jsem makléřům vždy předávala a stále předávám hodně věcí, které jsem postupem let načerpala v realitním oboru a domnívám se, že mojí silnou stránkou je schopnost nadchnout klienta pro určitou nemovitost, umět mu vyřešit celý obchodní případ od začátku až do úspěšného konce včetně přípravy financování. Smyslem schůzek s klienty je vždy to, že klient odchází a ví přesně, jak bude

jeho obchod realizován. Musí mít pocit, že makléři důvěruje a že vše, co mu makléř sdělí, také provede. Největším strachem klientů je to, že mají strach z nedůvěry v realitní makléře a tento pocit u mých klientů neznám. Jako šéf žádám od lidí kolem sebe maximální znalost, úroveň vystupování a profesionální servis na úrovni a aby se na společnost vždy nahlíželo jako na firmu, která umí, zná a dokáže vyřešit jak těžké obchody, tak i umí nachystat developerský projekt. Nemám ráda amatéry, kteří neodvedou precizní práci.

? Existuje něco, co Vám při práci v realitě nejvíce vadí?

■ Jediné co mi vadí je, že pracovní dny jsou často bez konce. Telefonny zvoní a prohlídky jsou každý den do pozdních hodin, takže zbývá málo času na jiné aktivity. Je to trochu údel realitních makléřů za jejich krásné povolání. Jinak svoji práci miluji.

? Jste brněnská realitní kancelář, jací jsou Brňané klienti?

■ Brňané jsou hodně náročná a nedůvěřivá klientela, která žádá maximum, mají však na to právo. Snažíme se udělat maximum, aby byli spokojeni. Brno je malé, takže pokud bychom jako firma nepracovali na úrovni, tak se klienti nevrátí a nedoporučí dále. Na tom si zakládáme, že se nám lidi vrací a že nás dále doporučují. Je to nejlepší reklama pro realitní kancelář.

? Vzděláváte se nějakým způsobem v oboru a je to vůbec důležité?

■ Vzděláváme se a školíme pravidelně. Mají snahou je informovat makléře o každé změně a novince na trhu. Každý týden prohlubujeme znalosti z praxe. Je to důležitou součástí práce v týmu.

krátce

Prolux dostal rekordní pokutu za klamné smlouvy

LEGISLATIVA

Pět milionů korun. Rekordně vysokou pokutu dostala od České obchodní inspekce realitní společnost Prolux Consulting. Důvodem jsou klamné zprostředkovatelské smlouvy předkládané klientům, po kterých pak realitka vymáhá poplatky. Problémy s touto společností ale existují mnohem déle.

„Zveřejnil jsem na internetu inzerát na prodej garáže. Během několika dnů se u mě objevil obchodní zástupce Proluxu s „nezávaznou smlouvou“ o podpoře prodeje, samozřejmě s tvrzením, že svou cenu dostanu a oni si ji navýší o provizi. Po 2 měsících nabízel garáž za poloviční cenu, kupce jsem si tedy našel sám a nyní po mě vymáhají 6% provizi – 24 000 Kč,“ píše 19. 6. 2012 na jednom webovém blogu jakýsi Martin Růžička. Podobných zkušeností se internetové diskuse jenom hemží. ◀ Více se dočtete ZDE

Nemovitosti v centru Prahy chátřejí

BYDLENÍ

Jdete centrem Prahy, a když zvednete oči, spatříte opuštěný a chátrající dům. Často se přitom jedná o budovu historické hodnoty. To je častý zázitek z hlavního města, který ale zřejmě nemá řešení.

Spousta opuštěných domů nejenže kazí celkový dojem města, ale také láká k bydlení squatterů. Jenže vlastně díky nim se o chátrajících domech začalo v médiích psát a nejedná se jenom o „slavnou“ vilu Milady v Holešovicích, ale třeba o opuštěný statek Cibulka, jehož historie sahá až do 14. století. Na další desítky objektů upozorňuje také veřejnost ale i samotní památkáři. Jedná se třeba o dům na Kocandě, který stojí přímo v centru města na rohu Kaprovy a Křižovnické ulice. Tento imponující dům byl postaven v letech 1885 - 1886 a v interiéru zachovává dispozice tak, jak se žilo v 19. století. Mezi další ohrožené historické stavby patří třeba bývalé parní lázně Na Slupi, secesní budova nádraží Praha - Vyšehrad a mnoho dalších. A kde je zakopaný pes? Nemovitosti patří většinou soukromým vlastníkům a tak radnice nemají žádnou páku, jak majitele donutit k opravě a tak chátrající nemovitost doslova padá kolemjdoucím na hlavu. ◀ Více se dočtete ZDE

Banky poskytly hypotéky za 60 miliard

FINANCE

Hypoteční banky v letošním červnu poskytly 7062 hypoték v celkovém objemu přesahujícím 11,6 miliard korun. Celkově od začátku roku již částka sjednaných hypoték dosahuje bezmála 60 miliard korun, což je o 7 % více než loni. Náš květnový odhad pro letošní rok neměníme a očekáváme, že objem poskytnutých hypoték se bude pohybovat zhruba na podobné úrovni jako v loňském roce. ◀ Více se dočtete ZDE

Stavebnictví v ČR – jako kámen hozený do vody

STAVEBNICTVÍ

Stavebnictví v ČR opět nepřináší dobré výsledky, ani vyhlídky. Jeho situace stále připomíná kámen hozený do vody. Podle nejnovějších údajů ČSÚ klesla za první pololetí o 6,7 procenta. Hodnota nových zakázek se výrazně propadá, zejména v inženýrském stavitelství, kde meziročně klesla téměř o polovinu.

Podle pravidelné kvartální analýzy společnosti CEEC Research očekávají ředitelé stavebních společností, že trend z první poloviny roku 2012 bude pokračovat a sektor celoročně poklesne o 9,9%. Návrat k růstu ovšem neočekávají ani v roce 2013, i když došlo k nepatrnému zlepšení prognóz pro příští rok. Jenže stavebníci by raději uvítali, aby se místo prognóz zlepšilo stavebnictví samo. „Pokud neporoste celé hospodářství, nezačne růst ani české stavebnictví,“ podotkl Marcel Soural, předseda představenstva Trigema a.s. Podle mnohých si musí i stavebnictví „projit očistou“. Téměř všichni ředitelé oslovení v průzkumu očekávají redukcii počtu stavebních firem na trhu – tento rok až o 12 procent. Půjde zejména o střední a malé společnosti.

„Pokud se zabýváme podmínkami obratu českého stavebnictví k růstu, spatřujeme v první řadě nutnost dokončení čistoty stavebních firem v ČR, spočívající v podstatném zvýšení efektivity a profesionality

vlastních činností a s tím související vyřazení hráčů, kteří tento proces nezvládnou. V druhé řadě musí dojít i k ozdravení veřejných financí a tím i poklesu s nimi spojené úsporné hysterie. Rozhodně by také pomohlo (vzhledem k vysoké pracovní síle pro udržení zaměstnanosti) nastartování programů, spojených s výstavbou nového a rekonstrukcí starého bytového fondu,“ myslí si Josef Neřík, ředitel společnosti, S.O.K. stavební, s.r.o.

Tlak na cenu zhoršuje kvalitu prací. Analýza dále uvádí, že dvěma ze tří stavebních společností v důsledku negativního vývoje trhu v tomto roce poklesnou tržby. Tržby v roce 2012 klesnou napříč všemi segmenty, nejhorší jsou očekávání společnosti z inženýrského stavitelství. Podle aktuálních predikcí ani rok 2013 nepřinese návrat k růstu tržeb, mělo by však dojít k určité stabilizaci.

A tato rovina se odráží i v malé důvěře ředitelů stavebních společností v překonání konkurence v letošním roce. Aktuálně své společnosti v tomto ohledu důvěřuje zhruba třetina ředitelů.

51% stavebních firem potvrdilo, že mají méně zakázek než loni. Opačný trend, tedy nárůst zakázek, lze vysledovat jen u středních a malých stavebních firem v oboru pozemního stavitelství. Výzkum také

odhalil jeden negativní „nešvar“ – klesá kvalita stavebních prací. A důvod? Vysoký tlak na snížení ceny zakázek. Kvůli nízkým cenám. A situaci nezachráně ani zahraniční zakázky, které větší společnosti nenahradí nedostatek tuzem-



ce Sloven- méně Polsko, a ve

případech i vzdálenější země.

Vzhledem k očekávanému dalšímu negativnímu výhledu budou ředitelé stavebních společností dále tlačít na zvýšení efektivity své společnosti.

Naopak akvizice považují v současné době za vysoce rizikové a nechtějí do nich ještě vstupovat.

« Jitka Vrbová

Reality na Vysočině: Mlýny a samoty stále žádané zboží

VYSOČINA

Realitní obchody na Vysočině se konečně začínají probouzet z krizového spánku, během kterého zde ceny nemovitostí spadly i o víc než polovinu. Milovníci Vysočiny tak mají právě teď tu nejlepší šanci pro nákup tamního domu nebo chalupy.

Jihlavsko

Na Jihlavsku se realitní trh propadl až na cenovou úroveň z roku 2006. Příkladem je panelový byt bez úprav, který se v okresním městě pohyboval v době, kdy trh kulminoval, v cenách kolem 18 tis. Kč za m² a v současné době je na úrovni kolem 12 tisíc Kč za m². Nemovitosti na dobré adrese si samozřejmě cenu uchovaly a jsou prodejné i za poměrně vysoké ceny. „Na jaře letošního roku jsme zaregistrovali zvýšený zájem o nemovitosti všeho druhu a zrealityzovali poměrně hodně obchodů, prázdniny přinesly již tradiční zklidnění zájmu,“ hodnotí aktuální situaci na Jihlavsku Petr Michálek, jednatel realitní kanceláře Michálek & Partners. Na oživení zájmu o rezidenční bydlení může podle jeho slov hlavně nízká úroková míra hypoték. „Prodávající a pronajímatelé, kteří však nereflakují postupný propad cen, neprodávají ani nepronajímají,“ doplňuje Michálek. Jihlava také začíná „střízlivě“ ze statusu krajského města. Důkazem

je ztráta zájmu investorů o tamní komerční prostory. Příčinou je komplikované dopravní řešení a absence cenově a dopravně dostupných parkovacích míst.

Havlíčkovobrodsko

Také na Havlíčkovobrodsku zaznamenávají v posledních měsících realitní makléři mírné oživení trhu. V předchozím období se lidé báli zadlužení, a tak nedostatek poptávky tlačil ceny nemovitostí dolů. Ceny bytů přímo v Havlíčkově Brodě klesly za poslední roky asi na 60% toho, co stály před krizí. Zatímco prázdniny bývají pro realitní kanceláře „okurkovou sezónou“, pro společnost ČM Vysočina jakoby ani žádné léto nebylo.

Chaloupka na Vysočině

Vysočina byla a stále je oblíbenou rekreační lokalitou a její obliba podle mnohých odborníků v budoucnu ještě poroste. „V našem regionu převažuje zájem při vyhledání nemovitostí k rekreačním účelům okolí Lipnice a Svořidel. Ale jakékoliv pěkné místo na Vysočině, kterých tu je mnoho, zláká zájemce i jinak,“ uvádí Čeněk Doucha z Havlíčkova Brodu. Stálý zájem je na Vysočině o samoty, mlýny, domy s výhledem do krajiny, nebo chaty v atraktivních rybářských lokalitách.

« Jitka Vrbová

Britský hypoteční trh roste o 8%

ZE SVĚTA

Britské hypoteční banky během července poskytnuly hypotéky v hodnotě 12,7 miliardy liber, což je o necelá dvě procenta více než ve stejném období loňského roku a o 8 procent více v porovnání s letošním červnem. Největší přírůstky přitom vykazují segmenty prvožadatelů (first-time buyers).

Podle dnes zveřejněných dat asociace poskytovatelů hypoték (CML) britské banky v červenci poskytnuly hypotéky v celkovém objemu 12,7 miliardy liber, tedy o 8% více v porovnání s předchozím měsícem a o 1,6% v porovnání s červnem roku 2011. Stejně jako v předchozích měsících banky registrují menší zájem o refinancování, neboť klienti v očekávání

dalšího poklesu sazeb vyčkávají. Podle dosud zveřejněných dat z letošního června tento segment meziročně propadl o 25%. Na druhou stranu pozitivní zprávou pro britské banky je rostoucí segment prvožadatelů, který v červnu meziměsíčně rostl o 9% a úbytky z refinancování z části kompenzoval.

Výsledky posledních měsíců potvrzují oživení trhu

Experté po výsledcích 1. čtvrtletí varovali před přílišným optimismem a upozorňovali, že oživení může být pouze zdánlivé, jelikož výsledky prvního kvartálu značně ovlivnilo ukončení (březen 2012) daňových odpustků vztahujících se k pořízení nemovitosti

(stamp duty tax), což se skokově projevilo v nárůstu poptávky po hypotékách (klienti se snažili využít daňového zvýhodnění). Nicméně výsledky druhého čtvrtletí, kdy banky poskytnuly hypotéky za 34,2 miliardy liber (q/q +2%, y/y +3%), oživení potvrdily. V součtu od začátku roku potom objem poskytnutých hypoték za první pololetí dosáhl částky 67,7 mld. liber, což je o 6% více, než ve stejném období roku 2011 (63,7 mld. liber).

Vzhledem k aktuálním statistikám a trendům, které ovlivňují vývoj na britských ostrovech, náš odhad z úvodu roku neměníme a v ročním zúčtování předpokládáme nepatrný meziroční nárůst objemu sjednaných hypoték zhruba na úroveň 144 miliard liber.

« Ing. Libor Ostatek

ze světa...

V USA přes 80% nových hypoték tvoří refinancování

Úrokové sazby hypoték se nyní ve Spojených státech nacházejí na historických minimech. Nových hypoték na pořízení nemovitosti se však mnoho nesjednává. Hypotéky, včetně té Marka Zuckerberga (zakladatel facebooku), která se stala se svým úrokem 1,05% hitem minulého týdne, nyní slouží především k refinancování.

Průměrné úrokové sazby hypoték v USA dál klesají. Jak podle statistik agentury Freddie Mac, která sleduje vývoj úrokových sazeb hypoték již od roku 1971, tak hypoteční bankovní asociace (MBA) sazby hypoték dosáhly na konci července nového historického minima. Hypotéky s 30letou fixací (FRM 30Y) podle statistik Freddie Mac klesly na 3,49% a hypotéku s 15letou fixací banky aktuálně nabízejí dokonce za 2,80%. V meziročním srovnání hypotéky jak s 30letou, tak 15letou fixací zlevnily o více než 3/4 procentního bodu. Vloni v červenci banky tyto hypotéky poskytovaly v průměru za 4,55% resp. 3,69% a podobně jsou na tom i hypotéky s plovoucí úrokovou sazbou (ARM).

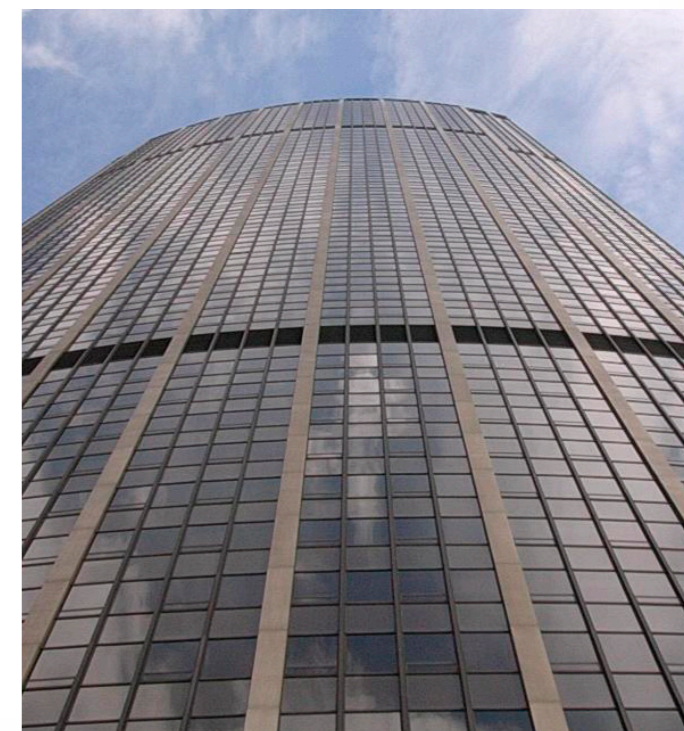
Hrozí USA opět hypoteční bublina?

Stávající úroveň úrokových sazeb skutečně nemá v historii srovnání, jak naznačuje následující graf. Přitom nízké úrokové sazby byly jedním hlavních spouštěčů hypoteční krize v USA, která vyvrcholila globální finanční krizí. Znamená to, že si Spojené státy opět zadělávají na problémy?

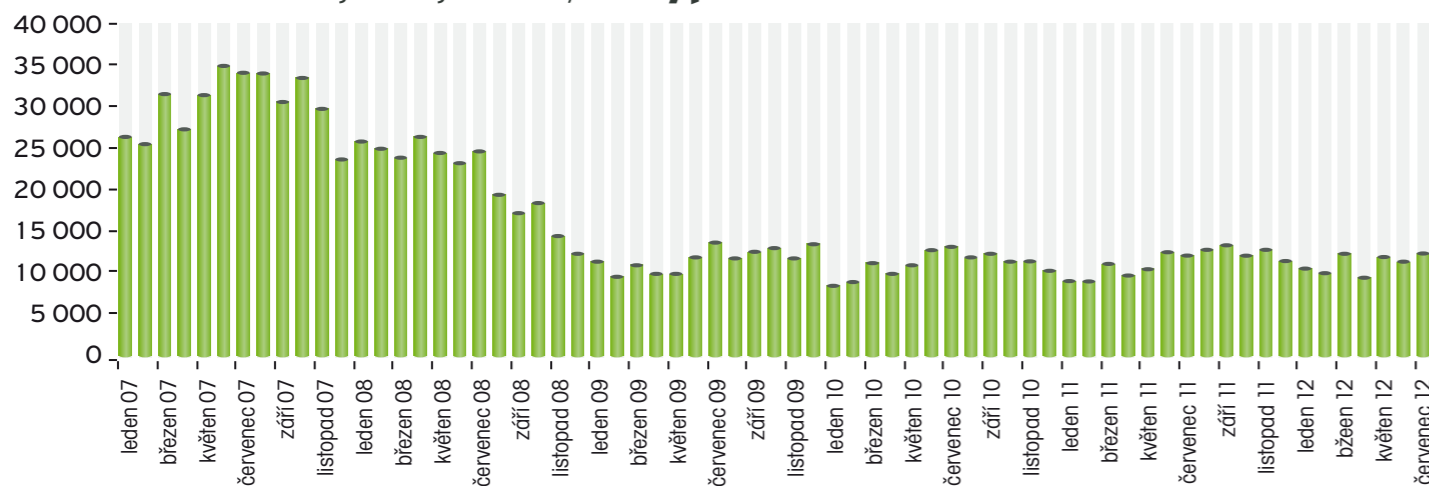
Samotné nízké úrokové sazby k nafouknutí bubliny rozhodně nestačí a trh se nyní nachází v naprosto odlišné situaci. Apetit po hypotékách totiž chybí jak na straně poptávky (kupující se bojí dalších poklesů cen nemovitostí), tak na straně nabídky (rizikové hypotéky téměř vymizely a nároky bank na bonitu klientů jsou stále vysoké). Navzdory oživení ekonomiky USA je trh bydlení i nadále v depresi, kterou přizívuje neustálý příliv zabavených nemovitostí a nedostatek nových pracovních míst.

Jak vyplývá ze statistik bankovní asociace trh hypoték sice meziročně vykazuje 10procentní růst žádostí o úvěry, nicméně tento přírůstek je z drtivé většiny tažen poptávkou po refinancování. Podíl žádostí jejichž účelem je splacení předchozího úvěru novou hypotékou s nižší úrokovou sazbou aktuálně činí podle statistik MBA závratných 80,1 procenta.

Zatímco v roce 2011 celkový objem refinancovaných hypoték činil 858



Objem sjednaných hypoték (Velká Británie, mil. liber)



VÁŠ REALITNÍ SERVER

realityslovensko.sk
realitní a zpravodajský server

realitymorava.cz
realitní a zpravodajský server

realitycechy.cz
realitní a zpravodajský server

84.874 nemovitostí | Aktuálně na portálu: 585 realitních kanceláří

klasičtý vyhledavač | podrobné hledání | hypoteční vyhledavač

nabídka - vyberte - | okres/okraj - vyberte - | město/obec - | druh nemovitosti - vyberte - | novinka - | cena od - | filtrovat - OK

Vložit poptávku

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

virtuální prohlídky | dražby | poptávky | reality Slovensko

Realitní a zpravodajský server s tradicí od roku 2005 nabízející realitu z celé České republiky.

Stavebnictví v ČR – jako kámen hozený do vody
30.8.2012 - Stavebnictví v ČR opět nepřináší dobré výsledky, ani výhledy. Jeho situace stále připomíná kámen hozený do vody. Podle nejnovějších údajů ČSÚ kleslo za první pololetí o 6,7 procenta. Hodnota nových zakázek se výrazně propadla, zejména v mílozdravém stavebnictví, kde meziročně klesla téměř o polovinu.
Podle pravidelné kvartální analýzy společnosti CEEC Research očekávají ředitelé stavebních společností, že trend z první poloviny roku 2012
celý článek
REALITNÍ ZPRAVODAJ

Ne děti, ne cizince – v Česku se objevují diskriminační inzeráty. Jak má vypadat kvalitní inzerát?
28.8.2012 - Jak nedávno zjistil průzkum Českého helsinského výboru, inzeráty na byty v Česku jsou v 5% diskriminační. Od března do června posuzoval výběr 500 inzerátů s domy a byty a nebytovými prostory od realitních kanceláří i jednotlivců, a to na...
celý článek
REALITNÍ ZPRAVODAJ

Refinancování hypoték tlačí sazby dolů
27.8.2012 - V průběhu července české banky sjednaly 5636 hypoték v celkové hodnotě 9,14 miliard korun, tedy o 6,5 % více, než v listopadu července. Celkové od začátku roku již suma poskytnutých hypoték dosahuje bezmála 69 miliard korun. Jak velkou část...
celý článek
EKONOMICKÉ NOVINY

Nabídka luxusních nemovitostí v Česku chybí
23.8.2012 - Zámky, pivovary, vily. Luxusní nemovitosti, které stojí desítky milionů, tvoří specifickou kategorii v realitním světě. Jak se tomuto světu dali v současné době? Klientů na luxusní domy je podle našeho průzkumu stále dostatek. Problémem j...
celý článek
REALITNÍ ZPRAVODAJ

Všechny zprávy
Realitní zpravodaj
Ekonomické noviny
Dostupnost bydlení
Cesty úspěšných
Statistiky cen bytů

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

GOLEMFINANCE
www.golemfinance.cz

realitycechy.cz

realitymorava.cz

realityslovensko.sk



realitycechy

Realitní magazín pro náročné | Česká republika: zdarma, neprodejné
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.