



Jak je to s realitami na Floridě? Roste o ně zájem!

více na straně 4 a 5



Rychlý přehled

%

ČERVEN - ČERVENEC

2014

ÚROKOVÉ SAZBY

HYPOTÉK

70% LTV: ↘ 2,72%

85% LTV: ↘ 2,87%

100% LTV: ↘ 3,84%

INDEX NÁVRATNOSTI

BYDLENÍ: 4,63 ROKU

VÝVOJ CEN BYTŮ

Byty 1+1: 0,03%

Byty 2+1: -1,29%

Byty 3+1: -3,39%

zdroj: realitycechy.cz, golemfinance.cz

■ Stop nelegálnímu majetku. Pomůže připravovaný zákon?

Ministerstvo financí v čele s Andrejem Babišem připravuje zákon, jehož účelem bude prověřování občanů podezřelých z nelegálního nabytí majetku a odčerpávání nelegálních příjmů. Movníci občané, na které padne podezření, budou státem vyzváni k předložení dokumentace prokazující, že majetek získali zákonným způsobem a náležitě jej zdanili. Cílem má být odstranění hospodářské kriminality.

Více čtěte na str. 6

■ V letních měsících se krade víc. Jak svoji nemovitost chránit?

Policie České republiky si vede statistiku všech trestných činů spáchaných na území Čech, Moravy a Slezska. Z těchto tabulek, které jsou veřejně dostupné, jsme se zaměřili na vloupání do bytů a rodinných domů. Jaký je aktuální stav krádeží a co dělat, abychom svůj majetek ochránili?

Více čtěte na str. 9

■ Realitní trh v Británii se rychle zotavuje

Britské banky poskytly během dubna hypoteční úvěry v celkovém objemu 16,6 mld. liber, což je o 4 miliardy liber více než ve stejném období loňského roku. Hypoteční trh se veze na vlně oživení realitního trhu. Rostoucí ceny nemovitostí spolu s vládním balíčkem na podporu vlastního bydlení motivují klienty k uzavírání nových smluv.

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

názor...

Realitní kanceláře hlásí: „Nemáme dostatek kvalifikovaných realitních makléřů!“

Začátkem 21. století byl pro realitní kanceláře asi největším problémem malý počet kvalitních nabídek. Kterákoliv nová zakázka měla již svého potenciálního kupujícího a bylo jen otázkou času, kdy dojde k podpisu kupních smluv. Realitní trh prošel za posledních 5 let značným vývojem. Hypotéky se dostaly na únosnou míru, zvýšil se počet nových realitních kanceláří, došlo ke značnému rozmachu sítě poboček velkých realitních společností. A právě velký rozmach realitních kanceláří způsobil pomyslné rozmělnění kvalitních realitních makléřů. Existují dva základní způsoby, jak zdokonalit makléřský tým. Prvním způsobem je předání zkušeností z makléře, působícího jež delší dobu, na makléře začínajícího. Tento způsob je ovšem velmi zdoluhavý a mnohdy způsobuje předávání nejen dobrých, ale i špatných návyků. Čím dál tím více realitních kanceláří začíná své nové makléře předávat do rukou vzdělávacích agentur speci-



společností. K dispozici jsou kurzy jednodenní, ale i pěti a patnácti denní. Každý si tak vybere přesně podle aktuálních potřeb a finančních možností. Mnohé realitní kanceláře si uvědomují, jak moc je potřeba investovat více času a prostředků právě na zkvalitňování realitních makléřů. Protože kvalitní služba poskytnutá klientovi je největší devízou každé úspěšné realitní kanceláře. » **Lucie Mazáčová**

zujících se právě na proškolení realitních makléřů. Realitní kancelář tak provede výběrové řízení a první kroky nových posíl makléřských týmů směřují do reno-



z obsahu

STRANA 4 - 5

Jak je to s realitami na Floridě? Roste o ně zájem!

STRANA 6

Stop nelegálnímu majetku. Pomůže připravovaný zákon?

STRANA 7

Nová zelená úsporám zjednoduší administraci a poskytne více peněz

STRANA 8

Kvalita nemovitosti ovlivňuje prodejní cenu

STRANA 9

V letních měsících se krade víc. Jak svoji nemovitost chránit?

STRANA 10

Reality Brno: V prvním pololetí rekordně vzrostly prodeje nových bytů, lidé za ně utratili miliardu a čtvrt

STRANA 11

Velká Británie: obavy z navýšení úrokových sazeb

STRANA 12

Hypotéky stále zlevňují. Dostupnost bydlení se už nemění

STRANA 13

Padl další hypoteční rekord

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



www.realitycechy.cz/magazin

realityčechy



REALITNÍ POSTŘEH

Ivo Dočekal (Home Staging Czech Republic)

„Home Staging je služba, která maximalizuje hodnotu vašeho majetku, potlačuje a odstraňuje negativní vlivy a vyzdvihuje největší přednosti prodávané nemovitosti.“

napsali o nás...

Léta levných bytů jsou v Praze u konce, ceny míří vzhůru

IDNES.CZ / KRÁCENO / 19. 6. 2014

„Samozřejmě záleží na konkrétním bytě a konkrétní nemovitosti, ale poptávka po bytech a vlastním bydlení obecně v posledních měsí-

cích začíná výrazně ožívat, obzvlášť v Praze,“ potvrzuje realitní expert a provozovatel realitních portálů realitycechy.cz a realitymorava.cz Michal Pich.“



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.

Jak je to s realitami na Floridě?

Roste o ně zájem!

Český klient hledá destinace, kam si může zaletět zejména v zimních měsících, kdy je v České republice nepěkné počasí. A právě to Florida nabízí, je zde celoročně léto. Jedná se o typickou americkou oblast, která je primárně určena k dovoleným - celý stát představuje v podstatě turistickou zónu.

Podle údajů z roku 2013 tam žije více než 19,5 milionů obyvatel, což je o 4 % více než v roce 2010. Hustota zalidnění je podobná tuzemské, v porovnání s jinými státy USA je však vyšší. Lidé se soustřeďují do metropolitních oblastí, mezi pět největších patří Miami (5,6 mil. obyvatel), Tampa Bay (2,8 mil. obyvatel), Orlando (2,1 mil. obyvatel), Jacksonville (1,3 mil. obyvatel), North Port-Bradenton (700 tis. obyvatel).

Jan Píbil, jednatel společnosti ComSTAR Prague, která se zabývá mj. prodejem floridských nemovitostí, nám přiblížil tamní realitní prostředí: „Ekonomická krize zasáhla trh s nemovitostmi ve většině států vyspělého světa, během loňského roku se však realitní trh na Floridě začal znovu těšit oblibě. Ceny objektů začaly stoupat, meziročně až o 9 %. Kromě domácí poptávky roste zájem zejména zahraničních subjektů. Ti na Floridě vidí velký investiční potenciál.“

Od zájmu k samotnému financování

Existují dva základní typy zájemců. Jedni hledají klid, jenž nabízí západní pobřeží, okolí Naples v Mexickém zálivu. Druzí chtějí naopak vlastnit nemovitost na východním pobřeží, tzn. v okolí Miami Beach, které je více industriální a nabízí více zábavy, kulturního využití i nákupních možností. Z hlediska likvidity je výhodnější vlastnit nemovitost na východním pobřeží, z hlediska aktuální kupní ceny jsou zase výhodnější nemovitosti na západním pobřeží.

Poptávka po nemovitostech je individuální. Pokud chce klient objekt jako investici, který má v plánu následně pronajímat, preferuje většinou byt. Důvodem jsou menší náklady na správu této reality, o níž se mnohdy stará přímo správce domu, kde se byt nachází.

Jiní klienti zase upřednostňují dům s pozemkem, jelikož v něm chtějí trávit například tři měsíce v zimě, dále pak nemovitost půjčují svým známým nebo ji pronajímají přes místní agenturu.

„Nabídka nemovitostí máme přímo od agenta

na Floridě, kde máme i českého pracovníka, který vše zajistí – se zájemcem je přítomen během případných prohlídek, dohlíží, aby celý obchod dobře dopadl, a to včetně právního servisu,“ uvádí Hana Klegová ze společnosti SET GROUP.

Prodej je velmi podobný jako v České republice. Pořízení nemovitosti na Floridě se od koupě v ČR liší především daňovými poplatky. Navíc je potřeba doložit, že klient disponuje potřebnou částkou, tzn. financování minimálně 25 % z vlastních zdrojů. Zbývajících 75 % mohou klienti z České republiky vyřešit pomocí hypotečního úvěru.

Bez realitní kanceláře raději ne

Bez znalostí místních zákonů a zvyklostí je prodej „na vlastní pěst“ vysoce riskantní a náročný proces. Z hlediska koupě nebo pronájmu by bylo na samotném kupujícím vyhledat nemovitost, určit správnou a bezpečnou lokalitu, vyjednat všechny podmínky s prodávajícím, zhodnotit technický stav objektu (jde o tropické pásmo a realita může být poškozena např. termity, což laik nepozná), vyznat se v kupní či nájemní smlouvě, v zápisu do katastru nemovitostí, případně si sám sehnat právního zástupce, o potřebě špičkové jazykové vybavenosti nemluvě. A to je jen začátek. Následuje pojištění nemovitosti, přihlášení k odběru médií, povinná údržba okolí domu v souladu s městskými vyhláškami apod.

Bez certifikace není realitního agenta

Makléř, či lépe realitní agent, musí být ze zákona certifikovaný. Nejde o žádnou formalitu. Certifikaci předchází školení a následně zvládnutí odborné zkoušky, kdy výsledkem je certifikace nejnižší úrovně. Agenti musí mít povinně svého dozorcujícího brokera, který je opět zvlášť certifikovaný a již musí mít i určitou délku praxe. Každý broker tedy sdružuje více agentů, kterým poskytuje zázemí a zároveň je za agenta odpovědný. Za tuto činnost dostává část jeho provize. Pro klienty je zde záruka kvality agenta nejen co

do jeho práce, ale i bezúhonnosti a závaznosti jeho jednání ve prospěch klienta.

Zvyklosti, které nás odlišují

Realitní kanceláře fungují dost odlišně od těch českých. „Inzerují v jednom oficiálním systému, kam mají přístup pouze realitní makléři/agenti. Přístup jim zajišťuje jejich broker, což je vyšší certifikace makléře s povinnou praxí, který za své agenty zodpovídá,“ vysvětluje Jan Píbil, jednatel společnosti ComSTAR Prague.

Zájemce o nemovitost si tedy najde svého lokálního agenta, který ho od té chvíle zastupuje a dle požadovaných parametrů mu v systému vyhledá nemovitosti, které jsou v nabídce. Řada internetových serverů, jako např. zillow.com, tyto nabídky přebírá a inzeruje. Zájemce díky tomu může vyhledávat i sám a své návrhy následně předkládat svému agentovi a konzultovat je.

Provizí většinou hradí prodávající, a to ve výši 6 % kupní ceny. Jelikož i prodávající je zastoupen svým agentem, oba se o tuto provizi dělí. Výhoda zastoupení obou stran vlastním odborníkem během jednání je jasná – méně stresu pro klienty a mnohdy lepší cena (agenti vyjednávají).

Zvyklostí, která zvyšuje prodejní šanci nemovitosti, je tzv. Open House. „Dům se připraví pro návštěvníky (obdoba našeho Home Stagingu), v domě je pouze agent zastupující prodávající

téma měsíce

VĚDĚLI JSTE?

Pelikán představuje symbol tohoto amerického státu, jehož jméno znamená ve španělštině květinový. Ačkoli je Tallahassee hlavní město, všichni si bezpochyby vybaví Miami - centrum zábavy, mrakodrapy a mnoho klubů, díky kterým je noční život velmi pestrý. Ano, hovoříme o Floridě.

stranu. Umístěním cedule „Open House“ před domem je kolemdoucí informován, že je ihned vítán na prohlídku daného objektu, kde mu zároveň agent sdělí všechny potřebné informace,“ dodává Hana Klegová ze společnosti SET GROUP.

» Hana Muchová



Z hlediska likvidity je výhodnější vlastnit nemovitost na východním pobřeží, z hlediska aktuální kupní ceny jsou zase výhodnější nemovitosti na západním pobřeží. Foto redakce

Stop nelegálnímu majetku. Pomůže připravovaný zákon?

Ministerstvo financí v čele s Andrejem Babišem připravuje zákon, jehož účelem bude prověřování občanů podezřelých z nelegálního nabytí majetku a odčerpávání nelegálních příjmů. Movití občané, na které padne podezření, budou státem vyzváni k předložení dokumentace prokazující, že majetek získali zákonným způsobem a náležitě jej zdanili. Cílem má být odstranění hospodářské kriminality.

LEGISLATIVA

Vzorem pro zavedení majetkového příznání je především Slovensko, kde tento zákon platí od roku 2010. Na Slovensku to tedy v současné době vypadá následovně: občan, jenž má podezření na jiného občana z ilegálního získání majetku, může tuto skutečnost nahlásit na finanční policii a ta pak vyzývá podezřelého k předložení dokumentace dokládající legálnost majetku. Ačkoliv Slováci tuto možnost doposud hojně využívali, neosvědčila se. K žádnému postihu zatím nedošlo.

Majetkové příznání mají ve své legislativě zakotveno také další státy Evropy, a to jako součást daně z bohatství. Jedná se o Francii, Norsko a Švýcarsko. Vzhledem k ekonomickému liberalismu přestaly daň uplatňovat Lucembursko, Nizozemí, Dánsko, Švédsko, Finsko, Německo, Rakousko, Řecko a Španělsko.

Sporné otázky? V řešení!

Zákon o prokazování původu majetku se má podle Andreje Babiše týkat pouze lidí podezřelých z nelegálního nabytí majetku. Povinností dotyčného bude prokázat, že příjmy a majetek získal legálním způsobem. Každý, na koho bude vzneseno podezření na základě analýzy životní úrovně a doložených příjmů (popř. nahlášením podezření ze strany veřejnosti), ponese důkazní břemeno.

Sporné otázky nastávají v okamžiku, kdy majetek není ve vlastnictví posuzovaných osob, ale jsou jimi užívány. Zákon je možné obejít darovací smlouvou, převodem majetku, ujednáním nižší kupní ceny při pořízení majetku, svěřeneckými fondy, popř. investováním do zlata či diamantů, kde nedochází k jejich evidování.

Předmětem diskuze je také stanovení způsobu odčerpávání nelegálního majetku. Jednu z cest představuje zavedení zvláštní daně, ta ale nemůže dosahovat až 100% sazby. Další možností je vydat se soudní cestou.

Důležitým bodem k projednání je stanovení posuzovaného období. Snahou je, aby zákon platil

zpětně, nejlépe až k době privatizace. V tomto období došlo k úniku až stovky miliard korun a zákon by mohl určitým způsobem potrestat viníky. To je ovšem velmi těžké realizovat. » Markéta Szarowská

„Zmíněný zákon by neměl ovlivnit český trh s nemovitostmi. Ačkoliv se všude prezentuje, že poctiví lidé se nemají čeho bát, mohly by se tak rozpoutat sousedské rozbroje. Výstup po aplikaci upravené legislativy v nás evokuje pouhou evidenci majitelů různých movitých i nemovitých věcí. S tím souvisí i přezdávka „byrokratická země“, kterou si naše republika vysloužila v zahraničí. Otázkou zůstává, jak dalece je tento krok (zavedení zákona) potřeba a kolik nás bude stát.“ » redakce



Majetkové příznání mají ve své legislativě zakotveno také další státy Evropy, a to jako součást daně z bohatství. Foto: redakce

Ministerstvo pro místní rozvoj připravuje realitní zákon. Zajímá se i o váš názor

LEGISLATIVA

Ministerstvo pro místní rozvoj spustilo dotazníkovou akci, kterou zjišťuje názory spotřebitelů i samotných realitních kanceláří na poskytování realitních služeb. Získané informace budou využity při tvorbě nově připravovaného realitního zákona.

„Jsme přesvědčeni, že nový realitní zákon by neměl vznikat jen od úřednického stolu, proto chceme do jeho tvorby zapojit širokou veřejnost, která umí nej-

lépe pojmenovat současné problémy,“ řekla Zdeňka Niklasová, ředitelka odboru veřejných dražeb.

V rámci přípravy zákona ministerstvo vypracovalo „Analýzu současné situace v oblasti podnikání realitních kanceláří a návrh variant řešení“, která popsala problematické oblasti realitního zprostředkování. Ty se staly východiskem pro tvorbu dotazníků. „Očekáváme, že z odpovědí respondentů vyplyne, do jaké míry jsou pro ně tyto oblasti důležité,“ dodala Niklasová. Realitní zákon vzniká v spolupráci s dalšími resorty a se zástupci odborné veřejnosti.

Jeho cílem je především nastavení základních pravidel pro výkon realitní činnosti a posílení ochrany spotřebitele.

Ministerstvo vytvořilo dvě verze dotazníků:

- pro spotřebitele
- pro realitní zprostředkovatele

» Lucie Mazáčová

Nová zelená úsporám zjednoduší administraci a poskytne více peněz

LEGISLATIVA

Ministerstvo životního prostředí 10. 7. upravilo podmínky programu Nová zelená úsporám. Dochází k navýšení příspěvku na projekt a ke zjednodušení podmínek. Šance pro budovy snahu o zvýšení přitažlivosti programu pro žadatele jednoznačně vítá. Zároveň považuje za důležité, že nedošlo k úpravě míry dotace a hlavních parametrů programu a je zachována jeho stabilita a předvídatelnost.

Program Nová zelená úsporám, který Ministerstvo životního prostředí (MŽP) spustilo 1. dubna, je zhruba v polovině. Zájem o něj ale není tak velký, jak si MŽP představovalo. Byl řada projektů je v přípravě, hodně zájemců odrazuje složitá administrativní. Ministerstvo chce nyní program zjednodušit, zatraktivnit a čerpání peněz tak urychlit.

„Potřebujeme Novou zelenou úsporám rozšířit, takže vítáme plánované zjednodušení administrativy či větší medializaci programu. Příliv investic do energeticky úsporného stavebnictví má dle řady studií velké multiplikační efekty do české ekonomiky. Absorpční kapacitu jen v segmentu rodinných domů odhadujeme na 4 až 7 miliard ročně. K tomuto číslu bychom se ideálně měli blížit,“ komentoval návrhy ministerstva ředitel aliance Šance pro budovy Petr Holub.

Jedním z konkrétních opatření, které ministerstvo navrhuje, je navýšení dotace na zpracování projektu z 10 na 20 tisíc korun. „To je jednoznačně krok správným směrem, projekt žadatele vyjde i na 40 tisíc korun a jeho cena je dle našich informací pro mnoho lidí bariérou podání žádosti,“ uvažuje Holub. Žadatelé také nově nebudou muset přikládat doklad o projednání záměru se stavebním úřadem, úředně ověřenou plnou moc nebo doklad o vlastnictví bankovního účtu.

Ministerstvo také přišlo s lehkým uvolněním energetických podmínek a umožňuje tak do jisté míry i realizaci dílčích opatření, třeba pouze zateplení, bez výměny oken. „To je dvousečné, protože volnější podmínky mohou znamenat, že žadatel dům zrekonstruuje jen částečně, zablokuje si tím potom možnost udělat kompletní energeticky úsporné renovace a nedojde k požadované úspoře energií, kvůli čemuž samotný program vznikl,“ uvažuje Holub. Šance pro budovy tak doporučuje žadatelům, aby si rozmysleli nejen první krok, který chtějí realizovat, ale všechny následné kroky až k celkové renovaci domu.

Mezi návrhy na zatraktivnění programu zaznívala i možnost navýšení míry investiční podpory pro jednotlivé žadatele. To Šance pro budovy odmítá. „Takový krok by podkopával důvěru žadatelů v dlouhodobě stabilní podmínky programu a jen by rozkolísal trh,“ varuje Holub. Dle propočtů Šance pro budovy je navíc míra investiční dotace srovnatelná se štedrou první Zelenou úsporám.

Pro rok 2014 je v programu alokováno 1,9 miliardy korun. Žádosti je možné podávat až do 31. října 2014.

» Lucie Mazáčová



Příliv investic do energeticky úsporného stavebnictví má dle řady studií velké multiplikační efekty do české ekonomiky. Foto: redakce

URBANIZACE

Jak se dá zpříjemnit život ve městech?

Urbanizace je v ABZ slovníku cizích slov definována jako soustředování hospodářského i kulturního života do velkých měst na úkor venkova. S tím bezesporu souvisí větší hustota zalidnění a postupné zlepšování funkčnosti, vzhledu i každodenní atmosféry města. Jak ke kvalitnímu životu dopomáhá příspěvkový Institut plánování a rozvoje hlavního města Prahy (IPR Praha)?

Jsou to dva týdny, kdy se Praha stala součástí prestižní sítě inovačních měst Morgenstadt. Tu zaštiťuje mezinárodní vědecká organizace Fraunhofer a její cíl představuje aktivně reagovat na nové výzvy 21. století – města musí být udržitelná a flexibilní. Jeden z prvních úspěchů komentuje šéf IPR Praha, Tomáš Cibor, slovy: „Vstup do Morgenstadtu je naším výrazným zdarem, neboť jsme teprve před měsícem dostali od Rady hl. m. Prahy úkol spolupracovat se zahraničními městy v tematické Smart Cities.“

Mezinárodní síť pomůže Praze získat potřebné znalosti a zkušenosti se zaváděním efektivních a ekologických aktivit, jež podpoří fungování města. Někdy však stačí málo a atmosféra dané lokality se změní k nepoznání. „Například High Line v New Yorku je park, jenž vznikl konverzí staré dopravní dráhy z 30. let 20. století, které hrozila demolice. Byl vytvořen životem kypící veřejný prostor, kde tráví čas nejen zvědaví turisté, ale také samotní Newyorkčané,“ dodává Osamu Okamura, architekt a programový ředitel festivalu reSITE.

Právě tento festival se letos věnuje plánování a budoucnosti měst. Akce je určena i veřejnosti. Pro zájemce budou připraveny tři výstavy a Noční talk show s mezinárodními odborníky nejen přes urbanismus.

Manuál tvorby veřejných prostranství, Koncepce pražských břehů

Jedná se o dva základní dokumenty, jejichž cílem je kultivace vzhledu Prahy a zpříjemnění města obyvatelům, aby zde mohli aktivně trávit čas. Manuál tvorby veřejných prostranství je návod pro městské části, organizace nebo investory, v němž jsou prezentována zlepšení kvality ulic, náměstí a parků (řeší se v něm např. umístování laviček, košů, zábradlí; určuje vzhled restauračních předzahrádek a venkovních reklam). Během měsíce června 2014 se bude jednat o jeho schválení.

V Koncepci pražských břehů se její autoři zabývají rozvojem prostoru řeky. Konkrétně v ní uvádí návrhy, jak vytvořit z pražských břehů kvalitní veřejné místo celoměstského významu. Za „prostor řeky“ jsou považovány i oblasti, jejichž charakter přímo ovlivňuje návaznost na řeku, popř. úseky, které na ni působí.

» Hana Muchová

REALITNÍ
PORADNA

Kvalita nemovitosti ovlivňuje prodejní cenu

Bez ohledu na to, o jaký typ nemovitosti se jedná (byt, rodinný dům aj.), má majitel povinnost udržovat ji, případně provádět opravy tak, aby stavba nebyla zanedbaná. Listina základních práv a svobod obsahuje část týkající se právě vlastnictví - to zavazuje a nesmí být zneužito k újmě práv jiných osob.

Čím déle majitel odkládá opravu poškozených prvků, tím nákladnější náprava jej nakonec čeká. Z původně drobné závady (př. pronikání vlhkosti do stavebních konstrukcí) se mohou následně vyklubat stavební úpravy většího charakteru (nevratné poškození tepelných izolací atd.). Ty se zpravidla prodraží.

Pokud se navíc vlastník snaží o prodej dané stavby, měl by si uvědomit, že důsledkem jeho nevhodného zacházení s realitou je možné zdržení prodeje. Ne všichni investoři kupují zanedbané nemovitosti. Vzhledem k tomu, že se při stanovení prodejní ceny zohledňuje několik faktorů, mezi nimiž nechybí ani stav nabízeného objektu, získá prodejce této „ruiny“ výrazně nižší částku.

Evropská unie (EU) i stát si uvědomují ekonomickou situaci mnohých vlastníků nemovitostí na území České republiky, proto pro ně připravili možnost zvýhodněného financování oprav, rekonstrukcí či modernizací objektů. Zmíněný program se jmenuje JESSICA (Joint European Support for Sustainable Investment in City Areas), je dotovaný z EU v rámci integrovaného operačního programu (IOP) a představuje součást koncepce Společné evropské podpory udržitelných investic do městských částí.

Do konce roku 2015 potrvá tento program s dlouhodobě nízkouúročnými úvěry určenými pro rekonstrukci či modernizaci nemovitostí. O dotace mohou požádat majitelé bytových domů, tzn. bytová družstva, obchodní společnosti, fyzické i právnické osoby, společenství vlastníků

bytových jednotek nebo města. „Česká města velmi rychle a správně pochopila výhody programu, proto i díky nim se jistě podaří zajistit evropské zdroje na snižování energetické náročnosti bytového fondu, kde lze získat prostředky v řádech miliard korun v nadcházejícím programovém období,“ uvedl náměstek ministryně pro bytovou politiku, Petr Smrček.

Osmdesát procent žádostí se týká energetických úspor, zájem stále stoupá. To dokazuje i aktuální stav dotace, jenž byl k 13. 6. 2014 zveřejněn na stránkách Komerční banky, tzn. správce projektu. Z rozpočtu programu JESSICA (Regenerace bytových domů), který činí 550 mil. korun, bylo zažádáno o 55 úvěrů v celkové výši 231 978 372 korun. Uzavřelo se 18 úvěrových smluv za 110 383 949 korun. O „Moderní sociální bydlení“, jehož rozpočet představuje 50 milionů korun, zatím nikdo neprojevil zájem.

Podle slov Evy Helcové, ředitelky SFRB, je v plánu evropské zdroje kombinovat s národními prostředky, a to za účelem obnovy bytového fondu: „Chceme podporovat nejen samotné energetické úspory, ale komplexní modernizace, včetně nezbytného odstranění konstrukčních vad, modernizace společných prostor, zvyšování bezpečnosti prostřednictvím modernizace výtahů, vchodových dveří atd. Jedině tak může docházet ke zvyšování standardu bydlení a prodloužení životnosti bytového fondu.“

» *Hana Muchová*

Rozhodující faktory při výběru profesionálního realitního makléře

V České republice se obchodu s nemovitostmi věnují tisíce realitních makléřů. Lidé, kteří řeší otázku bydlení, ovšem mohou jen velmi těžko odlišit schopného realitního makléře od toho nezkušeného. Ještě nedávno si mnozí vybírali spíše realitní kancelář, přes kterou řešili své bydlení, nikoliv konkrétního odborníka. Situace se změnila. Klienty už příliš nezajímá samotný název kanceláře, svého makléře hledají podle jména.

Ve světě je běžné, že lidé mají v telefonu uložena telefonní čísla na své zubaře, právníky, účetní, finanční poradce a mimo jiné i realitní specialisty. To, že je makléř schopný, nemusí vždy znamenat, že bude celý svůj profesní život oddán pouze jednomu zaměstnavateli. Některé kanceláře ukončují svoji činnost, jiné fúzí, v některých případech realitní makléř opouští svého zaměstnavatele proto, aby si otevřel vlastní kancelář. Tuto skutečnost si uvědomují i klienti.

Běžně se stává, že si lidé nepamatují název realitní kanceláře, přes kterou vyřizovali koupi či pronájem své nemovitosti. Velmi dobře si však pamatují jméno makléře, jenž se o ně staral po celou dobu řešení obchodního případu.

Postavit obchod s realitami na osobnosti je ve světě naprosto běžné. V Česku je tento trend spíše výjimkou. Realitního makléře, který se nestydí za svoji práci a neboují se vycházet na ulici, můžete poznat třeba už jen podle toho, že má na vizitce svoji fotografii. Každý z nás je denně v kontaktu s desítkami lidí - mnohdy si nepamatujeme jejich jména, ale tváře, které nás zaujaly, nezapomínáme i několik let. Čím více jsou rea-

litní makléři vidět, tím mohou být důvěryhodnější i známější. Schopnost ovšem není jen o fotografii na vizitce či na kartě nemovitosti vybraného realitního serveru. Je to především o službách. Pokud jde makléři v první řadě o klienta, tak se nezabývá pouze danou nemovitostí, ale také příčinami prodeje. Po pečlivém zjištění všech informací může navrhnout unikátní služby.

Jednou z nich je např. vybavení objektu. Může se to zdát jako zbytečnost, ale opak je pravdou. Mnoho novostaveb, popřípadě nově zrekonstruovaných nemovitostí, neobsahuje např. kuchyňskou linku či nábytek. Argument prodávajících „Ať si tam dá každý takové vybavení, jaké se mu bude líbit.“ může být lichý. Setkáváme se s profesionály, kteří se kromě návrhu zařízení pro daný byt či dům postarají i o samotnou realizaci. Majitel nemovitosti jim předá klíče, předem domluvený finanční obnos a již se o nic nemusí starat.

Prodávající je sice nucen do objektu investovat, pokud však odvede realitní makléř svoji práci dobře, klientovi se tento vklad vrátí. A to nejen v rychlosti prodeje či pronájmu, v mnoha případech navíc i ve výši prodejní ceny. Vybavené nemovitosti se, podle oslovených odborníků, nabízejí mnohem lépe než reality s holými zdmi.

Při výběru realitního makléře doporučujeme dbát na reference. Nebojte se vyžádat si seznam již realizovaných obchodů, vč. informací o kupních cenách a délce prodeje. Pokud budete spokojeni, neváhejte jej doporučit svým přátelům a známým. Trh s realitami není jen o zákonech a legislativě, je hlavně o lidech.

» *Lucie Mazáčová*

V letních měsících se krade víc. Jak svoji nemovitost chránit?

KRIMI

Policie České republiky si vede statistiku všech trestných činů spáchaných na území Čech, Moravy a Slezska. Z těchto tabulek, které jsou veřejně dostupné, jsme se zaměřili na vloupání do bytů a rodinných domů. Jaký je aktuální stav krádeží a co dělat, abychom svůj majetek ochránili?

Od ledna 2014 do konce dubna 2014 bylo v rámci celé ČR nahlášeno 1 303 vloupání do bytů a 2 004 vloupání do rodinných domů. Ve srovnání s loňským rokem (duben 2013) je viditelný meziroční nárůst počtu vloupání do bytů (+10,5 %), u rodinných domů došlo k poklesu (-17 %). Tyto hodnoty představují průměr všech českých lokalit, reálná situace se však výrazně liší kraj od kraje.

Jak si stojí jednotlivé oblasti v otázce možnosti na vloupání (přepočten na obyvatele)? Situace se příliš nezměnila, nejvyšší šance byla v dubnu opět ve Středočeském kraji (1:8 600), následovala Praha (1:6 100) a Liberecký kraj (1:13 690). Naopak mezi nejkřídlnější území patřil Jihomoravský, Olomoucký a Zlínský kraj.

Braňte svoji nemovitost a nepomáhejte zlodějům!

Podle průzkumu společnosti TOKOZ, která hodnotila způsob zabezpečení objektů, jsou Češi značně neopatrní. Příležitostnému zloději se podaří překonat více než 80 % tuzemských dveří, a to do tří minut za pomoci jednoduchého nářadí.



U bytových domů je celých 59 % vchodů chráněno zámek nejvyšší druhé bezpečnostní třídy, bezpečnostní dveře jsou nainstalovány u cca 13 % bytových domů.

„Podle dlouhodobých statistických výstupů se zloději dostávají do bytů a domů nejčastěji porušením vstupních dveří, dále přes balkon nebo oknem. U případů vstupu oknem či přes balkon překonávají

pachatelé překážky primárně násilím, v letním období však často využívají toho, že jsou okna či balkony otevřené,“ uvádí Ladislav Beránek, poručík Policie ČR.

Prázdniny představují období odpočinku, relaxace a pobytu mimo domov. Právě v letních měsících (červenec až září) je každoročně zaznamenán zvýšený počet vloupání do bytů a domů.

Policie České republiky radí

Informaci o odjezdu sdělte jen důvěryhodným osobám, poučte o tom své děti. Zvažte, zda je vhodné svůj odjezd prezentovat na sociálních sítích. Nedoporučuje se na tyto sítě posílat komentáře či fotografie z právě probíhající dovolené.

Najděte si zodpovědnou osobu, která se bude starat o květiny, kontrolovat nemovitost a primárně vybírat poštovní schránku. Plná schránka je prvním signálem o dlouhodobější nepřítomnosti uživatele daného objektu.

Cenné věci je vhodné uložit v bance. Po dobu své nepřítomnosti můžete nemovitost nechat zabezpečit elektronicky prostřednictvím některé bezpečnostní agentury. Je nutné dobře vybírat a připravit vše dopředu. Stoupá zájem o tuto službu, což nasvědčuje tomu, že si lidé rádi připlatí za pocit bezpečí.

Pokud se rozhodnete pro vlastní zabezpečení mechanickými či elektronickými prostředky, policejní statistiky ukazují, že do bytu vnikají pachatelé nejčastěji dveřmi, oknem a přes balkon. V posledních letech si zloději oblíbili i vyšší patra, kam se většinou spouští ze střechy.

Nedoporučuje se zatemňovat nemovitost žaluziemi nebo závěsy. Vhodné je naopak vytvořit iluzi, že jste stále doma. Časově programovatelné zásuvky ve stanovený čas rozsvítí lampičku, zapnou televizi atd.

» *Hana Muchová*

Reality v Třinci: Klienti chtějí menší domy

REGIONY

Město získává atraktivnější vzhled díky četným rekonstrukcím bytů a budování pracovního a volnočasového zázemí. Dětská hřiště jsou situována v okolí jednotlivých domů, lidé zde mají různé příležitosti k odpočinku. Za zmínku stojí např. cyklistické a turistické stezky, které zavedou sportovní příznivce do blízkých Beskyd. Vzhledem k tomu, že poptávka po bydlení v Třinci stále roste, jsou i ceny zdejších nemovitostí na vzestupu.

Stím souhlasí Světlana Drongová z realitní kanceláře SD reality finance ideál: „Je pravda, že kousek za Třincem, a to nemusí být ani 20 km, se dá pořídit stejný byt jako v Třinci i o polovinu levněji.“ Důvodem je zmíněný zájem o toto město. Lidé tam pracují, jsou tam školy a školky, kvalitní infrastruktura. To vše zajišťuje pohodlnější

a příjemnější bydlení, které lidé chtějí a hledají. Český statistický úřad sestavil pořadí jednotlivých oblastí, v němž srovnal nutné vynaložení finančních prostředků (roční průměrná nominální mzda) při koupi bytu o velikosti 60 m², podle jeho ceny v dané části České republiky. Moravskoslezský kraj patří mezi nejlevnější (pořízený byt), s výsledkem 2,77 roku se umístil na druhém místě (po Ústeckém kraji, kde k pořízení bytu vystačí 1,87 roku). Pokud chce někdo dům v tomto kraji, bude podle zmíněného žebříčku šetřit v průměru 8 roků.

Tato úvaha má samozřejmě jen velmi hrubý charakter. „V průběhu let, během nichž by člověk odkládal každý rok prostředky odpovídající statisticky zjištěné průměrné mzdě ve svém kraji - jejíž použití ve výši pro jednotlivé kraje má svá známá úskalí, především že mediánová mzda je odlišná - dochází samozřejmě i ke změnám v cenách bytů, které by si lidé zamýšleli pořídit. Proto je propočtený poměr, tj. jak dlouho by trvalo, než by domácnost našetřila na byt, skutečně pouze technickou veličinou, vysvětluje Drahomíra Dubská z Českého statistického úřadu. Zaměříme-li se na domy, klienti preferují

jednopodlažní stavby typu „bungalov“ o dispozici 3+1, případně 4+1 s garáží. U bytů je nejvyšší zájem o kategorii 2+1 s výtahem a balkonem či lodžii. Vítán je dům bezbariérový s výtahem na patře bytu.

Lidé projevují i zájem o objekty určené k podnikání. „Nedávno mi volal klient, kterému jsem řešila bydlení, že rozšiřuje firmu a potřebuje další prostory. Takových klientů mám více. Osobně jsem zaznamenala opětovné zvýšení poptávky po kvalitních nemovitostech. Tím myslím především zasíťované pozemky vhodné pro všechny záměry - bydlení, skladové prostory, firmu,“ dodává Světlana Drongová.

Vlastní realitu si na území ČR pořízují i klienti ze zahraničí - převážně Poláci, pro které je bydlení v Čechách levnější než v Polsku. O Třinecko projevují zájem i osoby, které pracují v zahraničí, ale hledají vhodný pozemek pro stavbu domu, kam se následně chtějí přestěhovat. „Vyhledávám pozemek přímo podle požadavků klienta. Ten si vybere dům, ve spolupráci s projektantem a stavební firmou zařídím potom zbytek, tzn. od stavebního povolení až po samotnou výstavbu domu,“ uzavírá Světlana Drongová.

» *Hana Muchová*

Reality Brno: V prvním pololetí rekordně vzrostly prodeje nových bytů, lidé za ně utratili miliardu a čtvrt



Průměrná cena prodaného nového bytu v Brně se vyšplhala k hodnotě 2,7 mil. Kč bez DPH, a proti loňskému prvnímu pololetí vzrostla o necelých 10 % z 2,45 mil. korun. Foto: redakce

Počet prodaných bytů v Brně během prvního pololetí letošního roku raketově vzrostl. Lidé si pořídili v brněnských novostavbách 433 bytů, to je nárůst o 89 % ve srovnání s prvním pololetím loňského roku, kdy se jich prodalo jen 229. Celkem lidé v Brně utratili za nové byty 1,25 miliardy Kč, tedy zhruba dvojnásobek oproti prvnímu 6 měsícům roku 2013. Prodeje rostly už v prvním čtvrtletí letošního roku, druhé čtvrtletí ale přineslo absolutně rekordní prodeje posledních let. Vyplývá to z pravidelné analýzy společnosti Trikaya, která trh nemovitostí na jižní Moravě pravidelně monitoruje.

DEVELOPMENT

Průběžně nejúspěšnějším měsícem letošního roku byl květen s více než stovkou prodaných bytů. Tomuto rekordnímu číslu napomohly u některých projektů také hromadné převody rezervačních smluv na smlouvy kupní, které celý prodej administrativně dokončují. Průměrná cena prodaného nového bytu v Brně se vyšplhala k hodnotě 2,7 mil. Kč bez DPH, a proti loňskému prvnímu pololetí vzrostla o necelých 10 % z 2,45 mil. korun.

Nejdražší byt za 9,5 milionu

„V Brně se poslední dobou dobře prodávají i hodnotnější a nadstandardní nemovitosti v centru. Proti loňsku lidé letos kupují nejenom více bytů, ale také byty dražší. Přestože v absolutním počtu prodaných bytů stále vedou periferie města s nejnižšími cenami,

ukazuje se, že střed města je pořád atraktivní a zákazníci jsou ochotni do kvalitního bydlení v centru investovat nemalé částky. Nejdražší byt za první pololetí se podle ceníkových cen prodal právě v centru Brna za 9,5 milionu korun bez DPH,“ říká Alexej Veselý, ředitel společnosti Trikaya.

Letošek by mohl být ve srovnání s posledními roky rekordní

Teď na začátku prázdnin je v nabídce brněnských developerů téměř 900 neprodaných bytů v novostavbách. Nejčastěji jde o dvoupokojové byty s výměrou kolem 50 m². Cena takového bytu se pohybuje kolem 1,9 mil. Kč bez DPH v závislosti na lokalitě.

„Z 900 neprodaných bytů v novostavbách je jich už 250 rezervováno. Pokud by se po zbytek roku už pouze doprodávaly tyto zarezervované byty, stále by

se jednalo o třetinový nárůst prodeje oproti loňsku. Vypadá to, že rok 2014 bude v prodeji nových bytů v Brně rekordní,“ doplňuje Alexej Veselý.

Nejdražší byty: Brno-střed, Královo pole a Komín

Nejdůležitějším faktorem při výběru nemovitosti je stále její lokalita a vzdálenost od centra. Právě tyto faktory ovlivňují cenu nejčastěji. Městskými částmi s nejdražšími byty v nabídce brněnských novostaveb jsou Brno-střed, Královo pole a Komín, metr tu stojí v průměru 50 tis. korun bez DPH. Naopak nejlevnější bydlení lze aktuálně pořídit ve Slatině, Starém Lískovci nebo Bystřici s průměrnou cenou za metr 36,5 tis. korun bez daně. Právě v okrajových lokalitách města se také nejvíce prodávají byty ve velkých rezidenčních projektech s víc než stovkou bytů. » Lucie Mazáčová

Realitní trh v Británii se rychle zotavuje. Z oživení těží i hypoteční banky

EVROPA

Britské banky poskytly během dubna hypoteční úvěry v celkovém objemu 16,6 mld. liber, což je o 4 miliardy liber více než ve stejném období loňského roku. Hypoteční trh se veze na vlně oživení realitního trhu. Rostoucí ceny nemovitostí spolu s vládním balíčkem na podporu vlastního bydlení motivují klienty k uzavírání nových smluv. Rychlý růst však bude mít podle všech indicií za následek dřívější zvýšení úrokových sazeb.

Britská ekonomika je v tuto chvíli jednou z nejrychleji rostoucích ekonomik v Evropské unii. HDP Velké Británie v prvním čtvrtletí vzrostl v meziročním srovnání o 3,1 %. Což v kombinaci s relativně nízkou nezaměstnaností, příznivými úrokovými sazbami a vládními pobídkami stimuluje poptávku po nemovitostech. Ceny realit ve Velké Británii v posledních měsících dynamicky rostou a ve většině regionů se již dostaly na předkrizovou úroveň. V dubnu přitom statistici zaznamenali nejrychlejší meziměsíční růst cenového indexu za posledních deset let (+1,5 %). Průměrná cena nyní činí £172 069 (zdroj: landregistry.gov.uk).

Kapitolou samou pro sebe je Londýn a blízké okolí, kde ceny nemovitostí vzrostly meziměsíčně

o 4,2 % a za posledních 12 měsíců o 17 %. Průměrná cena tak vystoupala na £435 034. Výsledkem je rostoucí zájem o hypoteční úvěry a to téměř ve všech sledovaných kategoriích.

Trh roste meziročně o desítky procent

Britské banky poskytly během dubna hypoteční úvěry v celkovém objemu 16,6 mld. liber, což znamená v meziměsíčním srovnání nárůst o 8,2 % a v porovnání se stejným obdobím loňského roku dokonce o 36 procent. Tehdy celková suma sjednaných hypoték činila 12,2 mld. liber.

Největší nárůst přitom generují hypotéky na pořízení nového nebo lepšího bydlení, kde suma poskytnutých úvěrů vzrostla meziročně o 47 % na 8,8 miliardy korun. Z necelých 9 miliard zhruba 3,5 mld. liber představují hypotéky pro prvokupující (first-time buyers) a 5,3 mld. liber připadá na klienty požizující si lepší bydlení (home movers). Průměrná výše LTV v tomto segmentu aktuálně vychází kolem 70 % zástavní hodnoty nemovitosti.

Mírný nárůst zaznamenal také segment refinancování. Oproti předchozímu měsíci objem sjednaných hypoték vzrostl o 11 %. Jedinou kategorií, která vykazuje meziměsíční pokles poptávky, jsou hypotéky na pořízení nemovitosti sloužící k dalšímu pronájmu. Nicméně v meziročním srovnání i o tento typ hypoték zájem vzrostl. Celková suma úvěrů poskytnutých za tímto účelem činila 2,2 mld. liber, což je o 57 % více než loni v dubnu. » Luboš Svačina

Prodej nových bytů v Praze letos v druhém čtvrtletí vzrostl meziročně o 30 procent

DEVELOPMENT

Zájem o nové byty v Praze ve druhém čtvrtletí letošního roku výrazně vzrostl. V období od dubna do června zdejší developéři prodali celkem 1500 nových bytů, což je o 30 procent více než ve stejném období loňského roku. Za celé první pololetí se v Praze prodalo celkem 2 850 nových bytů, meziročně se tak jejich počet zvýšil o 20 procent.

Dalších 6 600 bytů mají v současné době developéři připravených k prodeji. Vyplývá to ze společných dat společnosti Ekospol, Trigema a Skanska, které letos na jaře spojily své síly s cílem poskytnout objektivně co nejpřesnější údaje o situaci na trhu v Praze.

Největší podíl na razantním nárůstu počtu prodaných nových bytů ve druhém čtvrtletí měla společnost Ekospol, která na jaře odstartovala mohutnou prodejní ofenzivu. Ze společných dat totiž vyplývá, že zhruba každý pátý prodaný byt v tomto období byl právě od Ekospolu a tato společnost

tak s výrazným odstupem vévodí tuzemskému trhu rezidenčního developmentu. „Rychlost, se kterou našich projektů jsme vyprodali více než z poloviny jen pár týdnů po jejich uvedení na trh. Mám skoro obavu, abychom uspokojili všechny naše potenciální zákazníky,“ říká Evžen Korec, generální ředitel společnosti Ekospol. „Číslo o prodeích nás těší o to více, že naše byty vyprodáváme dlouhou dobu před dokončením a bez použití jakýchkoliv slev, čímž se lišíme od našich konkurentů. Přitom v současné době je v Praze okolo dvou tisíc nových dlouhodobě neprodaných bytů, tedy takzvaných ležáků,“ dodává Evžen Korec.

Za razantním růstem počtu prodaných bytů na jaře letošního roku stojí rovněž mimořádně příznivá situace na tuzemském hypotečním trhu, kdy banky nabízejí hypotéky s historicky nejnižšími úrokovými sazbami. „Z našich analýz též vyplývá, že narůstá i počet bytů koupených na investici. V současné době se tento podíl pohybuje okolo třiceti procent,“ uzavírá Evžen Korec. » Lucie Mazáčová

EVROPA

Velká Británie: obavy z navýšení úrokových sazeb



Britský hypoteční trh v prvním čtvrtletí navázal na výsoco nadprůměrné výsledky předchozích posledních dvou kvartálů loňského roku. Celkově za první čtvrtletí 2014 suma sjednaných hypoték dosahuje 46,1 miliardy liber, což je 12 miliard více než ve stejném období loňského roku a nejvíce za posledních 5 let.

Rychlost ekonomického oživení a s ním spojený dynamický růst cen nemovitostí, který v některých regionech opět připomíná předkrizovou realitní bublinu, podle ekonomických expertů zvyšuje pravděpodobnost reakce regulátorů a zvýšení úrokových sazeb, což ostatně připouští i guvernér Bank of England, který koncem minulého týdne prohlásil, že zvýšení úrokových sazeb je blíž, než se čeká. Přitom trh očekával navýšení sazeb nejdříve v roce 2015 nebo 2016.

Po této zprávě ekonomických expertů očekávají zvýšení sazeb o 25 bazických bodů na 0,75 procenta již v letošním listopadu a postupné navýšování v následujících dvou letech, což se samozřejmě promítne také v cenách hypoték, kde je velká část úročena variabilní sazbou. Průměrná nabídková úroková sazba se v tuto chvíli pohybuje podobně jako v České republice kolem 3 procent. V závislosti na LTI a LTV a typu fixace může být ve skutečnosti i nižší.

Spolu s tím se v Británii také stále častěji hovoří i omezení maximální výše půjčky v návaznosti na poměr mezi příjmy a výší úvěru (LTI loan-to-income ratio), přičemž toto zastropování by se mělo podle posledních návrhů pohybovat kolem 3násobku ročního platu.

» Libor Ostatek, Golem finance s.r.o.

Hypotéky stále zlevňují. Dostupnost bydlení se už nemění

DOSTUPNOST BYDLENÍ

Ačkoliv úrokové sazby hypoték dál prudce klesají, míra dostupnosti bydlení zůstala v červnu na hodnotách dosažených v předchozím měsíci. Proti cenově výhodnějšímu financování totiž negativně působí rostoucí ceny nemovitostí. Průměrná cena bytů v ČR vzrostla meziměsíčně o dalších 14 000 Kč. Výsledkem je stagnace indexu dostupnosti bydlení na květnových 30,1 %.

Indexy dostupnosti stagnují

Červen přinesl další zlevnění hypoték. Index GOFI 70, který měří průměrnou úrokovou sazbu hypoték do 70 % zástavní hodnoty nemovitosti, klesl z 2,80 % o 8 setin procentního bodu a zakončil svou dosavadní dráhu

na Vysočině, Ústeckém, Moravskoslezském kraji a nejvíce v Plzeňském kraji. Zde průměrná cena bytů korigovala svůj bezmála 6měsíční růst na 1,43 mil. Kč.

Co se týče míry dostupnosti bydlení tak nejnižší hodnoty indexu a tím i nejlepší dostupnost vlastního bydlení vykazují Ústecký kraj, Moravskoslezský kraj a Vysočina, kde míra zatížení domácností hypoteční splátkou se dlouhodobě pod 20 %. V Praze je naopak pořízení vlastního bydlení z pohledu cen nemovitostí a nákladů na financování nejnáročnější a index zde dosahuje bezmála 64 procent.

Index návratnosti bydlení (INB)

Index návratnosti bydlení, který vyjadřuje, koliknásobek čistého ročního příjmu musí průměrná česká domácnost vynaložit na pořízení bytu v předem definovaném standardu. Aktuální hodnota indexu činí 4,63. Jinak řečeno, průměrná česká domácnost musí nyní statisticky na pořízení bytu v ceně 1,76 mil. Kč (průměr

Hypotéky v červnu opět prudce zlevňovaly. UniCredit Bank hned na začátku měsíce snížila sazby u 3 a 5letých hypoték. Následovala LBBW s poklesem u 4 a více letých fixací, mBank, Wuestenrot hypoteční banka a Česká spořitelna, která do jisté míry překvapila další vlnou „facebookové hypotéky“, prostřednictvím které klientům nabízí hypotéky za 2,39 % bez ohledu na výši vlastních zdrojů a nutnosti sjednávání dalších produktů. Samotné schválení hypotéky samozřejmě záleží na rozhodnutí banky a bonitě klienta.

Hypotéky s 5letou fixací a 70% LTV: Titulní index GOFI70, který mapuje vývoj úrokových sazeb hypoték do 70% LTV a s velkou mírou úspěšnosti predikuje vývoj trhem respektovaného ukazatele FINCENTRUM HYPOINDEX, v uplynulém měsíci klesl o 8 setin procentního bodu na 2,72 %. V meziročním srovnání jsou nyní sazby 70% hypoték o čtvrt procentního bodu níže, neboť loni touto dobou průměrná nabídková sazba činila 2,97 %.

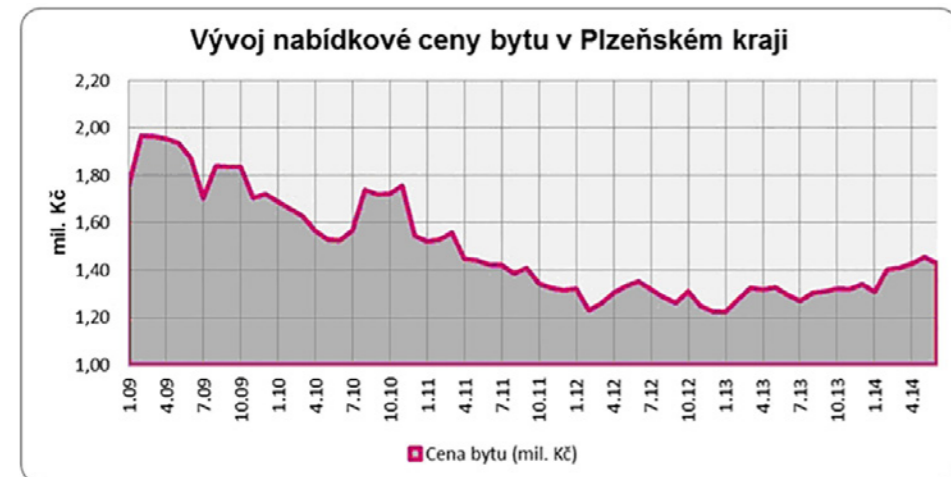
Fixace na 5 let, 85% LTV: Index průměrných nabídkových sazeb hypoték do 85% LTV meziměsíčně klesl o desetinu procentního bodu na 2,87 %. V porovnání s loňským červnem jsou sazby 85% hypoték o 22 setin procentního bodu nižší, tedy banky tento typ hypoték nabízely v průměru se sazbou 3,09 %.

Fixace na 5 let, 100% LTV: Index GOFI100 meziměsíčně klesl nejvíce. Z květnových 3,97 % propadl na 3,84. Podobně jako u předchozích dvou indexů se jedná o historicky rekordní úroveň. Jen pro zajímavost, loni touto dobou se 100% hypotéky v průměru nabízely se sazbou 4,26 %.

Pro srovnání s indexem reálných cen: Ukazatel FINCENTRUM HYPOINDEX, který měří průměrnou úrokovou sazbu všech v květnu poskytnutých hypoték klesl z 2,88 % na 2,81 %. Data za červen budou dostupná v druhé polovině měsíce, nicméně na základě dosavadní zkušenosti a vývoje nabídkových indexů GOFI očekáváme, že i jeho hodnota bude ještě klesat.

Výhled do nadcházejících měsíců

V červenci a v srpnu většinou bývá na trhu hypoték relativní klid a banky sbírají síly na podzimní hypoteční zně. V letošním roce je však celá řada věcí jinak a vzhledem k již avizovaným změnám a akcím očekáváme, že úrokové indexy budou klesat i v tomto měsíci. S ohledem na růst cen očekáváme, že indexy dostupnosti bydlení budou pozvolna růst. » *Luboš Svachna*



na 2,72 %. Z pohledu zajištění financování jsou tedy v tuto chvíli nejvýhodnější podmínky v historii. Hlavní roli v dostupnosti bydlení však hraje průměrná cena, za kterou lze vybranou nemovitost pořídit. Podle statistik portálu realitycechy.cz a realitymorava.cz průměrná cena bytů v červnu vzrostla o necelých 14 000 Kč na 1,77 mil. Kč. Ve výsledku tedy index dostupnosti bydlení, který vyjadřuje, jak velkou část průměrného čistého příjmu domácnosti spolkně splátka hypotéky, stagnuje na květnových 30,1 procentech.

Index dostupnosti bydlení IDB70 (všechny byty, celá ČR, 70% LTV) v červnu stagnoval na 30,1 %. Index 85% LTV stagnoval na 30,5 %. Index 100% LTV klesl z 33,4 % na 33,2 %.

Stále tedy platí, že dostupnost bydlení s ohledem na cenu nemovitostí a nákladů na financování je nyní na nejvyšších úrovních od konce 90tých let. Data pro sestavení indexů dostupnosti však máme až od roku 2009. Tehdy – v červnu 2009 – míra zatížení domácností měsíční splátkou při průměrné úrokové sazbě 5,61 % a průměrné ceně bytů 2,05 mil. Kč dosahovala 48,0 %.

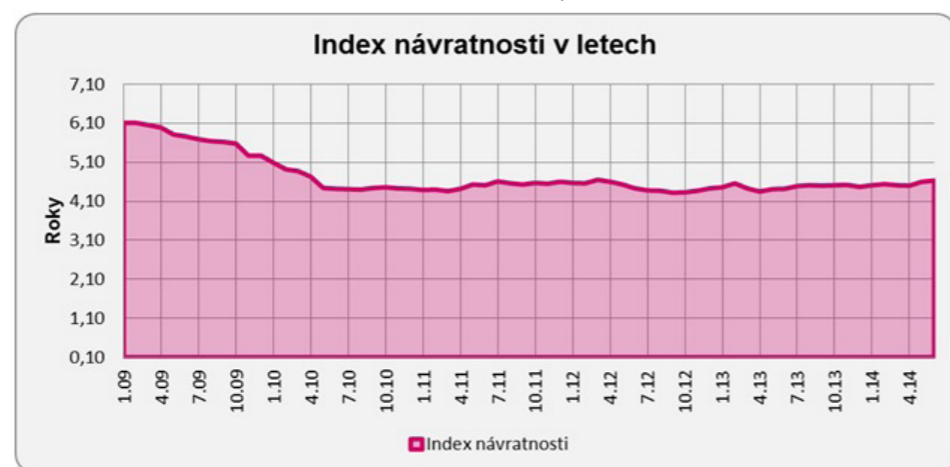
Dostupnost v regionech

Červen potvrdil květnová data. Ceny bytů v některých regionech vykazují pozvolný růst. Meziměsíční nárůst či stagnaci průměrných cen bytů jsme zaznamenali v 8 krajích ze 14. Směrem dolů ceny zaměřily pouze v Praze,

ČR za všechny byty) vynaložit zhruba 4,6násobek ročního příjmu.

Mezi regiony s nejlepší návratností bydlení dlouhodobě patří Ústecký kraj, Moravskoslezský kraj a Vysočina. Na opačném konci je potom podobně jako v případě indexu dostupnosti bydlení Praha, Olomoucký a Královéhradecký kraj.

Úrokové sazby dál padají



Padl další hypoteční rekord



Hodnoceno v delším horizontu, jsou nyní podmínky pro financování vlastního bydlení, absolutně bezkonkurenční. Foto: redakce

FINANCOVÁNÍ BYDLENÍ

Měsíc co měsíc banky hlásí snižování nabídkových sazeb. Podle statistik makléřské společnosti Golem finance klesla průměrná úroková sazba hypoték v uplynulém měsíci na hodnotu 2,72 %, čímž posunula dosavadní rekord o dalších 8 setin procentního bodu.

Hypotéky v červnu opět prudce zlevňovaly. První z bank, která v červnu změnila úrokové sazby, byla UniCredit Bank, která snížila nabídkové sazby u 3 a 5letých fixací. Následovala LBBW s poklesem u 4 a více letých fixací, poté mBank, Wuestenrot hypoteční banka a Česká spořitelna, která do jisté míry překvapila další vlnou prodeje hypotéky přes facebook, prostřednictvím které klienti měli příležitost získat hypotéku s pětiletou fixací za 2,38 %.

Nejvíce zlevňují 100% hypotéky

Vývoj sazeb monitorujeme prostřednictvím indexů GOFI, které sbírají data napříč celým trhem. Titulní index GOFI70 mapující průměrné nabídkové sazby hypoték do 70 % zástavní hodnoty nemovitosti (LTV), který s vysokou mírou úspěšnosti predikuje budoucí vývoj trhem respektovaného ukazatele Fincentrum Hypoindex, klesl v uplynulém měsíci o dalších 8 setin procentního bodu a jeho hodnota aktuálně činí 2,72 %. V meziročním srovnání jsou nyní sazby 70% hypoték o čtvrt procentního bodu níže, neboť loni touto dobou průměrná nabídková sazba činila 2,97 %.

Podobný pokles zaznamenaly také hypotéky do 85% LTV. Index GOFI85 meziměsíčně klesl o desetinu procentního bodu na 2,87 %. V porovnání s loňským červnem jsou sazby 85% hypoték o 22 setin procentního bodu nižší, tedy banky tento

typ hypoték nabízely v průměru se sazbou 3,09 %. Největší meziměsíční pokles sazeb však evidujeme u 100% hypoték. Z květnových 3,97 % propadl na 3,84. Podobně jako u předchozích dvou indexů se jedná o historicky rekordní úroveň. V součtu od začátku roku jeho hodnota propadla již o více než půl procenta. Tedy se tento typ hypoték v průměru prodával za 4,42 %.

Stabilní vývoj evidujeme u hypoték s variabilní sazbou. Vzhledem k stagnaci mezibankovní sazby PRIBOR, na kterou banky úročení floatových hypoték navazují, stagnuje index variabilních sazeb GOFI 70 VAR dlouhodobě na úrovni 2,55 % (+/- 0,02 p.b.). Červnový průměr činí 2,56 %. Rozdíl mezi indexem variabilních a fixních sazeb se se díky zmíněnému vývoji zmenšil na pouhých 15 bazických bodů, což je historicky nejnižší rozdíl, jak ilustruje následující graf.

Hodnoceno v delším horizontu, jsou nyní podmínky pro financování vlastního bydlení, absolutně bezkonkurenční. Uváděné indexy navíc vyjadřují průměrnou nabízenou úrokovou sazbu. Ve skutečnosti vhodnou volbou banky a s trochou vyjednávání či pomocí hypotečního makléře mohou klienti s větším podílem vlastních zdrojů a nadprůměrnou bonitou dosáhnout na úrokovou sazbu pod 2,5 %.

Výhled do nadcházejících měsíců

Stále platí, že situace na mezibankovním trhu hraje bankám poklesem sazeb do karet, což spolu s oživující ekonomikou a výhledem na snižování míry nezaměstnanosti dává bankám prostor pro úpravy sazeb směrem dolů. V červenci a v srpnu většinou bývá na trhu hypoték relativní klid a banky sbírají síly na podzimní hypoteční kampaně. V letošním roce je však celá řada věcí jinak a vzhledem k již avizovaným cenovým změnám a akcím na začátku tohoto měsíce očekáváme, že úrokové indexy budou klesat i v tomto měsíci. » *Luboš Svachna*

Letos už banky a stavební spořitelny na bydlení rozpůjčovaly 70 mld. Kč

FINANCOVÁNÍ BYDLENÍ

Banky v průběhu května půjčily svým klientům prostřednictvím hypotečních úvěrů 13,4 miliardy korun, přičemž průměrná úroková sazba poskytnutých hypoték činila 2,81 %, jak vyplývá z aktuálních statistik serveru hypindex.cz. V součtu od začátku roku již suma sjednaných úvěrů na bydlení překračuje 70 miliard korun.

Tuzemské banky během května uzavřely 8103 hypotečních smluv v celkovém objemu 13,4 miliardy korun. V meziměsíčním srovnání tento výsledek znamená nárůst objemu o 1,5 miliardy korun (m/m + 13 %), nicméně v porovnání se stejným obdobím loňského roku je aktuálně dosažený výsledek ztlačen slabší. Loni v průběhu května totiž banky prostřednictvím hypoték rozpůjčovaly 16,1 mld. Kč.

Ačkoliv v meziročním srovnání je tentokrát objem hypoték nižší, z dlouhodobého pohledu stále platí, že poptávka po hypotékách je v tomto roce vysoko nad průměrem. Více půjčily banky svým klientům pouze loni a v předkrizovém roce 2007. V součtu od začátku potom suma sjednaných hypoték činí 55,6 mld. Kč, což je 3. nejvyšší částka v historii.

Nadprůměrné sumy sjednaných hypoték jsou podle našeho názoru důsledkem ekonomického oživení a rekordně nízkých úrokových sazeb. Roste poptávka po novém či lepším bydlení a v porovnání s loňským rokem evidujeme nepatrný pokles refinancování dříve sjednaných úvěrů. Po prvním čtvrtletí a s přihlédnutím k struktuře sjednaných hypoték našimi hypotečními makléři jsme mírně upravili náš odhad podílu refinancování na 30 %. Po přepočtu to znamená, že ze zmíněných 13,4 miliard zhruba 4 miliardy jsou hypotéky poskytnuté za účelem splacení dříve poskytnutých úvěrů a přibližně 9,5 miliardy jsou hypotéky na nové bydlení.

Sazby na novém rekordu

V květnu došlo k dalšímu poklesu úrokových sazeb. Tento pokles nejprve indikoval náš index průměrných nabídkových úrokových sazeb (GOFI 70), který mezi březnem a květnem klesl z 2,93 % na 2,80 %. A stejný posun následně zaznamenal i ukazatel Hypoindex, který vyjadřuje průměrnou úrokovou sazbu všech - v květnu poskytnutých - hypoték. Jeho hodnota meziměsíčně klesla z 2,88 % na 2,81 %. Jak v případě GOFI indexu, tak HYPOINDEXU se jedná o nejnižší dosaženou hodnotu od roku 2003, odkdy je index sestavován.

V červnu, jak už ostatně naznačuje náš index GOFI, dojde podle našeho názoru k dalšímu poklesu úrokových indexů. Řada bank přistoupila k dalšímu snížení úrokových sazeb, přičemž například Česká spořitelna v tuto chvíli nabízí hypotéky s akcí a navíc garantovanou úrokovou sazbou 2,59 % resp. 2,39 %. Kromě České spořitelny změnu ve výši sazeb evidujeme také u UniCredit Bank, LBBW Bank, mBank a Oberbank.

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

Na jak dlouho fixovat sazbu hypotéky?



Obecně platí, že banky si zpravidla chtějí klienty připoutat na co nejdelší dobu a snaží se je nasměrovat k dlouhodobým produktům. U hypoték preferují delší fixace a klienty se k jejich uzavírání snaží motivovat nižší nabízenou cenou. Foto: redakce

Současné období rekordně nízkých úrokových sazeb hypoték nahrává delším fixacím. Pro jakou z nabízených variant se rozhodnout a nebylo by lepší sazbu nefixovat vůbec? Při rozhodování o volbě úrokové sazby hraje roli spousta faktorů.

HYPOTÉKY

Obecně platí, že v období nízkých úrokových sazeb a očekávaného nárůstu, je vhodnější úrokovou sazbu hypotéky fixovat na delší období. Klient má následně po celou sjednanou dobu jistotu stále stejných splátek odpovídajících vyjednané sazbě a zvýšení ceny se jej po celou fixační dobu netýká. Naopak v období vysokých úrokových sazeb a očekávaného poklesu je vhodně úrokovou sazbu nefixovat a těžit z pozvolného snižování sazeb v podobě nižší měsíční splátky a rychlejšího splácení dlužné částky.

Základem pro správnou volbu typu sazby a případně délky fixačního období je přesné vyhodnocení stávající situace jak z pohledu úrokových sazeb, tak profilu klienta a jeho plánů do budoucna. Bez ohledu na to, zda se jedná o novou hypotéku, nebo úvěr po uplynutí fixačního období.

Jaká je nyní úroveň úrokových sazeb?

Úrokové sazby hypoték jsou na rekordních minimech. Podle našeho názoru sazby mohou v letních měsících ještě sklouznout směrem dolů, nicméně dramatický pokles v tuto chvíli již neočekáváme. A zároveň s ohledem na vyjádření ČNB o plánu zachovat stávající úrokové sazby a kurz koruny na současných úrovních, neočekáváme ani nějaký dramatický výkyv sazeb směrem nahoru. Současnou úroveň úrokových sazeb proto hodnotíme jako nízkou se stabilním výhledem.

Pro malou skupinu aktivních klientů pravidelně sledujících vývoj na trhu hypoték, kteří jsou schopni reagovat na nárůst sazeb mohou být stále atraktivní hypotéky s variabilní úrokovou sazbou. Ty jsou stále o něco úrokově levnější než hypotéky s fixní sazbou. Nicméně rozdíl mezi fixními a variabilními sazbami se neustále zmenšuje, takže cena jen těžko vyváží riziko neočekávatelného skokového nárůstu sazby. Nejen z tohoto důvodu považujeme za vhodnější využít stávající úrovně levných hypoték a klientům většinou doporučujeme úrokovou sazbu zafixovat na 3, 5 a více let.

Rozdíl mezi sazbami pro 3 a 5leté fixace je minimální. Rozhodují plány do budoucna

Obecně platí, že banky si zpravidla chtějí klienty připoutat na co nejdelší dobu a snaží se je nasměrovat k dlouhodobým produktům. U hypoték preferují delší fixace a klienty se k jejich uzavírání snaží motivovat nižší nabízenou cenou. Toto hledisko však nyní neplatí. Z porovnání aktuálně nabízených úrokových sazeb vyplývá, že většina bank s výjimkou České spořitelny, Komerční banky a Sberbank nabízí nižší sazby u 3letých fixací.

Při volbě fixační varianty by měla výše sazby hrát pouze orientační roli. Tím spíše, že rozdíly nejsou nijak závratné ani v jednom směru a pohybují se maximálně v řádu 1 či 2 desetiny procenta. To v případě 2milionové hypotéky s 20letou splatností činí zhruba 200 Kč.

Mnohem důležitější z pohledu klienta je správně vyhodnotit současnou životní situaci a v rozhodování zohlednit plány do budoucna. Zda klient hypotékou vyřeší dlouhodobě svou potřebu bydlení, nebo zda plánuje do budoucna ještě další změny. Pokud splácíte hypotéku na dům či byt, v kterém bydlíte a neplánujete v blízké budoucnosti zásadní změny, naše doporučení je pětiletá nebo delší fixace. V nabídce některých bank figurují i 7leté fixace.

Vedle toho třiletá fixace je vhodná pro klienty, kteří plánují v tomto horizontu větší změnu například v podobě zkrácení doby splatnosti (návrat jednoho z manželů z rodičovské dovolené) nebo plánují předčasné splacení úvěru z jakýchkoliv příčin. Banky si totiž za tuto službu účtují sankční poplatky, který prakticky předčasné splacení znemožňuje.

Ideální by bylo sazby nakombinovat

Stávající situace na trhu vytváří optimální prostředí pro uvedení produktové novinky, za kterou jménem klientů lobujeme u bank již několik let. Tou je tzv. portfolio hypotéka, která umožňuje klientům v rámci jedné úvěrové smlouvy kombinovat různé typy fixací nebo dokonce může kombinovat fixní a variabilní sazbu. Za stávající situace by si klient mohl část úvěru nechat úročit variabilní sazbou s možností předčasného splacení a zbývající část úvěru si zafixovat na 5 let. Tento typ hypoték je běžný například ve Švýcarsku. V České republice lze v omezené míře podobné flexibility dosáhnout alespoň vhodnou kombinací hypotečního úvěru a úvěru ze stavebního spoření. Nicméně vzhledem k složitosti doporučujeme svou situaci a možnosti konzultovat se zkušeným hypotečním makléřem.

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

Stavební spoření jede po dvou kolejích

Celková suma v květnu sjednaných úvěrů ze stavebního spoření činí podle nejnovějších statistik 3,34 miliardy korun, čímž stavební spořitelny zopakovaly výsledek předchozího měsíce. Ovšem v meziročním srovnání uvedené 3,3 mld. Kč znamenají pokles objemu sjednaných úvěrů o celou pětinu a v porovnání s rokem 2007 dokonce o 40%.

Z pohledu tržního podílu největší část z celkové sumy poskytnutých úvěrů připadá na Českomoravskou stavební spořitelnu (ČMSS) – 1,8 mld. Kč (54 % celkové produkce), za kterou následuje Raiffeisen stavební spořitelna 0,64 mld. Kč (19 %) a Stavební spořitelna České spořitelny 0,50 mld. Kč (15 %). Skupinu spořitelzen uzavírá Modrá pyramida s 0,33 mld. Kč (10% podíl) a Wüstenrot stavební spořitelna s 58 miliony korun a 2procentním tržním podílem.

Stávající situace na trhu stavebního spoření je výsledkem rekordně nízkých úrokových sazeb hypoték, kterým stavební spořitelny jen těžko mohou konkurovat. Stavební spoření však má v systému financování bydlení své nezastupitelné místo a v okamžiku nárůstu úrokových sazeb hypoték se opět dočkáme oživení i v tomto sektoru. Stavební spoření v tuto chvíli vyhledávají klienti především s cílem zhodnocení volných prostředků. Počet nových smluv za uplynulých pět měsíců meziročně vzrostl o více než 100 000. Celkem jich spořitelny uzavřely 321 000, loni to bylo 213 000.

Trh financování bydlení

Společně hypoteční banky a stavební spořitelny za uplynulých 5 měsíců sjednaly úvěry na bydlení



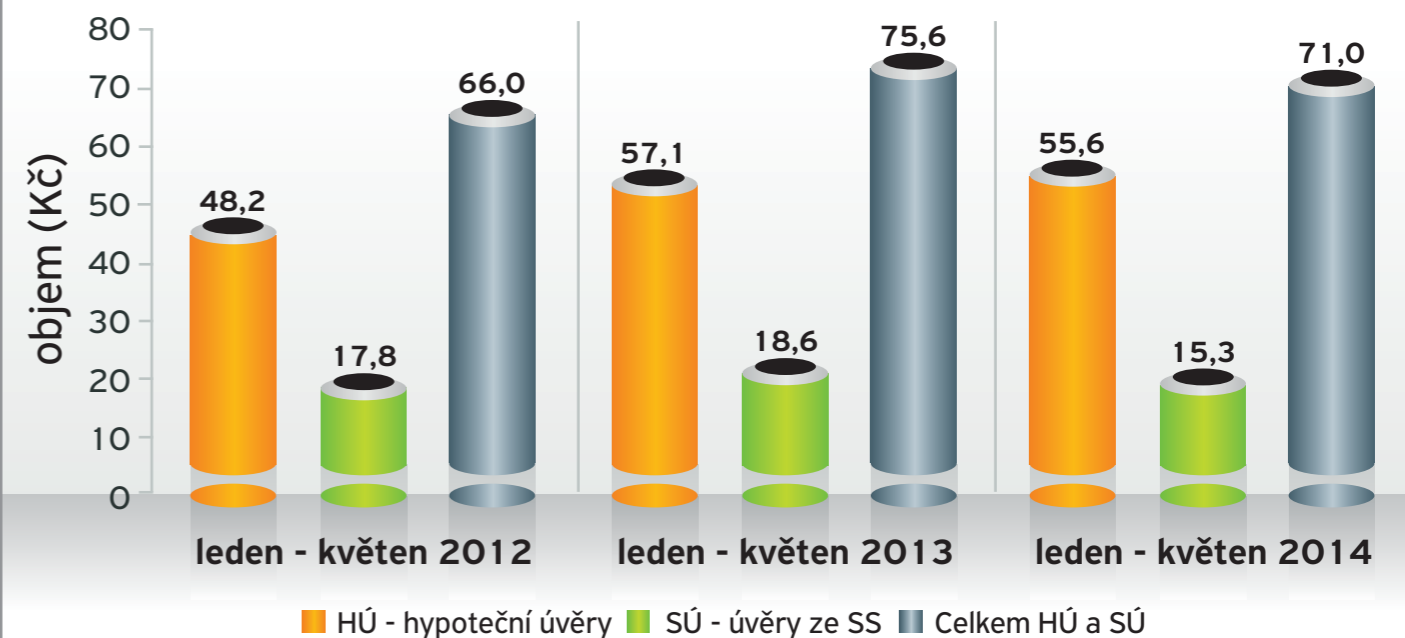
Společně hypoteční banky a stavební spořitelny za uplynulých 5 měsíců sjednaly úvěry na bydlení v celkové hodnotě 71 miliard korun. Foto: redakce

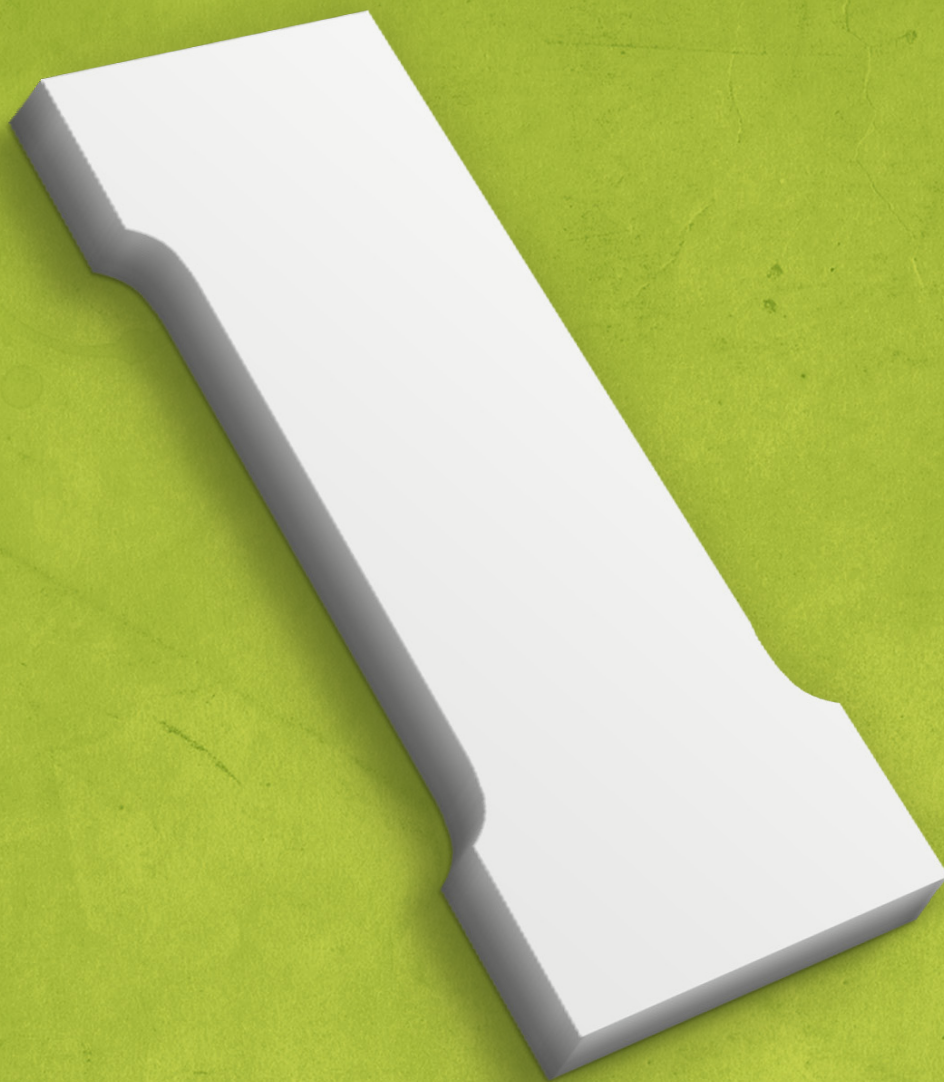
v celkové hodnotě 71 miliard korun. Vzhledem k meziročně slabšímu květnovému výsledku a oslabené poptávce po úvěrech ze stavebního spoření zůstává v tuto chvíli trh za loňskými objemy o 4,6 miliardy korun (y/y – 6 %). Loni touto dobou suma sjednaných úvěrů dosahovala 75,6 mld. Kč. Navzdory určitému zvolnění tempa jsou letošní výsledky 3. nejvyšší v historii.

V návaznosti na nedávno publikovanou analýzu trhu, která hodnotila vývoj v uplynulých 4 měsících, upravujeme náš odhad obchodních výsledků pro letošní rok. V našem prvotním odhadu zveřejněném v letošním lednu jsme předpokládali, že banky letos

poskytnou hypotéky v hodnotě okolo 150 miliard korun. Aktuálně vidíme situaci tak, že objem poskytnutých hypoték očekáváme mezi hodnotami 150 až 156 miliard Kč, přičemž v tomto čísle jsou zahrnuty také úvěry bank nereportujících své výsledky serveru hypindex.cz ani Ministerstvu pro místní rozvoj. Tržní podíl těchto bank očekáváme zhruba kolem 5,5 % tzn. 8,5 mld. Kč. V porovnání s lednovým odhadem jsme upravili také náš výhled pro stavební spořitelny. Celkový objem sjednaných úvěrů očekáváme aktuálně kolem 40 mld. Kč, odhad 43 miliardy korun se nám v kontextu aktuálních výsledků jeví jako hodně optimistický. » Luboš Svačina, Golem finance s.r.o.

Financování bydlení - meziroční srovnání vývoje v mld. Kč





Kvalita, rychlost a přehled nabízených služeb představují naše priority. Z toho důvodu máme v kontaktních informacích uvedeno pouze jedno telefonní číslo, na kterém zjistíte vše, co Vás aktuálně zajímá. Žádné ústředny, žádná přepojování, žádné čekání. Rádi byste spolupracovali s našimi portály **realitycechy.cz** a **realitymorava.cz** ještě dnes? Zavolejte. Jsme tu pro Vás.