

## Na co má průměrná domácnost

Průměrné české domácnosti stačí tři roční příjmy na pořízení průměrného bytu 2+1. To je o rok a devět měsíců kratší doba než na počátku roku 2009. Ceny prostě klesaly a platy naopak rostly. Pokud si lidé na nákup bytu berou hypotéku, jsou rozdíly v dostupnosti bydlení díky klesajícím úrokům ještě markantnější.

## DOSTUPNĚJŠÍ BYTY ★ Co způsobilo pokles cen a pád hypoték

Jaký dl čistých měsíčních příjmů domácnosti spolknou hypotéka (byť 2+1, v procentech)



Pozn.: Indexy vycházejí z výše průměrné nabídkové úrokové sazby u hypoték a nabídkových cen reálních serverů [www.realitychecky.cz](http://www.realitychecky.cz) a [www.realtymorava.cz](http://www.realtymorava.cz) a údajů ČSÚ o výši příjmu domácnosti. ZDROJ: GOLEM FINANCE, [WWW.REALTYCHECKY.CZ](http://WWW.REALTYCHECKY.CZ), [WWW.REALTYMORAVA.CZ](http://WWW.REALTYMORAVA.CZ)

## Libor Ostatek, ředitel společnosti Golem Finance

# Bytů je k mání dost a kupující je ve výhodě

### ★ Rozhovor

Roman Štiner  
 roman.stiner@economia.cz

**N**izší ceny nemovitosti, reálné nízké sazby hypoték, konkurenční boj bank a převás nabídky realit nad popularitou. Podle šéfa makléřské společnosti Golem Finance Libora Ostateka je nyní nejlepší čas k nákupu. Jeho tvrzení se přitom opírá o index dostupnosti a návratnosti bytů, jejichž splutvácem je jeho firma.

**HN: Proč je výhodná doba k nákupu právě nyní?**

Jsu extrémně nízké úrokové sazby a postavení kupujícího je výhodnější. Do roku 2008 2009, než přišla recese, byl kupující v nevýhodném postavení, protože všechno rostlo, a lidé se proto snažili koupovat. Pro-

dávající měli vlastně jistotu, že se úplně všechno prodá. Dnes je nemovitosti dostatek, kupující mohou vybrat, a jsou proto v mnohem výhodnějším postavení.

**HN: Když je nyní výhodné nakupovat, neznamená to, že ceny kvdlí vyššímu zájmu porostou?**

Ty ceny jsou sice stabilizované, ale nedá se říct, že by rostly.

**HN: Není tedy naopak lepší počkat, jestli ještě neklesnou?**

Mohou klesnout. Ale nejdíde k dalšímu propadu.

**HN: Jste si tím jistý?**

Situace je zásadně odlišná, už nemáme z čeho padat. V současné době nebo v posledních dvou letech nedochází k umělému navýšování cen nemovitostí. Realitní trh tak nevytváří nějakou bublinu. To byla přesně situace let 2003 a 2004 nebo 2007 a 2008, kdy nemovitosti



Je tak velký konkurenční boj, že se banky opět rozhodují úroky snížit. V nabídkových cenách vidíme, že sazby ještě o několik desetin procenta poklesnou.

prudce rostly – třeba v Irsku, Británii, Americe, ale i u nás, i když ne tak výrazně. Nyní je jiná situace: nemovitosti se dostaly přes tu bublinu a ceny spadly a teď jsme v jakési stabilizační fázi.

**HN: Ve svých prognózách hypoték předpokládáte další pokles sazeb.**

Naše firma zpravidla předpokládá hypotéky a vidíme, že v září jsou úrokové sazby historicky nejnižší. Panuje tak velký konkurenční boj, že se banky opět rozhodují úroky snížit. V nabídkových cenách vidíme, že sazby ještě o několik desetin procenta poklesnou. Ale na konci roku už bych další pokles nečekal. Jestli chtějí bojovat o klienta ještě v letošním roce, musí začít už nyní.

**HN: Nejsou ale přísnější podmínky k poskytnutí hypoték?**

Nejsou. Podíl lidí, kteří nespĺácejí, je stabilizovaný, a tak k tomu banky nemají důvod.

**HN: Je tedy současná dostupnost hypoték znát na zájmu o ně?**

Loni byl objem hypoték druhý nejlepší v historii, letos za prvních sedm měsíců je to opět lepší než loni. Očekáváme, že v závěru roku nebudou popřávka výrazně klesat a celý rok bude zhruba stejný jako loňský. To dokládá, že ten zájem je. Je ale potřeba dodat, že je tažen hlavně re-finančováním starých úvěrů. To je hodně zkrášlující. Nákupy nových nemovitostí na hypotéku nerostou a letos budou dokonce mírně klesat. Nečekáme nějaký boom.

**HN: Kupují lidé byty jako investici?**

Ono se to otáčilo. Byty jako investice byly běžné a populární do již zmíněných let roku 2008 a 2009. Pak to hnutí úplně opadlo. Ale zase se to otáčilo. Chodí lidé, kteří se rozhlíží a přicházejí s myšlenkou, že je pro ně lepší investovat do bytu část svého příjmu a pronajmout ho. Je to taková zajímavá strategie. Je

to segment klientů, kteří třeba nevěří penzijní reformě, je jim čtyřicet pětáctýřicet. Řeknou si, že mají rezervu v příjmu a mají vlastní bydlení. A řeknou si, že za dvačet let v době důchodu budou mít být splaceny a je už pak na nich, co s ním udělají. Jestli ho prodají, nebo dál pronajmou, anebo nechají dětem. Takových případů přibývá. Ti lidé ale přemýšlejí o své vlastní potřebě a jejich investice už není tak spekulativní jako dříve. Je to osobní zajištění na stará u lidí. Kteří třeba nevěří důchodové reformě. Ale není to stále nějaká masa lidí. Jsou to jednotlivci procent. To nemůže vytvořit nějaký tlak na ceny nemovitostí.

**HN: Nebrzdí ale popřávku rostoucí ceny potravin a nejistota do budoucnosti?**

Ano, tohle tlačí popřávku zase dolů do konzervativních rovin. Lidé se chovají jako v době krize.