

**ZÁPADOČESKÁ UNIVERZITA V PLZNI**  
**FAKULTA EKONOMICKÁ**

Bakalářská práce

**Financování nemovitostí v moderním světě**

**Property financing in terms of the contemporary world**

Veronika Hamhalterová

Cheb 2015

Prohlašuji, že jsem bakalářskou práci na téma

*„Financování nemovitostí v moderním světě“*

vypracovala samostatně pod odborným dohledem vedoucího bakalářské práce  
za použití pramenů uvedených v příložené bibliografii.

V Chebu, dne 20. 4. 2015

.....

podpis autora

## **Poděkování**

Tímto bych chtěla poděkovat panu Ing. Miroslavu Pavlákovi, Ph.D, za odbornou pomoc při vedení mé práce, jeho čas a trpělivost, ochotu a cenné rady, které mi poskytnul při vypracování této bakalářské práce.

# Obsah

Úvod .....	6
<b>1 Možnosti financování nemovitostí.....</b>	<b>7</b>
1.1 <i>Hypoteční úvěr</i> .....	7
1.1.1 Účel úvěru .....	8
1.1.2 Typy hypotečních úvěrů .....	12
1.2 <i>Úvěr ze stavebního spoření</i> .....	14
1.3 <i>Hypotéka versus úvěr ze stavebního spoření</i> .....	17
<b>2 Problémy hypotečního trhu z globálního hlediska .....</b>	<b>21</b>
2.1 <i>Příchod krize</i> .....	21
2.2 <i>Dnešní pohled</i> .....	24
<b>3 Situace na hypotečním trhu v České republice od roku 2006.....</b>	<b>25</b>
3.1 <i>Štít proti hypoteční krizi: Úspory a stavební spoření</i> .....	26
<b>4 Situace na trhu podle konkrétní instituce.....</b>	<b>36</b>
4.1 <i>Hypocentra Modré pyramidy</i> .....	36
4.2 <i>Práce v Hypocentru</i> .....	38
4.3 <i>Problémy a řešení</i> .....	42
4.4 <i>Jak to vidíme z pohledu Hypocentra do budoucnosti</i> .....	43
<b>5 Budoucnost financování bydlení v ČR.....</b>	<b>44</b>
5.1 <i>Hypotéky u zahraničních sousedů</i> .....	49
5.2 <i>Budoucnost podle ČNB</i> .....	51
<b>Závěr .....</b>	<b>52</b>
<b>Seznam tabulek a obrázků .....</b>	<b>53</b>
<b>Seznam použitých značek.....</b>	<b>54</b>
<b>Seznam použité literatury .....</b>	<b>55</b>

## Úvod

Jistě každého z nás někdy napadlo, co bude, až se odstěhujeme od rodičů nebo až nám vyprší nájemní smlouva. Jak vůbec začít a zda vůbec někdy budeme mít vlastní byt. Problematika bydlení je a vždy bude aktuální. Můj manažer vždy s nadsázkou a rád říkával, že lidé se stěhují dvakrát za život, poprvé, když se osamostatňují nebo se vdávají, žení a podruhé, když se rozcházejí nebo rozvádějí. Určitě tento výrok musíme brát s velkou rezervou, ale nic nemění na tom, že hypoteční trh je velmi zajímavou oblastí a v každé věku může být poptávka po bydlení a financování aktuální. Proto tato bakalářská práce bude pojednávat o možnostech, rozdílech nebo porovnání bankovních úvěrů na bydlení nebo úvěrů od stavebních spořitelén. Zkusíme přijít na to, jak banky v tomto sektoru půjčují a kdo má jakou výhodu či nevýhodu. Konkrétněji si přečteme o podniku zabývajícíím se přímo financováním bydlení. Podíváme se do historie, současnosti a zkusíme odhadnout budoucnost hypotečního trhu. Data pro tuto práci jsem čerpala z odborné literatury a hlavně z internetových zdrojů, kde jsou nejaktuálnější.

## 1 Možnosti financování nemovitostí

Zdáte-li si do internetového vyhledávače slovní spojení „financování nemovitostí“, ukáží se Vám odkazy na všechny možné bankovní i nebankovní subjekty. V člověku, který řeší financování své první nemovitosti, to musí vyvolat hrozný zmatek. Proto se pojd'me podívat na to, z čeho je možno vybírat svou první nemovitost a jestli má vůbec smysl o nemovitosti uvažovat. Možností financování nemovitostí je mnoho. Mladí lidé po dokončení studií nejsou většinou tak finančně zabezpečeni, aby si mohli dovolit koupit vlastního bydlení, proto obvykle volí nejprve formu podnájmu a až poté uvažují o dalším řešení. Na základě této myšlenky, se bude bakalářská práce zabývat bankovní sférou financování. Úvěry na bydlení můžeme rozdělit jednoduše do dvou sektorů: Hypoteční úvěr a úvěr ze stavebního spoření. Každý takový produkt funguje trochu jinak a má své příznivce a odpůrce.

### **1.1 Hypoteční úvěr**

Hypoteční úvěr (neboli hypotéka) je bankovní úvěr pro fyzické i právnické osoby. Vždy je zajištěný zástavním právem k nemovitosti na území ČR. To znamená, že klient vždy ručí nemovitostí. Většinou se využívá financovaná nemovitost jako zástava, ale není to podmínkou, ručit lze i jinou nemovitostí. Hypoteční banky nabízejí v zásadě dva typy hypoték:

- a) účelová hypotéka, která se váže na investici do nemovitosti
- b) neúčelová hypotéka, tzv. americká hypotéka – úvěr lze použít na cokoliv.

#### Definice hypotečního úvěru

Definici hypotečního úvěru nalezneme v zákoně o dluhopisech č. 190/2004 Sb., §28, odstavec 3. Tato definice zní: „Hypoteční úvěr je úvěr, jehož splacení včetně příslušenství je zajištěno zástavním právem k nemovitosti, i rozestavěné. Úvěr se považuje za hypoteční úvěr dnem vzniku právních účinků zástavního práva.“ Hypoteční úvěr považujeme za jeden z nejstarších bankovních úvěrů, jejichž splacení je zajištěno zástavním právem k nemovitosti, což považujeme za hlavní znak. Hypotéku poskytují na koupi nebo výstavbu nemovitosti, opravu či rekonstrukci, její modernizaci, koupi podílu nemovitosti za úmyslem vypořádání dědických a spoluvlastnických nároků nebo za účelem splacení dříve získaných krátkodobých a střednědobých úvěrů, které byly použity k investicím do nemovitosti. Tyto věci z něj činí úvěr velmi účelový.

### 1.1.1 Účel úvěru

- koupě nemovitosti do osobního vlastnictví (bytu, rodinného domu, stavebního pozemku)
- výstavba nemovitosti, možnost i nástavby, vestavby, přístavby
- rekonstrukce, modernizace a oprava nemovitosti
- koupě podílu nemovitostí za účelem vyplacení spoluvlastnických, dědických podílů, společného jmění manželů
- výkup družstevního podílu a úhrada členského podílu
- zpětné proplacení doložených vlastních peněz investovaných do nemovitosti
- vyplacení stávajícího úvěru od banky či stavební spořitelny, který byl použit na investici do nemovitosti, novým úvěrem
- konsolidace účelových a neúčelových půjček

#### Žadatel o hypotéku

Žadatelem o hypotéku má možnost se stát zletilý občan České republiky (dále jen ČR), ale i cizinec, který zde má uznán dlouhodobý nebo trvalý pobyt. Banka u něj prověřuje zejména schopnost splácet úvěr. Nutné je prokázat dostatečnou výši příjmů ze závislé činnosti (zaměstnání), podnikání, nájemného nebo sociální dávky, které uznávají jen některé banky (důchody, příspěvky,...). Ten, kdo žádá o hypotéku, by měl mít dobrou platební historii (platit své závazky včas).

#### Prokazování příjmů

V případě, že žadatel má svůj bankovní účet u banky, ve které podal žádost o úvěr, je banka schopna nahlédnout do účtu a má dostatek informací o tom, jaké jsou jeho pravidelné příjmy či výdaje. Pokud má žadatel bankovní účet v jiné bance, bude po něm hypoteční banka vyžadovat následující potvrzení podle způsobu získání příjmů.

#### Potvrzení o příjmu ze zaměstnání

Je-li žadatel zaměstnanec, banka bude chtít doložení potvrzení příjmu ze zaměstnání, které potvrdí zaměstnavatel a dále obvykle tři poslední výplatní pásky nebo výpisy účtu, kam chodí výplata. Velmi důležité je, aby žadatel nebyl ve výpovědní nebo zkušební lhůtě. Jako problémové se jeví i pracovní poměry na dobu určitou, ale pokud je

pracovní poměr minimálně jednou prodloužen a trvá více než rok, banky takový příjem většinou uznají.

#### Prokazování příjmů u podnikatelů

Podnikatelé, či tzv. OSVČ prokazují svůj příjem prostřednictvím aktuálního daňového přiznání (některé banky vyžadují dvě poslední) a dokladem o zaplacení daně z příjmu. Některé banky si navíc mohou vyžádat potvrzení o bezdlužnosti vůči finančnímu úřadu, správě sociálního zabezpečení či zdravotní pojišťovně. Pokud při posledních daňových přiznáních žadatel dělá všechno pro to, aby platil co nejnižší daně (tzv. optimalizace), může mít komplikovanější situaci při žádosti o poskytnutí hypotečního úvěru. I když v dnešní době i banky používají tzv. „otočení paušálu“ právě pro tyto druhy klientů.

V případě vysokých ročních obrátů můžou uplatnit příjem procentem z ročního obrátu. U této varianty však žadatel musí počítat s lehkou přírůžkou banky na úrokové sazbě.

#### Výdaje

Banka při podpisu žádosti o hypotéku nahlíží do bankovních a nebankovních registrů, které jsou za tímto účelem zřízené, aby věděla, jak je na tom klient se splácením ostatních půjček. Počítají se veškeré spotřebitelské úvěry, kreditní karty, kontokorenty, hypotéky a úvěry ze stavebního spoření. Banka rovněž počítá životní minimum žadatele, které rovněž započítá do výdajů a také procento z půjček, které žadatel splácí.

#### Výše úvěru

Podle zákona č. 84/1995 Sb. je stanovená hranice poskytnutí hypotečního úvěru, a to ve výši 70 % ceny zastavěné nemovitosti, pokud hypoteční úvěr bude financován prostřednictvím hypotečních zástavních listů. Většina bank však umožňuje i 100 %. Minimální výši hypotéky mají jednotlivé banky stanovené individuálně. Finanční obnos, který jsou banky schopné žadateli o hypotéku poskytnout na základě určitých podmínek:

- minimální výše 100 000,- Kč
- maximální výše v Kč mnohdy není omezena, je ale omezena výší LTV (loan-to-value, zástavní hodnota nemovitosti, kterou stanovuje smluvní odhadce bank) – banky dnes poskytují hypotéku až do 100%. (Hypoteční úvěr, 2015)



U neúčelové hypotéky (americké) existuje maximální výše úvěru 65 – 75% hodnoty nemovitosti. U hypotéky bez prokazování příjmů je hranice úvěru 50 – 60 % hodnoty nemovitosti.

#### Doba splatnosti

Pro hypotéku je obvyklé splácení pravidelnými splátkami, tzv. anuitní splácení. Anuitou je splácena umořovaná půjčka současně s úrokovou platbou, jejichž poměr se každou splátkou mění. V průběhu let klesá podíl úroku a zároveň roste podíl úmoru, tj. každá další splátka obsahuje větší podíl na splácení dlužné částky a nižší část úroku. Některé banky umožňují degresivní (klesající) nebo progresivní (rostoucí) splátky, které se v čase mění. Minimální splatnost hypotéky je 5 let, maximální až 30 let. Je možná i delší doba, 40 let, ale nároky kladené na schválení půjčky jsou pak vyšší. Pokud by žadatel neměl být po celou dobu splácení hypotečního úvěru v produktivním věku, je zapotřebí sehnat a schválit ještě spolužadatele. Žadatel v době splácení hypotéky nesmí překročit maximální věk určený bankou. Většinou se jedná o věk 70-75let. Čím je delší doba splácení úvěru, tím jsou nižší splátky a naopak. Optimální splatnost hypotečního úvěru je 25 až 30 let, kdy je nejlepší poměr mezi výškou splátky a náklady na úvěr.

#### Splácení

Pokud čerpáme hypotéku postupně (rekonstrukce, výstavba,...), měsíčně splácíme nejprve úrok z vyčerpané částky, než je vyčerpán celý úvěr. Po skončení čerpání peněz začne dlužník hypoteční úvěr splácet měsíčními splátkami, které v sobě mají část úroků a část jistiny.

#### Způsoby splácení:

- Anuitní – klient celou dobu, co úvěr platí, splácí stejnou výši měsíční splátky (nejčastěji využívané). Mění se pouze poměr mezi splátkou úroku a jistiny.
- Progresivní – klient ze začátku platí menší měsíční splátky, které se mu postupně zvyšují v průběhu let.
- Degresivní – klient platí z počátku vyšší splátku každý měsíc, která se mu postupně snižuje.

Obr. č. 1: Vývoj úrokových sazeb



Zdroj: Hypoindex, 2015

### Úrokové sazby hypoték a PRIBOR

Úroková sazba vyjadřuje procentuální navýšení vypůjčené částky za určité období. Pro hypotéky uvádíme úrokovou sazbu roční (per annum – zkratka p.a.). Jedná se o finanční výdělek pro banku (věřitele) za vypůjčení peněz. Vzhledem k tomu, že je s půjčkou zastavěná i nemovitost a tedy zajištění úvěru, je úroková sazba hypotečních úvěrů nižší než u většiny ostatních bankovních půjček.

Sazba hypoték je po určité období pevná (tzv. doba fixace). Doba fixace úrokové sazby bývá zpravidla 1, 2, 3 nebo 5 let, ale existují i fixace na delší dobu nebo na celou dobu splatnosti hypotečního úvěru. Fixní úroková sazba může být například 2,19 % po dobu 3 let.

Určité druhy hypotečních úvěrů jsou vytvořeny na variabilní úrokovou sazbu tzv. sazbou plovoucí. Tato sazba vychází z aktuálních podmínek trhu, počítá s tím, za kolik si banka může aktuálně v tomto okamžiku půjčit a financovat hypoteční dluh svého klienta. Určité finance si banky půjčují na mezibankovním trhu, a průměrná cena peněz, které si takto půjčují, je zjistitelná ze zveřejňovaných sazeb PRIBOR (Prague Interbank Offered Rate – pražská mezibankovní úroková sazba). Aktuálně placenou plovoucí sazbu banka určí tak, že k sazbě odvozené od PRIBORu připočte svou marži, která činí asi dva až tři procentní body. Variabilní úroková sazba může být definována například PRIBOR 3M+1,69 % po dobu 4 let.

Průměrné úrokové sazby hypoték obvykle kopírují tržní mezibankovní sazby s určitým zpožděním, které je dáno z větší části dobou fixace hypotečních úvěrů.

### 1.1.2 Typy hypotečních úvěrů

Jak už bylo řečeno, dnes máme možnost rozlišit na dva základní typy, a to dle účelu využití:

- účelový – podrobněji jsem uvedla v odstavci "Účel úvěru"
- neúčelový (americká hypotéka) - jedná se o neúčelovou hypotéku, nemá pro klienta tolik omezení, co se týče účelu peněz a může si tímto úvěrem financovat i movité věci jako např. automobil nebo plachetnici, americká hypotéka spadá pod zákon o spotřebitelském úvěru.

Účelové hypotéky, u kterých banka ví, co je úvěrem financováno (bydlení), mají lepší podmínky (nižší úrokové sazby) než americké hypotéky (neúčelové).

Hypotéka bez dokládání příjmů – tato hypotéka je v praxi dražší než většina ostatních a banka je zpravidla ochotna klientovi půjčit maximálně 50 % až 60 % ceny nemovitosti.

Americká hypotéka – neúčelový hypoteční úvěr, kdy není financování zaměřeno pouze nemovitosti.

Australská hypotéka – hypoteční úvěr s degresivním výpočtem úrokové sazby.

Kombinovaná hypotéka – hypotéka kombinovaná s investičním životním pojištěním – jde o takový typ hypotéky, kde člověk hypoteční bance splácí úroky a zbytek „splácí“ (investuje) do produktu IŽP. Klient jinak řečeno dluží stále stejnou částku a nese zároveň tržní riziko a i kreditní riziko určené pojišťovny. Tato varianta se neukázala jako praktická, v dnešní době se už moc nevyužívá, je spíše zastaralá. Pro lidi je výhodnější klasická, tedy anuitně splácená hypotéka.

Hypotéka na pronájem – v případě, že uvažujete o koupi nemovitosti na pronájem, umožňují banky variantu tzv. Buy to Let (započítání příjmů z budoucího pronájmu). Výhoda tohoto typu hypotéky spočívá v tom, že nemá-li žadatel dostatečný příjem, je možné počítat i s příjmem z budoucího pronájmu, a to 60 % obvyklého nájemného stanoveného externím odhadcem banky. Externí odhadce musí posoudit, zda je nemovitost v té lokalitě za určitou částku pronajímatelná.

Předhypoteční úvěr – předhypoteční úvěr existuje jako typ úvěru, který je určen pro financování do nemovitostí. Poskytuje se v kombinaci s následnou hypotékou. Umožňuje realizovat investiční záměr klientům, kteří na určitou dobu (většinou max. jeden rok) nemají možnost dát nemovitost k zástavbě ke klasické hypotéce a mají zájem o poskytnutí hypotečního úvěru. Často je využíván pro přechodné období před převodem družstevního bytu do osobního vlastnictví, typicky s roční splatností. Vlastníci družstevního bytu totiž nemají vlastnické právo k nemovitosti, kterou by mohli ručit, nýbrž jen právo k užívání družstevního bytu.

Hypotéka s neúčelovou částí – tento typ je částečně hypotéka a částečně úvěr, který lze použít nejen na investice do nemovitosti, tzv. účelová část, ale současně i na financování, jehož účel banka nesleduje, tj. neúčelovou část. To by mělo být spojeno s nemovitostí, např. profinancování vnitřního vybavení nemovitosti, jako je nábytek, osvětlení, plot apod.

Částku, kterou zaplatíme na úrocích z hypotečního úvěru sníženou o státní podporu, lze odečíst ze základu daně z příjmu fyzických osob, a to do výše 300 000 Kč ročně. Podmínkou je, aby hypoteční úvěr řešil bytové potřeby člověka, který si úroky odečítá.

V posledních letech jsou tyto úvěry poskytovány převážně bankovními institucemi a zprostředkovávány hypotečními makléři či finančními poradci. Člověk tím investuje do nemovitosti (do věci), jejíž doba použitelnosti převyšuje délku samotného splacení.

#### Refinancování hypotéky

Refinancování hypotéky znamená splacení existujícího hypotečního úvěru (meziúvěru) u bankovního sektoru (spořitelny) novým hypotečním úvěrem (meziúvěrem) od jiné banky (spořitelny). Nejlepší je k refinancování hypotéky využít možnosti splatit celou dlužnou částku v době fixace úrokové sazby, která je uvedena v původní úvěrové smlouvě. V tuto dobu je splacení úvěru zdarma, tzn. nehrozí vám sankce za předčasné splacení úvěru. Ke zjištění vhodnějšího výběru výhodnější banky mohou posloužit online kalkulatory refinancování. Dnes je refinancování hodně oblíbené, protože se banky předhánějí v lepších podmínkách pro nového klienta.

Nejčastějšími důvody, proč lidé přecházejí k jiným bankám, jsou nevyhovující úroková sazba, potřeba navýšení nebo doplacení (mimořádné splátky) hypotečního úvěru, doba splatnosti nebo výše splátek. Pro refinancování se můžete rozhodnout kvůli jakémukoliv

vašemu osobnímu problému s bankou. Zkrátka je vaším právem doplatit hypotéku v době fixace (není-li v úvěrových smlouvách uvedeno jinak).

Když přemýšlíte o refinancování, je vhodné se poohlížet s dostatečným časovým předstihem. Ideální doba začít refinancovat a kontaktovat zkušeného finančního poradce, konkrétní banku či hypotečního poradce je cca 6 měsíců před koncem fixace. Klient, který chce refinancovat, je pro banky zajímavější než ten, který o svoji první hypotéku teprve žádá, protože banka už ví o jeho platební historii více než u nově žádajícího. Finanční instituce jsou více ochotny přihlídnout k vašim individuálním požadavkům teď než při žádosti o úvěr. A také jsou schopny vám dát nižší úrokovou sazbu, protože vědí, že už klient úvěr bezproblémově splácel u jiné banky, takže nepředpokládají problémy se splácením. (Hypoteční úvěr, 2015)

## **1.2 Úvěr ze stavebního spoření**

Stavební spoření vzniklo v Anglii, kde v Birminghamu v roce 1775 vzniklo sdružení Ketley's Building Society, které fungovalo tak, že každý z například 10 lidí za rok naspoří určitou částku, třeba 100 zlatých, a jeden je schopen z té naspořené částky si zajistit bydlení za 1 000 zlatých, takhle to jde každým rokem, až za 10 let má každý z účastněných na spoření, kde bydlet. Jde o to, že kdyby každý spořil sám, tak si to naspoří až za 10 let. Takhle si pomohou k rychlejšímu bydlení. Vznik těchto spolků byl dán potřebou financovat nejen bydlení, ale také podnikání drobných řemeslníků. Vzájemná pomoc byla jednou z mála možností, jak získat potřebné prostředky. Do ČR se stavební spoření dostalo počátkem 90. let. První zákon o stavebním spoření byl připravován již v roce 1992, ještě na půdě Federálního shromáždění ČSFR, nicméně v platnost vstoupil až po vzniku ČR pod číslem 96/1993. Postupně pak vzniklo šest stavebních spořitelen. Produkt si získal velkou popularitu. Ještě dnes má stavební spoření každý druhý občan. (Kielar, 2010)

Dnes stavební spořitelny poskytují dvě třetiny úvěrů na bydlení. Můžete si půjčit v rozmezí desetitisíců až do miliónů za výhodných podmínek. Díky překlenovacím úvěrům už není nutností spořit mnoho let, abyste získali úvěr, avšak na překlenovací úvěr neexistuje právní nárok. Způsob zajištění úvěru ovlivňujete tím, kolik máte naspořeno (kolik a jak dlouho spoříte) a kolik si půjčíte.

Úvěry od stavebních spořitelen se dělí na dva základní typy:

- úvěr ze stavebního spoření – když splníte určité podmínky, máte na něj nárok,
- překlenovací úvěr (meziúvěr) poskytují stavební spořitelny před vznikem nároku na úvěr ze stavebního spoření a vyplňuje (překlenuje) časový rozdíl mezi potřebou peněz na bydlení a nárokem na řádný úvěr

Co se týče využitelnosti, jsou oba druhy úvěrů shodné. Finance, které získáte z úvěru ze stavebního spoření, popř. překlenovacího úvěru (meziúvěru), můžete použít pouze na financování bytových potřeb svých nebo člena rodiny. To co je míněno bytovými potřebami podrobně definuje zákon o stavebním spoření. Valnou většinu odpovědí na konkrétní otázky naleznete v dokumentech stavebních spořitelen nebo je získáte od jejich poradců, spolupracovníků či finančních poradců.

Tři podmínky vzniku nároku na úvěr ze stavebního spoření jsou:

- 1) naspoření stanovené částky,
- 2) dosažení stanovené výše tzv. hodnotícího čísla (toto hodnocení zohledňuje dobu spoření, výši splátek...),
- 3) spořit na stavební spoření min. 2 roky (24 měsíců) – tato podmínka vyplývá přímo ze zákona o stavebním spoření.

Každá stavební spořitelna kontroluje plnění a vznik těchto podmínek a o tom, zda máte nárok na úvěr ze stavebního spoření je nucena vás informovat. Je dost doporučováno číst všeobecné podmínky a ptát se, když něčemu nerozumíte.

Úvěr se schvaluje v požadované výši (cílové částky) vašeho stavebního spoření poté, co se odečte zůstatek na účtu stavebního spoření. Mnoho spořitelen už doporučuje pro zachování rezervy založit si nové stavební spoření, na které by se vázal úvěr a to prvotní nechat jako peněžní rezervu. Úvěr ze stavebního spoření (ne meziúvěr) je úročen pevnou úrokovou sazbou po celou dobu splácení úvěru, jejíž výši vám spořitelna nabídne a bude napsána ve smlouvách o stavebním spoření; pokud ale v průběhu spořicí fáze požádáte o změnu podmínek smlouvy, pak může dojít i ke změně této úrokové sazby – samozřejmě to opět záleží na domluvě a všeobecných podmínkách dané stavební spořitelny.

Často se stane, že se klient rozhodne pro bydlení rychle a potřebuje peníze okamžitě a ještě předtím, než má naspořenou na účtu stavebního spoření takovou částku, aby dosáhl na úvěr ze stavebního spoření. Spořitelny to řeší tzv. překlenovacím úvěrem (meziúvěr). Tento úvěr spořitelna umožňuje získat až do výše cílové částky. Úroková sazba u překlenovacích úvěrů se řídí nabídkou stavební spořitelny aktuální v době sjednání meziúvěru, ale i tržní nabídkou úrokové sazby u hypoték. Existuje mnoho zastánců úvěrů od stavebních spořitelen, kteří vám řeknou, že tyto jsou i výhodnější.

Během čerpání překlenovacího úvěru platíte pouze úroky stejně jako u hypotéky. Když už máte peníze zcela vyčerpané, tak se platby dělí na úroky a na platbu na váš vkladový účet stavebního spoření do doby, než splníte stanovené podmínky a je vám poskytnut úvěr ze stavebního spoření. Tímto úvěrem a prostředky, které máte naspořené na vkladovém účtu, dojde ke splacení meziúvěru.

Úvěr ze stavebního spoření, splácíte pravidelnými měsíčními splátkami (anuitně), které zahrnují splácení poskytnutého úvěru a úroky. Zde už je to úplně stejné jako u hypotečního úvěru. Měsíční splátky jsou stanoveny podle úrokové sazby a výše úvěru a u každé stavební spořitelny to může být rozdílné. Úvěr ze stavebního spoření můžete splatit předčasně kdykoliv vložím mimořádné splátky a bez sankcí. Také můžete úvěr kdykoliv refinancovat k jiné bankovní instituci.

Též platí, že zaplacené úroky z úvěru ze stavebního spoření i z překlenovacího úvěru si můžete dle stanovených podmínek zákona o dani z příjmů odečíst od daňového základu.

Poplatky za uzavření smlouvy o stavebním spoření účtují stavební spořitelny odlišně, ale většinou procentuálně z výše stanovené cílové částky. Dále se většinou platí vedení spořicího účtu a to částkou jednou ročně. Zpracování a poskytnutí úvěru stavební spořitelnou je zpoplatněno dle konkrétní instituce, ale zase se většina řídí procentuální částkou z poskytnutého úvěru. Úroky, poplatky a případné sankce za nedodržení podmínek smlouvy se u jednotlivých stavebních spořitelen liší, proto je dobré si obstarat více informací o podmínkách několika spořitelen a zvolit pro sebe tu nejvýhodnější. Spořicí účet stavební spořitelny je zvýhodněn úročením od stavební spořitelny. Každá má jinou sazbu, v dnešní době se to pohybuje mezi 1 - 2,5 %. A také se ke stavebnímu spoření dostává státní podpora (max. 2000 Kč ročně). Proto i když jsou hypotéky bez poplatků, je těžké spočítat, zda je výhodnější bydlet se stavební spořitelnou nebo s hypotečním úvěrem. Dalším problémem je doba fixace, která se obvykle stanovuje

na 5 let, jelikož nikdo zaručeně neurčí další vývoj trhu po jejím uplynutí. (Úvěr ze stavebního spoření, 2015)

### **1.3 Hypotéka versus úvěr ze stavebního spoření**

Pro lepší názornost jsem si vybrala článek z internetových stránek [www.penize.cz](http://www.penize.cz), kde srovnávají právě hypotéky a úvěry ze stavebního spoření. Článek je sice z roku 2013, ale pro srovnání těchto produktů to nevadí.

„Ceny hypoték jsou rekordně nízko, nejvýhodnější úrokové sazby klesly pod tři procenta. Banky se díky tomu v roce 2012 mohly chlubit druhým nejlepším výsledkem v historii – na hypotékách rozpůjčovaly téměř 122 miliard. Zato stavební spoření prožívá těžké časy. Počet nově uzavřených smluv i objem úvěrů klesá.

Hypotéka ale není řešení ideální pro každého. „Kdo si spořil doposud na stavebním spoření, tak by se mu měl vyplatit úvěr ze stavebního spoření, naopak, kdo chce peníze hned a má omezené prostředky, bude pro něho pravděpodobně lepší hypotéka,“ míní Zdeněk Bubák z portálu [Finparada.cz](http://Finparada.cz).

Dřív si stavební spoření mohlo pískat. Někdo tam nahoře ho měl rád, státní podpory byly štědré, zájem klientů obrovský. Teď mu jdou ale tlusté do tenkých, ministr Kalousek na něj má pífku. Nebo se mu prostě zdálo, že stát byl štědrý poněkud hodně a zbytečně.

Podle Rostislava Trávníčka z Českomoravské stavební spořitelny se úvěry stavebních spořitelen s hypotékami, pokud jde o účel využití, překrývají jen asi ve čtvrtině případů. „Úvěry ze stavebního spoření mají nezastupitelnou roli v oblasti oprav, modernizací a rekonstrukcí bydlení,“ vysvětluje.

Prostřednictvím hypoték lidé zase nejčastěji financují koupi nemovitosti. „Vždy ale záleží na parametrech každého produktu a teprve při posouzení konkrétních podmínek, jako je úroková sazba, doba splácení, maximální výše měsíční splátky, kterou může klient hradit, vlastnictví nemovitosti a výše vlastních prostředků, lze vyhodnotit, jaký z produktů je výhodnější pro danou situaci,“ dodává Kateřina Krásová z Hypoteční banky.

Hypotéku obvykle dostanete až od tří set tisíc korun, úvěr ze stavebního můžete čerpat i v řádu desetitisíců. Obejdete se bez zástavy nemovitosti a do určité výše úvěru (až do statisíců) Vám stavební spořitelny půjčí bez jakéhokoli ručení. Výhodou úvěru



ze stavebního spoření je i neměnná úroková sazba po celou dobu splácení. Klient již v okamžiku uzavření smlouvy o stavebním spoření ví, s jakou může počítat úrokovou sazbou úvěru,“ uvádí Rostislav Trávníček z Českomoravské stavební spořitelny.

Abyste však mohli žádat o řádný úvěr ze stavebního spoření, musíte mít smlouvu uzavřenou aspoň dva roky, naspořeno čtyřicet procent z cílové částky a dosáhnout potřebné výše hodnotícího čísla – což je proměnná, která se zvyšuje s časem a výší úspor. Pokud podmínky splňujete, úvěr ze stavebního spoření se vám vyplatí. Úrokové sazby se drží poměrně nízko: aktuálně mezi třemi a pěti procenty.

Pokud peníze potřebujete před splněním podmínek, nabízí se úvěr překlenovací. Ten je ovšem méně výhodný. Budete totiž splácet úroky z cílové částky (bez ohledu na to, kolik už jste naspořili) a zároveň dospořovat – než dosáhnete na řádný úvěr. Dluh tedy reálně neumožujete. Úrokové sazby se pohybují zhruba od čtyř a půl do sedmi procent.

Výhodou stavebního spoření je možnost kdykoli bez sankcí řádný úvěr splatit. U překlenovacích úvěrů bývají podmínky tvrdší – musíte spořitelnu včas informovat, žádat o schválení a může vám za předčasné splacení náúčtovat vysoký poplatek.

Předčasné splacení hypotéky je možné bez sankce pouze v době konce fixace. Nejčastěji se toho využívá při refinancování. V jiných případech si obvykle banky účtují vysoké poplatky.

„Nemovitost ze stavebního spoření bych kupoval v případě nízké kupní ceny či doplatku kupní ceny kvůli absenci potřeby jištění,“ říká odborník na trh realit Daniel Kotula. Na financování koupě dražší nemovitosti se hodí spíš hypotéka.

I dnešní levné hypotéky však mají své „ale“. Česká národní banka drží úrokové sazby nízko. Musíte ovšem počítat s tím, že hypotéku budete splácet třeba třicet let. Za tu dobu se může změnit leccos – na stavu české ekonomiky i na vaší situaci. Fixaci dostanete obvykle jen na tři až pět let.

Na hypoteční úvěr navíc nedosáhne každý. Při posuzování vaší žádosti bude banku zajímat hlavně vaše schopnost splácet. A ta se odvíjí od výše příjmů (a případných závazků).

Při výběru hypotéky byste si vedle výše úroku, měli všimnout také dalších kritérií. Zajímejte se i o další podmínky a poplatky. Některé banky požadují, abyste u nich měli běžný účet – takže k výdajům musíte přičíst poplatky za jeho vedení. Při volbě banky si

všimněte také toho, jaké doplňkové služby nabízí. Běhání po úřadech, zajišťování výpisu z katastru nemovitostí nebo shánění dobrého odhadce ceny nemovitosti vám může zabrat dny stát nemalé finance. Některé banky to zařídí za vás. Hodit se může také možnost splatit část úvěru bez poplatků dříve – pokud třeba v brzké budoucnosti čekáte přísun větší sumy peněz.

Zásadní je, abyste měli úvěr schválený (nikoli jen předschválený) ještě před podpisem kupní či rezervační smlouvy na nemovitost. Řada realitních společností má totiž ve smlouvě zakotveno penále pro případ, že z transakce sejde vinou kupce.

Stavební spoření je atraktivní díky státní podpoře. V roce 2011 se snížila, pořád vám ale stát přispěje deset procent z naspořené částky – maximálně dva tisíce ročně. Pokud máte hypotéku nebo úvěr ze stavebního spoření, můžete si ze základu daně z příjmů, odečíst zaplacené úroky – maximálně tři sta tisíc ročně.“ (Hypotéka versus úvěr ze stavebního spoření, 2015)

Tab. č.1: Srovnání hypotéky a úvěru ze stavebního spoření

<b>Srovnání hypotéky a úvěru ze stavebního spoření</b>			
	<b>Hypotéka</b>	<b>Řádný úvěr ze stavebního spoření</b>	<b>Překlenovací úvěr ze stavebního spoření</b>
<b>Maximální výše úvěru bez zástavy nemovitostí</b>	Vždy se zástavou	Až 800 000 většinou ale za účasti 1–2 ručitelů	Až 800 000 většinou ale za účasti 1–2 ručitelů
<b>Maximální doba splatnosti</b>	40 let	35 let	35 let
<b>Fixace úrokové sazby</b>	1–25 let, lze využít i tzv. float sazba	Většinou je úroková sazba celou dobu stejná, ale může	Většinou je úroková sazba celou dobu stejná, ale může být i fixace

<b>Srovnání hypotéky a úvěru ze stavebního spoření</b>			
		být i fixace	
<b>Účelovost použití</b>	Klasická hypotéka je určena na investice do bydlení, tzv. americkou hypotékou můžeme financovat cokoli. Lze využít i tzv. Hypotéku 2v1, kdy můžeme v klasické hypotéce využít i určitou část neúčelově.	Pevně vymezena zákonem o stavebním spoření	Pevně vymezena zákonem o stavebním spoření
<b>Předčasné splacení</b>	V době fixace se sankcí. Po skončení fixace zdarma	Zdarma	Většinou v době překlenovacího úvěru se sankcí. Některé spořitelny nechtějí souhlas se splacením vydávat
<b>Produktová variabilita</b>	Poměrně široká	Relativně úzká	Relativně úzká
<b>Podpora státu</b>	Daňové zvýhodnění až 300 tis za zaplacené úroky	Daňové zvýhodnění až 300 tis. za zaplacené úroky	Daňové zvýhodnění až 300 tis. za zaplacené úroky, státní podpora 10 % z roční naspořené částky, max. 2000 korun

Zdroj: Peníze, 2015

## 2 Problémy hypotečního trhu z globálního hlediska

Asi nejzajímavějším a zároveň nejdůležitějším milníkem hypotečního trhu je právě krize, která přiblížila všechny možné neduhy hypotečních úvěrů. Ukažme si, jak to tenkrát bylo. Na problematiku dnešního trhu hypoték se podíváme na závěr.

### 2.1 **Příchod krize**

Právě krach Lehman Brothers v září 2008 byl faktickým milníkem a tím příchodem globální finanční krize do České republiky (pozn. náhodou je to na den přesně 14 let po té, co udělila ČNB první bance v ČR hypoteční licenci). Trajektorie vývoje globální krize vychází z USA. Rychle se přenesl i do Evropy a postupně globálně rozšířil. Geneze vývoje krize sahá mnoho let na zpět, bohužel na stanovení všech okolností, jak krize vznikala, nemáme dostatek prostoru. To, nad čím se zastavíme, je to podstatné, že na hypoteční úvěry se často ukazuje jako na příčinu globální krize, což je nesprávné tvrzení.

Krize je přirozená našemu životu, jak ekonomickému, tak společenskému. Příčinou krize určitě nebyla hypotéka jako nástroj k financování bydlení. Stala se terčem, nositelem a většinou i jmenovatelem na kterého bylo logicky, ale nepravdivě poukazováno. Skutečné příčiny krize mají počátek v silných intervencích a záměrech, které vládní instituce realizovaly s cílem pomoci určité skupině obyvatel.

Co se týče hypoték, cílem bylo zvýšení možností vlastního bydlení pro širší vrstvu obyvatelstva a to i pro domácnosti, které finančně na splácení hypoték za normálních (neintervencních) okolností nedosáhly. Počátky této myšlenky v USA sahají k založení společnosti Fannie Mae (Federal National Mortgage Association) roku 1938, která měla tento cíl realizovat. Následně se začalo cílit na slabší vrstvy obyvatelstva prostřednictvím bank, které byly státem podporovány v rámci uzákoněné oblasti, tzv. Community Reinvestment Act (CRA), kterou schválili už za Carterovy vlády v roce 1977. Myšlenka byla sociálně opodstatněna a až do devadesátých let tak, jak měla. Oblast CRA byla pod silnými regulačními pravidly a kontrolou.

Za Clintonovi vlády, možná s dobrými úmysly, byla regulace CRA razantně uvolněna a zjednodušeně řečeno, politické cíle převládly nad svobodným trhem, neboť vláda z pozice své moci a intervence zasáhla a chtěla rozšířit poskytování hypoték do všech vrstev obyvatelstva. Stát tlačil banky vlastně k tomu, aby opustily své stávající

podmínky pro schválení hypotéky a přešly k volnějším pravidlům. CRA garantované úvěry se stávaly sami o sobě „zárukou“. Předtím než skončil rok 2000, se zavedla tzv. sekuritizace hypoték, kdy stát podporoval prodej těchto obligací, což se pro investory v USA i v dalších státech stalo zajímavou příležitostí. Investoři, ale i banky, vycházeli z toho předpokladu, že hodnota těchto nemovitostí roste a bude růst dál (jako jsme viděli většinou na trhu). Teď bychom si měli uvědomit, že jak v USA, tak i ve Velké Británii, ale i u nás rostla cena nemovitostí po roce 2000 prakticky pořád, než přišla krize. Banky začaly nabízet tzv. toxické hypotéky, které jsou často vnímány jako hlavní spouštěč globální krize.

Pokud se budeme zajímat o tuto problematiku více a přečteme si pár článků, zjistíme, že příčiny však nejsou v hypotékách jako takových, dají se zjednodušeně shrnout do následujících faktorů:

- Státní zásahy, intervence do svobodného trhu, sice původně nadějná myšlenka o zpřístupnění hypotečních úvěrů tedy možnosti vlastního bydlení širokým vrstvám obyvatel
- Relativně nevhodné uvolnění pravidel regulace a kontroly trhu
- Neprůhledný trh
- Myšlenka růstu nemovitosti, která se ukázala být mylná, pokles byl dle dnešního pohledu zřejmý
- Politika nízkých úrokových sazeb, která patřila do vládní strategie Clintonovy vlády
- Prestižní investiční banky začaly obchodovat s novými finančními deriváty, a to jak ty domácí (USA), tak i zahraniční
- V neposlední řadě se mezi faktory dá zařadit i ten lidský – nenasytnost a chamtivost poháněla celý systém a tzv. mediální bublina stále rostla

Eliminace racionálních kritérií poskytnutí hypotéky, která byla nahrazena politicky nastavenou prioritou, byla výsledkem celého systému. Subprime hypotéky existovaly na celém světě, tvořily se závratnou rychlostí a na objednávku téměř každému. Stavební firmy stavěly více a více, rychlost růstu se stupňovala. Systém byl udělaný tak, že na levné hypotéky lákal lidi, kteří neměli stabilní příjmy a kteří často neměli ani část

naspořených peněz, takže si půjčovali 100 % hodnoty nemovitosti. To se ale s předpokladem růstu ceny nemovitostí nejevilo jako problém. Avšak celý systém selhal, „bublina splaskla“ a došlo k razantnímu pádu. Už v roce 2006 se v USA začaly objevovat prvotní signály, že se něco děje. Na začátku roku 2007 už byla krize neodvratně na cestě, začaly rapidně klesat ceny nemovitostí a lidé v širším měřítku ztráceli práci a tím i možnost splácet hypotéky.

Velké a prestižní finanční instituce si dlouho nepřipouštěly, že příchod krize je neodvratný a pokračovaly ve vydávání a obchodování s hypotečními deriváty, které byly již tenkrát zajištěny subprime hypotékami s nereálnou hodnotou nemovitostí a neschopností dlužníka splácet. Tyto hypoteční deriváty banky „balily“ do portfolií, které označovaly jako prvotřídní cenné papíry, aby je mohly lépe prodat. Daly vzniknout zvláštnímu světu – na jedné straně svět reálné ekonomiky, na straně druhé virtuální svět instrumentů, finančních nástrojů a derivátů, který byl hodně odtržen od světa reálného. Tento svět milovali investiční makléři, neboť jim byl umožněn dosah mnohem vyšších návratností investic než ve světě reálné ekonomiky. Vytvořili si zkrátka optimální prostředí pro globální spekulativní hráče. Základy této krize se tvořily postupně a dlouhodobě.

Po roce 2003 se Bushova vláda pokusila zpřísnit regulaci nad hypotečními institucemi, to se však nezdařilo a příchodu krize se tím nedokázalo zabránit. Zafungoval rovněž velmi citlivý faktor rasové diskriminace, který platil jako argument proti hlasům, které upozorňovaly, že lidé s levnými subprime hypotékami nebudou platit měsíční splátky. Znovu převládla politika, neměli sílu jít proti „diskriminovaným“ skupinám. V listopadu 2004, kdy se lidé účastnili globální hypoteční konference v USA, byl prezentován produkt Hispanic Mortgage jako jedna z největších novinek a obchodních inovací. Česky tzn. hispánská hypotéka, cíleně navržená jako produkt pro latinskoamerický segment obyvatelstva.

Evropané si dlouho lámali hlavy a přemýšleli. Hlavní palčivou otázkou bylo, zda by bylo možné aplikovat toto také v Evropě. I když tato myšlenka nepůsobila příliš seriózním dojmem, zcela reálně se uvažovalo, jestli by podobný produkt mohl fungovat a existovat i u nás. Velikost a rozsah této globální finanční krize byl mohutný, zásahem přímo monstrózní, neboť dopad krize ucítili lidé skoro na celé planetě. Ceny nemovitostí v USA a pak i v jiných zemích (např. Velké Británii, Irsku) klesly o desítky

procent. To vyústilo v neuvěřitelný problém, tzv. negative equity, tedy negativní hodnoty, kdy si člověk půjčil na dům 100 % například v roce 2006, kdy ceny nemovitostí byly na vrcholu a během krátké doby měla ta samá nemovitost hodnotu o 30 i 40 % nižší, ale zůstatek hypotéky byl prakticky stejný, hypotéka najednou byla z velké části nezajištěna.

Na trhu se objevilo obratem velké množství nemovitostí, což ještě napomohlo dalšímu poklesu jejich cen. Zoufalá řešení hledaly banky s cílem zachránit, co se dá. Pokud byl například klient schopen splácet alespoň část hypotéky, nemovitost banka převzala, klient v ní mohl dále bydlet a bance splácet pronájem nemovitosti a dle dohodnuté smlouvy, jakmile na trhu vzrostla cena nemovitosti, dělala banka vše proto, aby klienta motivovala k obnovení hypotéky a vlastnictví nemovitosti. To byl jeden z příkladů řešení krizového momentu, pozitivního pro klienta, banky však musely reagovat a přinést jich desítky a situace se stávala velmi vážnou, a to pro všechny účastníky. (Hypotéky nebyly hlavní příčinou globální krize, 2010)

## **2.2 Dnešní pohled**

V dnešní době je trh s hypotečními úvěry stabilizovaný. Když si zpětně vezmeme důsledky, které krize způsobila, vlastně ani nevíme, jakou problematiku popisovat, protože všechno bylo řečeno. Pro zjednodušení a ulehčení, snad nejdůležitějším faktorem pro zabránění krizi je stabilní ekonomika a dobře promyšlené regulace hypotečního trhu ze strany státu a finanční rezervy občanů. Pokud bude totiž vše fungovat tak, jak má, nebude hypoteční trh ohrožen ničím natolik, jako v případě této krize.

### 3 Situace na hypotečním trhu v České republice od roku 2006

Pro úplnost informací začneme už od poloviny roku 2006, kdy došlo pro klienty k výraznému rozvoji „co nejvýhodnějších hypotečních nabídek“. Zjednodušuje se hypoteční administrativa a na trh přichází nové produkty pro méně bonitní klienty (pro lidi s menším příjmem). Dochází i k výraznému „změkčení požadavků bank na klienta“. Hodně se rozvíjí trend refinancování starých hypoték hypotékami novými. V závěru roku 2007 vrcholí „hon za klientem“ a další dvě banky výrazně zvyšují svůj podíl na trhu (zejména Raiffeisenbank). Právě v tuto chvíli se ale objevují na přelomu roku 2007 a 2008 první vážné dopady hypoteční krize v USA. České banky debatují o začínajících a možných souvislostech a dopadech na tuzemský trh.

Krize se nás „dotkla“ až v září 2008 s pádem Lehman Brothers. Právě v tento moment se ukázalo, že prakticky většina hypotečních hráčů má své majitele v zahraničí a tyto banky již jsou na svých domácích trzích zasaženy. Na druhou stranu příchod krize byl právě u nás předvídatelný a rychlejší banky začaly už v první polovině roku 2008 přemýšlet a dělat první opatření pro její zvládnutí.

První z viditelných signálů bylo zpomalení financování developerské výstavby, to už probíhalo od počátku roku 2008 a na podzim banky zcela zastavily projektové financování. Právě poklesu cen nemovitostí ve velkém se báli všichni nejvíce, některé mateřské banky avizovaly z domovských trhů. V říjnu 2008 reagovaly už naše banky prakticky skokově a restriktivní opatření začaly přicházet jedno po druhém. Definitivně skončila kapitola hypotečního boomu jak v ČR, tak i jinde ve světě. Opatření, která banky v ČR v hypotékách přijaly, byla direktivně nadiktována zahraničními vlastníky aspoň ze začátku a dala se shrnout pod globální hypoteční scénář, kterým jsme byli nuceni se řídit:

- Redukce LTV (Loan To Value) – přijatá opatření 100% hypotéky buď zrušila, nebo hodně omezila, byly udělovány jen zřídka
- Zásadně změnila cenotvorbu, strukturu – zvýšila přírážky úrokové marže na hypotéky s vysokým LTV (to znamená, čím více si chtěl klient půjčit a měl menší zajištění, tím dražší hypotéku dostal), zavedla likviditní přírážku, zvýšila tvorbu rezerv
- Revidovat parametry schvalování či přímo eliminovat některé rizikovější oblasti klientů (u nás například cizinci, lidé zaměstnaní na dobu určitou)



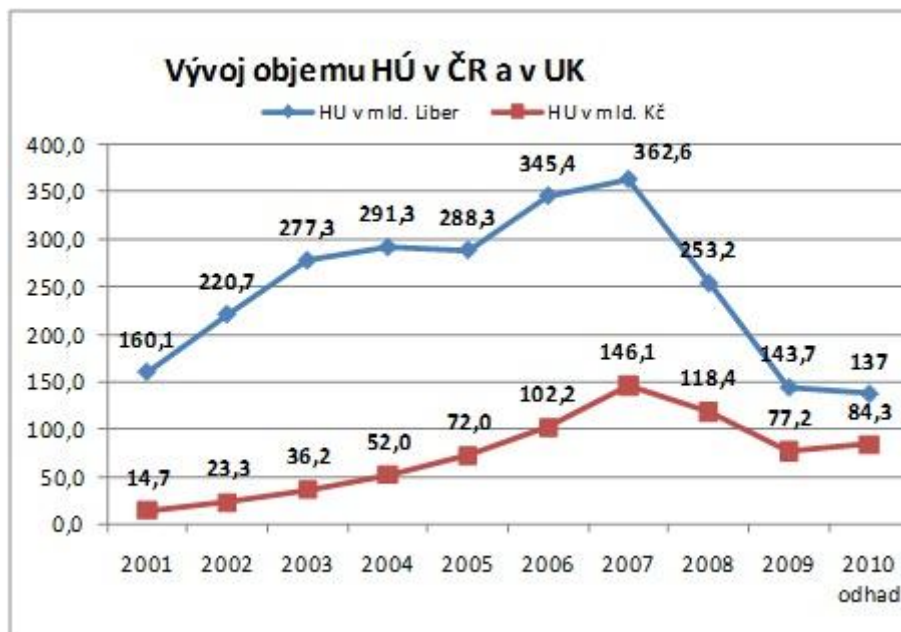
- Omezit rizikové produkty – subprime hypotéky, u nás to znamenalo hypotéky bez prokazování příjmů, který v počátku uhájila jen Hypoteční banka a Raiffeisen Bank
- Revidovat projekty financování nemovitostí, co nejvíce snížit rizika z těchto projektů plynoucí
- Omezit spolupráci s externími partnery bank či přímo zastavit spolupráci
- Zpřísnit nebo změnit systém oceňování nemovitostí či přímo redukovat ceny stávajících koeficientů, které banky měly interně stanovené
- Připravit si scénář, jak budou banky řešit, až bude přibývat nesplácených hypoték
- Ekonomicky – začít vytvářet rezervy a opravné položky pro případný nárůst delikventních úvěrů, zastavit investice do inovací a zesílit vymáhání pohledávek.

### **3.1 Štít proti hypoteční krizi: Úspory a stavební spoření**

Obrovský problém nastal v první fázi likvidity - finanční trhy zachvátila panika, celý systém se stal nedůvěryhodným a ihned nastal problém získání finančních zdrojů. Problém likvidity, kdy se některé banky ocitly v neřešitelné situaci – předlužené domácnosti s minimem likvidních rezerv (vkladů v bankách, hotovosti, ...) a obrovská nedůvěra od úrovně drobného střadatele až po úroveň doposud důvěryhodných institucí a dokonce až po úroveň ztráty důvěry jednotlivých států. Krize dokázala vyústit v téměř řetězový pád desítek bankovních domů (Bradford&Bingley, Lloyds, Hypo Real Estate v Německu, irské Anglo Irish Bank, atd.) napříč kontinenty. Hypoteční trhy se v určitých státech skoro zastavily.

Česká republika měla štěstí, mezibankovní trh sice prudce ochladl, ale nedocházelo k tak silnému brzdění financování jako na západ od nás. Na níže uvedeném grafu vidíme, jak se hypoteční trh zbrzdil na příkladu srovnání vývoje objemů hypoték v ČR a ve Velké Británii. My jsme se propadli na úroveň pětiletého minima, trh v UK se propadl na desetileté minimum.

Obr. č. 2: Vývoj objemu hypotečních úvěrů v České republice a ve Velké Británii



Zdroj: Hypoindex, 2015

U nás bylo velkou výhodou, že domácnosti nebyly příliš zadluženy, na rozdíl od západních trhů a naše obyvatelstvo bylo stále hodně konzervativní ve smyslu spoření domácností. Banky, především ty velké, měly na depozitních účtech stále zásobu prostředků a problém likvidity měl o poznání menší rozměr. Největší problém měly bankovní instituce, které byly více závislé na mezibankovním trhu a které nedisponovaly silným „polštářem“ depozit. Logicky nejmarkantnější reakci měly menší banky (měly větší problémy) - mBank hypotéky na konci roku 2008 téměř zastavila, zredukovala LTV na 50 %. Razantní reakce přišla od GEMB, kde se američtí vlastníci obávali špatných scénářů i na našem trhu. Nicméně, všechny banky dělaly všechno proto, aby eliminovaly rizika. Období inovací vystřídal období restriktce.

Jak již už bylo napsáno, banky zásadně změnilы pohled na cenotvorbu. Z níže uvedeného grafu vyplývá, že od října 2008 došlo k výrazné změně. Doposud platný princip respektování vývoje základní Repo sazby ČNB přestal pro banky existovat. Pomyslné nůžky se rozevřely, a zatímco ČNB začala rychle se snižováním základních sazeb, aby stabilizovala ekonomiku, tak se banky vydaly vlastní novou cestou cenotvorby. K mírné korekci principu kopírování základní sazby ČNB došlo v roce 2010, kdy se banky poddaly tlaku konkurence, a sazby snížily. Další vliv mělo zjištění, že nezkolaboval trh existujících hypoték, procento problémových (nesplácených) úvěrů

sice narostlo, ale černé scénáře ze západních trhů se nepotvrdily. Banky dostaly hypoteční portfolia u nás pod plnou kontrolu. Co se týče propadu cen nemovitostí, tak ten nebyl nijak výrazný, souhrnný analytický údaj ČSÚ hovoří o propadu v řádu procent (cca 15 %), ne v řádu desítek procent (USA, Irsko, Velká Británie aj.). Dva roky poté byla hypotéka vysoce žádaným produktem pro svoji solidní ziskovost a především zajištění v podobě zástavy nemovitosti. To dokládá, že příchod krize naše banky ustály dobře a poptávka po hypotečních úvěrech z jejich strany vzrůstá.

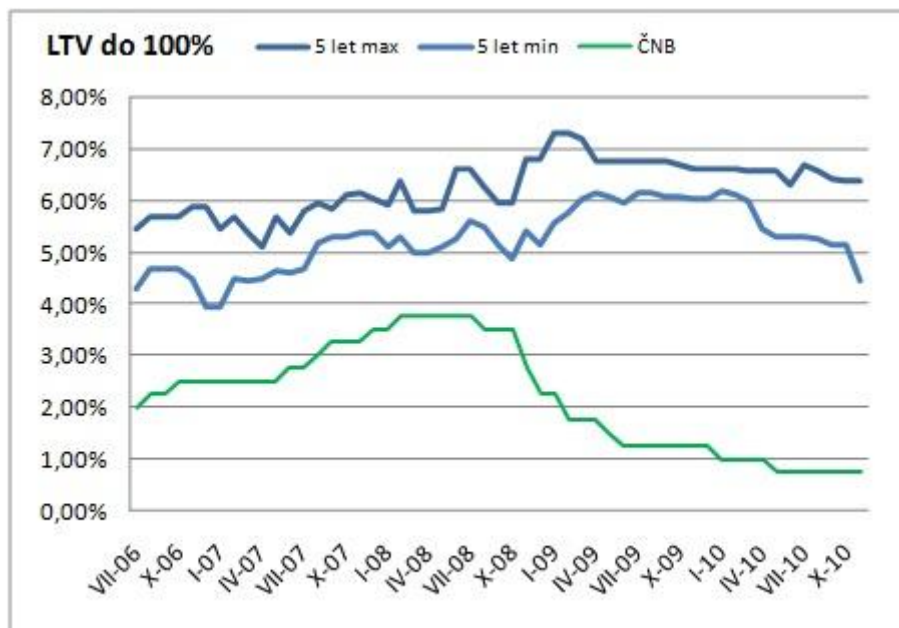
Obr. č. 3: Úrokové sazby do LTV 70% do roku 2010



Zdroj: Hypoindex, 2015

100% hypotéky na našem trhu téměř neměly místo. Kritická situace byla především v první polovině roku 2009, kdy přestala tento produkt vytvářet polovina bank a druhá polovina postavila překážky do cesty tak, že se produkce téměř zastavila. Cena hypoték najednou vzrostla nad úroveň 6 %, až v průběhu roku 2010 dochází k pomalému uvolnění restrikcí těchto hypoték.

Obr. č. 4: Úrokové sazby LTV do 100% do roku 2010



Zdroj: Hypoindex, 2015

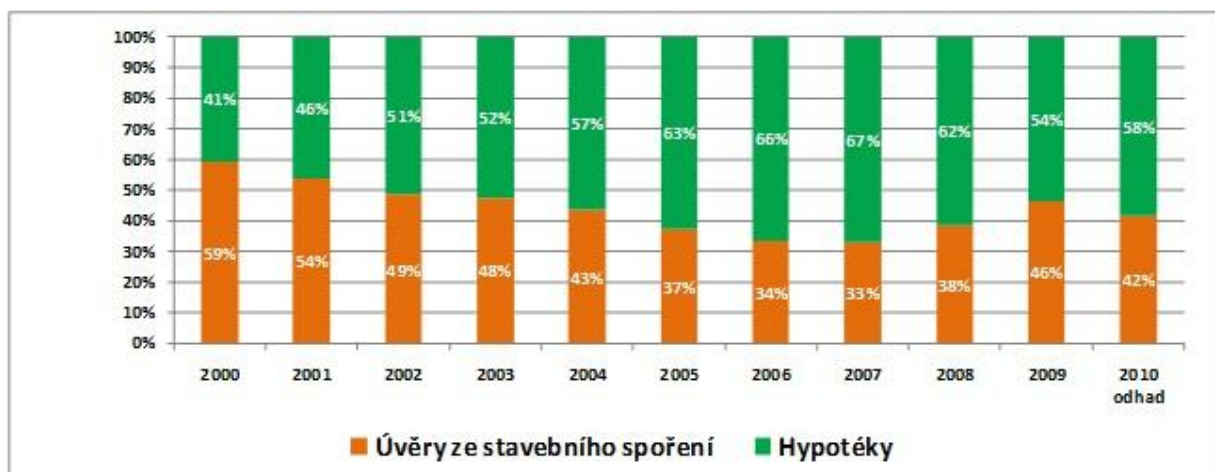
V této době fungoval princip kombinace hypotéky s nižším LTV a využití smlouvy stavebního spoření či úvěru ze stavebního spoření, tak, aby si klient mohl financovat nemovitost až do 100 %.

Naší obrovskou výhodou bylo to, že v České republice funguje trh stavebního spoření, který tvoří nedílnou součást financování bydlení a je vázán na zákon o stavebním spoření.

Trh financování bydlení u nás má zastoupení jak v bankovních sektorech (hypoteční úvěry), tak u stavebních spořitelén (úvěry ze stavebního spoření). Tyto dva obory se v určitých kombinacích mohou překrývat a prakticky si tak vytvářejí v úvěrové oblasti zdravou konkurenci, kde je zkušenost, že toto „překrytí“ nevádí. Oba úvěry stojí ve větší části vedle sebe a vhodně se doplňují.

Na financování bydlení se podíl obou odvětví mění, a jeho výši ovlivňuje několik faktorů. V níže uvedeném grafu vidíme vývoj od roku 2000, kde je zřejmé, že v období let rozvoje trhu a hypotečního boomu byly úvěry ze stavebního spoření zastoupeny v rozmezí 59 % až 33 %. S příchodem krize v polovině roku 2008 nastal i obrat, co se týče stavebního spoření, lidé mu více věřili.

Obr. č. 5: Procentuální výše financování bydlení hypotékami nebo úvěry ze stavebního spoření do roku 2010



Zdroj: Hypoindex, 2015

Začaly narůstat úvěry ze stavebního spoření a jejich poměr se v roce 2009 téměř vyrovnal hypotékám (46 %). Nicméně v roce 2010 došlo opět k obratu, a to hlavně vlivem státního zásahu omezením státní podpory stavebního spoření a tím, že výrazně poklesly úrokové sazby hypotečních úvěrů.

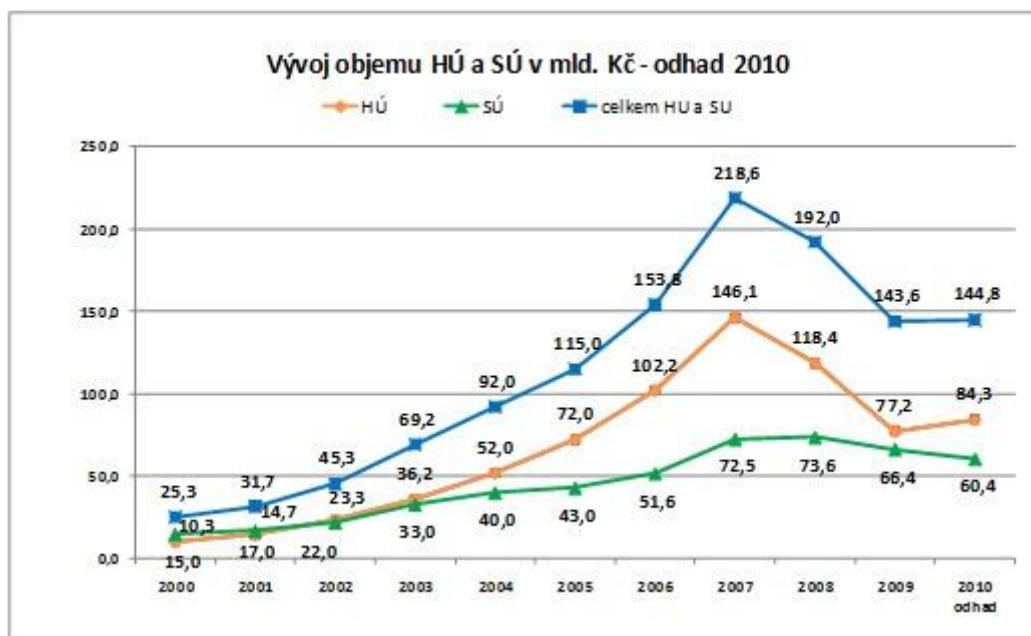
Toto jsou klíčové faktory, které poměr hypotečních úvěrů a stavebních úvěrů (a tedy i jejich oblibu) ovlivňují:

- Stavební spoření nestojí pouze na bázi dluhu, ale opírá se o spoření. V případě recese a s tím souvisejícím poklesem poptávky po zadlužení jsou hypotéky mnohem citlivější. Zatímco stavební spoření je stimulováno právě smlouvami o stavebním spoření. Důkazem je mnohem vyšší dynamika propadu u hypoték v letech krize – hypotéky v řádech desítek procent, úvěry ze stavebního spoření v procentech.
- Státní podpora – oproti hypotékám je úvěr ze stavebního spoření provázán na spoření, které je spojeno se státní podporou a má velikou oblibu, což generuje jak základ pro řádné úvěry, tak i pro překlenovací úvěry. Tento princip sice dostal v minulosti zásah v podobě vládní škrtnů, ale oblíbenost stavebního spoření by se neměla rapidně měnit.
- Pohled na úvěr – u úvěrů ze stavebního spoření jde o nižší částky a částky určené spíše na rekonstrukci, není zde tím pádem v době recese tak vysoká skepse k

zadlužení jako u hypotéky, která je většinou jednou z velkých a dlouhodobých životních zadlužení člověka.

- Cena produktu – cenová politika stavebního spoření se liší od hypoték, funguje autonomně a je méně dynamická a pro klienty lépe pochopitelná.
- Parametry úvěrů – hlavně hodnota peněz k hodnotě nemovitosti (LTV), kdy banky omezily nebo skoro zastavily 100% hypotéky. To samozřejmě navedlo lidi ke kombinaci hypotéky a úvěru ze stavebního spoření v případě vysoko objemových úvěrů.
- Vývoj trhu nemovitostí – při zastavení nebo klesání hodnoty nemovitosti se lidé spíše uchýlí k úvěru ze stavebního spoření, je to logické hlavně v chudších regionech, kde je ve srovnání s celorepublikovou situací cena nemovitosti blíže nebo pod hranici 1 mil. Kč.

Jak se vyvíjely oba obory v období od roku 2000 do roku 2010 v objemu poskytnutých úvěrů, je patrné z níže uvedeného grafu. Velikost propadu hypoték (HÚ) v porovnání s menším poklesem úvěrů ze stavebního spoření (SÚ) je velmi viditelná. Vrcholu financování bydlení dostal ve zmiňovaném období v roce 2007, kdy bylo profinancováno do oblasti bydlení občanů téměř 220 mld. Kč. Obr. č. 6: Vývoj objemu hypotečních úvěrů a úvěrů ze stavebního spoření v mld. Kč do roku 2010



Zdroj: Hypoindex, 2015

Hlavním faktem, který se nedá zpochybnit a je vidět jasně na výše uvedeném grafu je především to, že stavební spořitelny a jejich úvěry jsou odolnější finančním a ekonomickým recesím. Jednoduše řečeno – obrovský pokles, který zastihl hypotéky v roce 2008 a 2009, nebyl v úvěrech stavebního spoření viditelný, až do chvíle, kdy v létě 2010 zasáhl stát.

To, že ve Velké Británii systém stavebního spoření tak, jak ho známe u nás, vlastně neexistuje, bylo obrovským argumentem pro naši politickou scénu. Tam stavební spořitelny v zásadě poskytují běžné hypoteční produkty, státní podpora nefunguje. Tamní trh hodně zasáhl problém likvidity, nedostatku zdrojů bank (vkladů) na financování hypoték, neboť lidé tam nemají proč spořit u stavebních spořitel. Propojený systém nádob hypoték a úvěrů ze stavebního spoření u nás dobře zafungoval a přispíval k tomu, že chránil náš trh od razantního propadu. Na rozdíl od původní sociální a dobře míněné myšlenky zvýšení dostupnosti bydlení, která v USA vyústila v krizi, je systém státní podpory v oblasti stavebního spoření stimulační a pro stát znamená prakticky minimální riziko.

Zde je uvedeno pár faktorů, které nám pomohly překonat krizi a ekonomické období recese:

- Trh subprimových hypoték u nás neměl čas úplně dozrát a získat si oblibu a tak byl ještě v zárodku. Naše banky si i přes strmý růst zachovaly základní kritéria pro schvalování hypoték, což byl naprosto zásadní pozitivní fakt
- Trh sekuritizace hypoték tak, jak ho znali v USA, je u nás pojem neznámý, vyvarovali jsme se tak obrovskému problému obchodů s deriváty a problému tzv. toxických hypoték
- Koeficient zadlužení domácností je u nás mnohonásobně nižší oproti západu. Poměr poskytnutých hypoték vůči HDP u nás činí v roce 2010 cca 20 %, zatímco v některých rozvinutých ekonomikách přesahuje 80 % i více!
- Jak už bylo řečeno, Češi jsou poměrně konzervativní, což se projevuje například v tom, že si půjčují buď přes banky (vklady, termínované účty, atd.), či formou stavebního spoření. Oblast individuálních investic se sice začala slibně rozvíjet, ale stejně byla investována malá částka, což se prokázalo jako výhoda. Lidé

měli a mají peněžní rezervu v případě řešení problému nezaměstnanosti a potenciálního selhání ve splácení hypotéky, nikoliv v investicích.

- Z výše uvedeného bodu vyplývá fakt, že záchranou byly peníze naspořené v stavebních spořitelnách – spoří u nás zhruba polovina obyvatelstva
- Vlastníci bank sice reagovali na podzim 2008 razantně a direktivně, ale časem se začala obnovovat důvěra v lokální managementy bank a v roce 2010 se začaly parametry úvěrování postupně uvolňovat a vracet do starých kolejí.
- Banky měly dostatek aktiv, ačkoliv trh hypotečních úvěrů padl do stagnace, dokázaly banky financovat hypotéky z alternativních zdrojů
- ČNB zafungovala stabilizačně, čímž splnila svoji úlohu
- Ekonomika sice spadla do recese, ale soukromníci neváhali a přijali opatření už v letech 2008 a 2009, v roce 2010 se pak začala znovu ožивovat.
- Krize zasáhla, stejně jako na západ od nás, postupně nejenom ekonomický sektor, finančnictví, soukromé společnosti, nadnárodní firmy, ale i státní sektor, jak se v posledních měsících krize mohli přesvědčit téměř denně. Každý, kdo platí daně, byl krizí více či méně poznamenán. A to do ČR nepřišla krize jako taková.
- Nicméně s odstupem času zastáváme názor, že krize není zcela vhodným pojmem a používáme pro toto období název recese. Ekonomika se nezhroutila, nedošlo k pádu jediné bankovní instituce, náš finanční sektor je stabilní a základní makroekonomické ukazatele zůstaly pod kontrolou (inlace, nezaměstnanost, atd.). Podoba skutečné krize je jiná. Krize sice byla přítomna, ale jde o krizi hodnotovou, krizi chování lidí, kteří za každou cenu hledají pouze vlastní prospěch, krizi přebujelé korupce, která se stala rakovinou naší životní úrovně. Máme problémy jako každý stát, ovšem tyto problémy jsou stále řešitelné, přestože se většina lidí obává, že (ne)systémový recept ordinovaný naší politickou reprezentací nebude mít pozitivní dopad, dokud se neeliminuje korupce a bující prospěchářství. (Hypotéky nebyly hlavní příčinou globální krize, 2010)

Na základě této práce jsem získala zajímavou tabulku z internetových stránek zabývajících se finančním sektorem [www.hypoindex.cz](http://www.hypoindex.cz):



Tab. č. 2: Charakteristika hypotečního trhu v letech 2008 - 09

Objemy hypoték	Rychle klesají	Ekonomika v recesi, nejistota ohledně dalšího vývoje sráží poptávku, banky výrazně zpřísňují podmínky poskytování hypoték
Úrokové sazby	Rostou	Vlivem skokově navýšených rizikových přírážek rostou také úrokové sazby hypoték, v srpnu 2008 dosahují nejvyšších hodnot v historii Hypoindexu
Realitní trh	Výrazné ochlazení	Ceny nemovitostí vlivem vývoje na realitních trzích v zahraničí klesají. Trh hypoték výrazně zpomalil. Poptávka po nemovitostech zamrzla.
Produktová nabídka	Rizikovější produkty přestávají banky poskytovat	Propady na realitním trhu znamenají téměř konec 100% hypoték, banky zpřísňují nebo končí s poskytováním i dalších typů rizikovějších hypoték
Podmínky poskytnutí úvěru	Velmi přísné	Vysoké nároky na bonitu a vlastní zdroje klienta, omezení rizikových produktů, omezení hypoték pro cizince
Distribuční kanály	Pobočky + externí distribuce	Až na výjimky pokračuje prodej hypoték oběma kanály i když za zpřísněných podmínek. Spolupráci s externími sítěmi výrazně omezila Česká spořitelna a GE Money Bank
Státní podpora	Aktivní	úrokové dotace byly v roce 2009 opět poskytovány, trvá možnost odpočtu zaplacených úroků od základu daně

Zdroj:Hypoindex, 2010

Když se podíváme na nejbližší srovnání roků a hodnocení, nejlépe to vystihuje článek České televize: „Loňský rok svým vývojem potvrdil naše odhady ohledně oživení trhu s nemovitostmi. Pokles úrokových sazeb hypotečních úvěrů spolu s mírným opětovným nárůstem cen rezidenčních nemovitostí dokázal dostat trh s hypotékami na historicky druhý nejvyšší objem uzavřených hypotečních úvěrů," uvedl generální ředitel

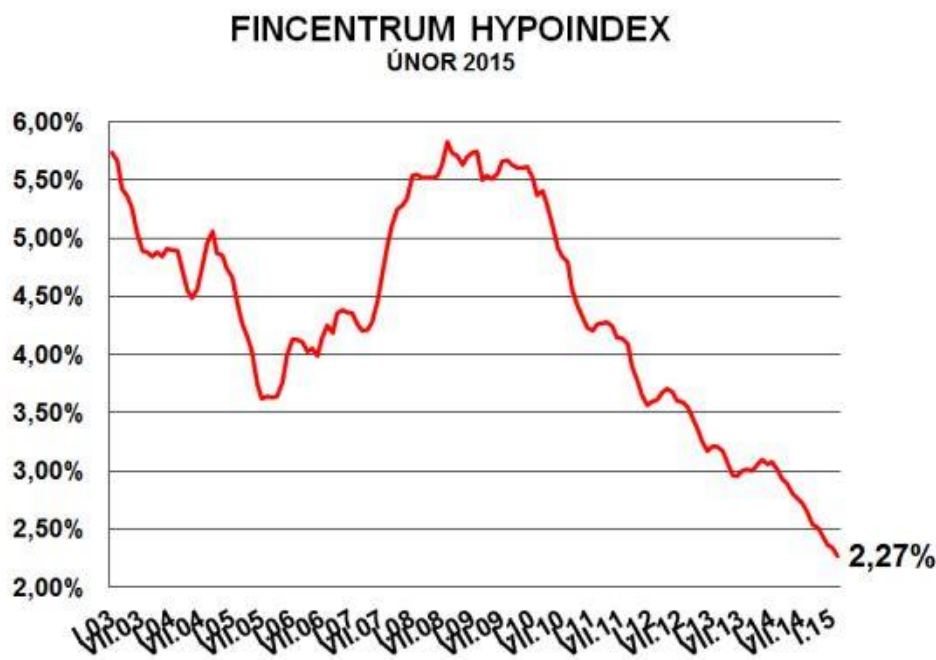
Hypoteční banky Jan Sadil. Propad celkového objemu hypoték v ČR tak podle něho není tragický.

Úrokové sazby u hypoték klesaly téměř celý loňský rok. V lednu 2014 byla jejich průměrná sazba 3,08 %, na rekordní minimum se ovšem propadla v listopadu, kdy dospěla na úroveň 2,44 %.

Zatím nejvíce peněz na hypotékách poskytly banky v roce 2013. Šlo tehdy o 149,3 miliardy korun za 92 600 hypotečních úvěrů. Nově poskytnuté úvěry tehdy meziročně vzrostly o téměř 23 %.

"Hypoteční trh v ČR v roce 2014 ovlivnily zejména rekordně nízké úrokové sazby, stabilní ceny nemovitostí, ale i snížení počtu refinancovaných hypotečních úvěrů proti roku 2013," komentoval situaci Jiří Sýkora, analytik poradenské firmy Swiss Life Select. Jak se bude trh vyvíjet v tomto roce, je podle Sýkory těžko předpověditelné. "Předpokládám spíše stagnaci úrokových sazeb s následným velmi pozvolným růstem," uvedl Sýkora s tím, že by velmi pomalu měly růst i ceny nemovitostí. Jan Sadil k tomu podotýká, že úrokové sazby by měly být stále nízké a hypoteční trh by měl být stabilní. (Hypotéky v ČR: objem klesl, zůstává ale na špičce, 2015)

Obr. č. 7: Vývoj úrokových sazeb hypoték v ČR do února 2015



Zdroj: Hypoindex, 2015

#### 4 Situace na trhu podle konkrétní instituce

Jsem zaměstnána u firmy jako hypoteční poradce v projektu HYPOCENTRUM Modré pyramidy Komerční banky, pár větami se firma uvede, abyste měli možnost pochopit, jak to u nás chodí.

##### **4.1 Hypocentra Modré pyramidy**

Jsou jednou ze tří možností prodeje Modré pyramidy, kde se specializujeme zejména na úvěry na bydlení. Naši klienti si vybírají ze 2 hlavních produktů na financování bydlení:

- Hypoteční úvěr Komerční banky
- Hypoúvěr Modré pyramidy (úvěr ze stavebního spoření)

V Hypocentrech se vám snažíme poradit jako nejlepší odborníci z Modré pyramidy. Vybereme pro vás nejen optimální variantu financování bydlení, ale najdeme pro vás i ten nejlepší byt nebo dům. Tento projekt má i svou realitní sekci, kde se školí realitní makléři. Zkrátka vám pomůžeme bydlet dle vašich požadavků. Poradíme Vám i tehdy, pokud potřebujete svoji nemovitost výhodně a hlavně efektivně prodat.

HYPOCENTRA MODRÉ PYRAMIDY jsou největší hypoteční projekt v ČR v rámci poradenství o bydlení. V Jindřišské ulici 17 v Praze bylo zákazníkům otevřeno první Hypocentrum 2. ledna 2008, na prodejní ploše přes 200 m<sup>2</sup> jsou schopni poradit více než 130 profesionálů, kteří se orientují na trhu financí a realit.

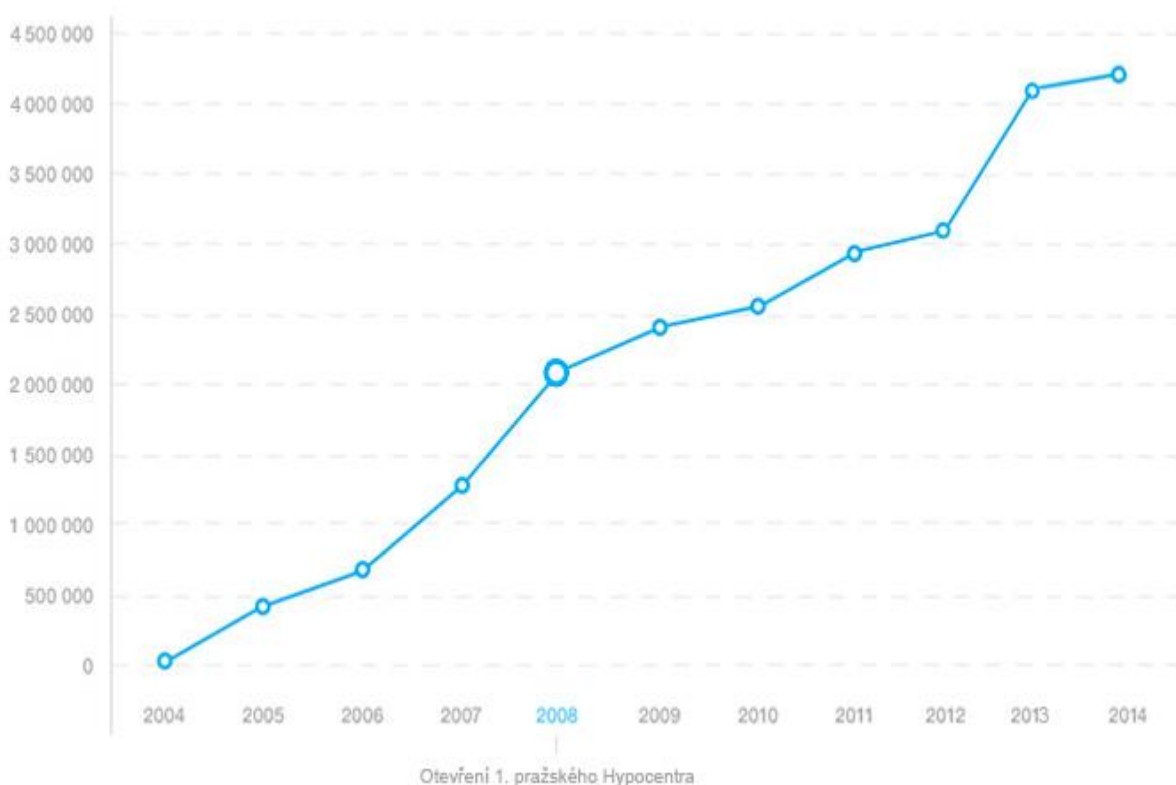
Za první rok 2008, kdy Hypocentrum fungovalo, si v Praze uzavřeli naši klienti úvěrové smlouvy v celkovém objemu 2,1 miliard Kč, přestože se jednalo o období, kdy byl český trh poznamenán krizí na západě. V roce 2009, byl obchodní výsledek Hypocentra o téměř 20 % vyšší než v předchozím roce, a to i navzdory celosvětové finanční krizi. Roky 2009 mělo pražské Hypocentrum obrát 2,5 miliardy Kč. Hypoteční krize cenově negativně ovlivnila hodně konkurenčních stavebních spořitelů a bank, a to nám velmi pomohlo k upevnění podílu na trhu. I z toho důvodu se služby pražského Hypocentra v podobném rozsahu rozšířili už po 1 ročním fungování i mimo Prahu. Nyní Hypocentrum Modré pyramidy sídlí i ve většině krajských měst:

- Praha
- Brno

- Hradec Králové
- České Budějovice
- Plzeň
- Ústí nad Labem
- Ostrava
- Olomouc

V roce 2013 jsme překonali hranici 4 mld. v po skytnutých úvěrech na bydlení, což je o téměř 1 mld. více než v roce 2012. V roce 2014 jsme o 100 mil. navýšili obchodní výsledek. Potvrdili jsme tak fenomenální historii Hypocentra. Dosud jsme neměli rok, který by byl obchodně rokem horším než roky předešlé a ředitel se snaží, nás motivovat, aby tomu tak nebylo nikdy. Samozřejmě za to vděčíme především našim klientům.

Obr. č. 8: Vývoj produkce Hypocentra Modré pyramidy v tis. CZK



Zdroj: Hypocentrum, 2015

V případě, že sháníte nové bydlení, tak vám Hypocentrum nabídne hned 2 možnosti, díky unikátnímu systému sdílení, jehož průkopníkem Hypocentrum bezesporu je.

Pokud chcete poradit s prodejem vaší nemovitosti a nechcete se smířit s jen tak nějakou realitní kanceláří, tak jsou tu odborníci z Hypocentra a jsou připraveni vám pomoci stejně kvalitně jako při financování nemovitosti. Tím, že spolupracujeme s celou řadou korporátních firem a neustále se zvyšuje množství poptávek od našich klientů v naší databázi, jsme při prodeji nemovitosti mnohem efektivnější, flexibilnější a důvěryhodnější než řada běžných realitních kanceláří. Přece jen je mnohem zajímavější, když se nemovitost prodává pod hlavičkou banky než přes realitní kancelář.

Hypocentrum je stále se rozšiřující síť proškolených hypotečních poradců i realitních makléřů, takhle úzká spolupráce je geniální v tom, že za prodejem i koupí nemovitostí stojí banka. Vývoj produkce Hypocentra vám nastíní graf a předpokládá se jeho stálý růst. Ředitel firmy Jiří Lejnar nemá malé cíle a dokáže lidi motivovat k takové práci, že to vidíme tak, že zde není nic nemožného. (Úvodní slovo, 2015)

## **4.2 Práce v Hypocentru**

Firma mě přijala v lednu 2013 na pobočku v Plzni na nám. T.G. Masaryka 6. Regionálním manažerem zde byl Jan Říha, který má celou pobočku na starosti. S lehkým zpožděním proběhlo v únoru školení, které se realizuje obvykle během 4 týdnů v Praze. Učí vás telefonovat, komunikovat s klientem, základy sestavení hypotéky, požadavky k hypotéce a probírají se některé vybrané kapitoly z psychologie.

Učit se telefonovat bylo zprvu docela obtížné. Přece jen, jako studenti jsme spíš psali SMS zprávy nebo jsme komunikovali přes sociální sítě a teď se naučit jednat s lidmi po telefonu bylo novinkou. Náš školitel byl výborný pán a opravdu nás to naučil. Dnes je telefonování každodenní prací.

Komunikace s klientem byla obdobná. Naučili nás vést prodejní rozhovor ti nejlepší z Hypocentra a předávali nám jejich zkušenosti a znalosti. Brzy jsme si osvojili několik frází a po prvních zkušenostech s klienty si utvoříte svůj vlastní rozhovor.

Další nedílnou součástí této práce je znalost, co je potřeba k hypotéce či hypotečnímu úvěru. Jak samotnou hypotéku sestavit klientovi na míru a bylo to pro banku průchozí. Bývá to většinou nejobtížnější úkol. Naučili nás základní věci a na dotazy a odborné konzultace máme pracovnice technické podpory. Všechny

požadavky na klienty od banky, my klientům sdělíme a pomůžeme jim a bance požadavky doložíme. Spadá do toho přiznání příjmů, výplatní pásky, kupní smlouvy či různá ojedinělá dožádání od banky při schvalování nebo čerpání úvěru.

Samozřejmě nás také seznámili se základy psychologie. Různá členění povahových vlastností a jak s určitými typy lidí jednat. Jak lidi rozmluvit, jak se jich ptát, co je nejdůležitější, jak se máme chovat, kteří lidé radši slyší spíš na čísla a kteří si spíše chtějí povídat.

Školení uzavíral závěrečný úvěrový test, který jsme museli splnit, aby nám byla udělena úvěrová licence.

První a nejdůležitější věcí bylo obstarat si tzv. zdroje, které vám budou doporučovat klienty. Představíme si pod tím např. korporátní firmy, realitní makléře nebo realitní kanceláře. Obvolávání bylo tři až čtyři měsíce pořádná dřina: samé schůzky, plané sliby a návrat zpět k telefonu. Tento druh práce je především o telefonování a dosažení schůzky se zdroji a s klienty. Hodně nás podpořil manažer, který nás motivoval k práci. Pravda je, že jinak bychom tuhle práci nezvládli.

Jak vypadá spolupráce s firmami? Jedná-li se o korporátní firmu, tak nabízíte benefity pro zaměstnance (poloviční poplatky za úvěr ze stavebního spoření, odhad zdarma, atd.). U velkých firem vám promítají prezentaci na obrazovce. Tento druh má ohlas. Další možností je přidávat k výplatním páskám letáčky s kontaktem na vás. Můžete si spolupráci nastavit libovolně. Existuje možnost motivovat personální oddělení přivýdělkem. Obvykle dáte vedoucí personálního oddělení nový letáček do emailu a setkáte se s větší odezvou. Důležitá je aktualizace reklamy a komunikace s firmou.

Co spolupráce s realitními makléři? To je zajímavější práce. Ze začátku bylo nejdůležitější, aby realitní makléř nepoznal, že jste v oboru začátečník. Málokdo chce pracovat se začátečníkem. A protože se setkáte se spousty makléřů, je dobré mít určité postavení. Moje první schůzka s makléřem proběhla s mým manažerem a makléřka se mnou spolupracuje dodnes. Je to paní, která v oboru také začínala, ale opravdu jsme si lidsky sedly a máme výborný pracovní vztah. Je důležité říci o vaší práci a vyslechnout těžkosti jejich práce. Nabízet možnost přivydělání peněz a možnost prodávat nemovitosti efektivněji. Tato forma spolupráce je pro mě nejoblíbenější. Jestliže makléř pochopí, že se dají vydělat peníze i z doporučených hypoték (nejčastěji při prvním vyplacení provize z úvěru), ihned se odvíjí spolupráce jinak. Popravdě, makléři

pod velkými realitními kanceláři jsou odměňovány z provize zhruba mezi 30 % - 45 % na začátku a když k tomu připočtete 0,7 % z cílové částky úvěru, mnohdy to udělá polovinu výplaty. Udivuje nás, kolik realitních makléřů má jiný názor. Další věc je, že některé realitní kanceláře jsou smluvně zavázány s jinými bankovními subjekty nebo zprostředkovateli. To spolupracovat skoro nelze.

Realitní kanceláře? Tyto firmy mají možností víc. Realitní kanceláře mohou fungovat stejně jako realitní makléři, ale též jako doporučitelé. Jsou jim vypláceny provize za doporučené úvěry. Jediné, co je zde těžší, je přimět všechny realitní makléře, aby vám klienty doporučovali, protože z toho mají méně peněz. Protože realitní kancelář si nechá z provize 10 000 Kč okolo poloviny a zbytek dostane realitní makléř. Dle mého názoru bývá lepší spolupracovat „napřímo“. Pravdou je, že u některých realitních společnostech to nelze. Přímo vyžadují spolupráci s vedením.

Další možnost je využívání našeho realitního softwaru Global. Tento software je plnohodnotný realitní program, kde lze exportovat nemovitosti a hlídat si kontakty na klienty i komunikaci s nimi. Dokonce program páruje klienty s nemovitostmi z ostatních realitních kanceláří (pokud to povolíte), takže zde se obchod urychluje a dostává jiný smysl. Pro nás jako banku, jsou stěžejní klienti, které realitní kanceláře zadávají přímo do systému a nám se propisují, protože tento systém využíváme podobně jako realitní kanceláře jen kvůli hypotékám. Je to náš vnitřní bankovní systém. Takže funguje spolupráce „něco za něco“: My vám umožníme používat zdarma realitní systém, který můžete využívat a vy nám doporučujete klienty i z prohlídek.

Vyšší spolupráce je napojení na call centrum. To znamená, že si realitní kancelář obstará SIM kartu a telefonní číslo, které poskytne Hypocentru a to SIM kartu předá do Brna na call centrum. Realitní kancelář je připojena na software Global a inzeruje nemovitosti s telefonním číslem v Brně. Když má klient zájem o informaci k nemovitosti nebo žádá o prohlídku, zavolá na inzerované číslo a dovolá se na call centrum. Telefon zvedne milá paní a sdělí mu, že informace dá příslušný realitní makléř a ozve se během 24 hod. Slečna zapíše klienta do softwaru Global a ten se propíše příslušné realitní kanceláři a realitnímu makléři. Ten má povinnost do 24 hodin kontaktovat klienta a zapsat do Globalu, co klient požaduje. Call centrum se zeptá nebo se realitní makléř, jak bude klient nemovitost financovat a jestliže hypotékou, ke klientovi se zadá žádost o kontaktování hypotečním makléřem a ihned se klient propíše i hypotečnímu poradci. Je

tímto ulehčená práce pro realitní kanceláře se zadáváním klienta a majitel může mít veškerou kontrolu nad klienty a prací svých makléřů.

Další možnost je přejít pod celou síť naší realitní kanceláře RSH jako „franšíza“. Celý název RSH zní Realitní společnost Hypocentra. Je to realitní kancelář, která vznikla na podporu Hypocenter po celé ČR. Realitní kancelář může převést své náklady na provoz (nájem, inzerce, atd.) na Hypocentrum a změnit název na RSH. Nejen, že se majitel nebude muset starat o náklady, ale ještě bude plně využívat systém Global zdarma, proškolí mu makléře, kteří budou napřímo spolupracovat s hypotečním poradcem. Čím více hypoték, tím více peněz si vydělají. Přestože stěžejní jsou hlavně prodeje nebo pronájmy nemovitostí. Mohou dostávat od banky různé insolvence a lidem pomáhat v prodeji nebo naopak budou mít profesionální přístup při nákupu nemovitosti a to vše pod jednou střechou.

Teď se dostaneme už k samotné práci hypotečního poradce. Ideální spolupráce je s tolika makléři a realitními kancelářemi, aby vám doporučili 10 klientů týdně ať už poptávajících (nemovitost zatím nemají vybranou) nebo z rezervace nemovitosti. Pozvat klienta na schůzku je maličkost.

Na první schůzce je důležité zjistit, co klient požaduje, jak dlouho to chce platit, kolik chce platit, co vlastně má vybráno nebo hledá, zda už se někde byl ptát atd. Pak klientovi musíte nabídnout možnost volby z produktů. Jako Hypocentrum MP a KB nabízíme hypotéku KB nebo hypoúvěr (úvěr ze stavebního spoření) MP. Sepíšete klientovi všechny klady i zápory, poplatky i bonusy. Necháme klienta si produkt vybrat. Ukážete mu formulaci požadavků, kolik měsíčně zaplatí, co všechno bude banka potřebovat a v ideálním případě podepíšete žádost, na základě které se nahlídne do registru dlužníků, abyste věděli, že klient nic nedluží a úvěr bez problémů banka schválí. Klient dostane k vyplnění potvrzení o výši příjmů. Donese kopii 3 výplatních pásek a kontakt na realitního makléře, od kterého kupuje nemovitost. Vy kontaktujete makléře a budeme vyžadovat věci k odhadu nemovitosti například různé nabývací tituly (kupní smlouvy, darovací smlouvy, dědictví), fotografie a kontakty na místní šetření.

Nyní, podle nového občanského zákoníku, i prohlášení prodávajících o jejich aktuálním stavu. Zda jsou rozvedení, vdané/ženatí, svobodní, vdova/vdovec a v případě manželství čestné prohlášení, že se v bytě nenachází rodinná domácnost. Poté čekáte na vyhotovení odhadu, na které mají 5 pracovních dní.



Když vyjde odhad, můžete pojistit byt/dům nebo vám klient přinese pojistku a posíláte celou složku dokumentů do Prahy. Na centrále v Praze mají standardně 3 až 5 dní na vyjádření. Občas se stane, že si zpětně vyžádají nějaké další papíry. Například se jedná o další výplatní pásky, potvrzení o nečerpání úvěru u jiné banky atd. Když klient všechny podklady donese a vy je pošlete, schválí úvěr a zašlou vám úvěrové smlouvy, zástavní smlouvy, inkasa, vinkulace a další dokumentaci. Když máte dokumentaci u sebe, sjednáte si s klientem schůzku a nejlépe ve stejný den podepíšete kupní smlouvy společně s úvěrovými a dáte návrhy na vklad zástavního práva na katastr nemovitostí a vše, co je potřeba ověřit necháte ověřit. Poté pošlete žádost o výplatu a podepsané listiny zpět do Prahy, kde čekáte na vyjádření k čerpání. V optimálním případě se čerpá ihned, ale obvykle si zpětně vyžádají další dokumenty. Když jsou peníze na účtu, je vše v pořádku a všichni jsou spokojeni. K 15. dni následujícího měsíce můžete čekat výplatu a většinou se o ní dělíte s realitním partnerem.

### **4.3 Problémy a řešení**

Problémů, je celá řada a řešení zrovna tak. Nejvíce se asi potýkáme s tím, že je to práce s lidmi. Každý dělá chyby a v bance to není výjimka. Když přijdou špatné smlouvy, když vůbec neprijdou, když vám úvěr neschválí, přestože ho metodicky schválit měli, když si najdou stovky dalších problémů, proč neschválit úvěr. Řešení prostě není. Musíme se snažit vyjít klientům i bance vstříc a udělat tu nejlepší možnou práci. Přestože všechno vypadá dobře a harmonicky, pořád musíme klienty udržovat v tom, že se stále může něco pokazit a bance něco nelíbit. Totéž, i když máme chuť paní na druhé straně telefonu vytknout spousty věcí kvůli klientům, musíme myslet na to, že jednou by nám tato paní úvěřárka, mohla pomoci. Mé doporučení jsou pevné nervy.

Další problémy nastávají samozřejmě technického charakteru, jako nedokonalosti v softwaru Global nebo na portálu MP. Které se odstraňují konzultací s manažerem nebo ředitelem. Zde se opravdu musíme zastat ředitele, protože pokaždé se nás ptá, co může změnit, vylepšit nebo v čem nám může pomoci. Tento přístup je velmi příjemný. Jak už bylo řečeno, tento projekt založil a sám chce, abychom byli výborní. K této práci patří ohromná dávka trpělivosti, pevné nervy a nepřestat myslet na to, že jsme pořád jen lidé a řešení problémů půjde lépe.

#### **4.4 Jak to vidíme z pohledu Hypocentra do budoucnosti**

Situace na dnešním trhu je taková, že banky se předhánějí v nejnižších sazbách a v co nejvíce klientech. Hypocentrum není výjimkou, ale snažíme se klientům dávat více než jen nejlepší sazby na trhu – kvalitní servis, proškolené zaměstnance, průhledné a jednoduché smlouvy, realitní poradce, minimální poplatky, snažíme se s klienty udržovat dlouhodobé vztahy. Spolupráce Modré pyramidy a Komerční banky s tím, že si vytvořily vlastní hypoteční síť poradců, vypadá zatím velmi revolučně a nečekaně, ale musíme uznat, že to bude ještě běh na dlouho trať, ale vypadá to na výborný nápad. Dovolují nám nabízet jediné dvě možnosti financování nemovitostí na bankovním trhu hypoteční úvěr od Komerční banky a úvěr ze stavebního spoření Modré pyramidy, takže klientům můžeme vždy v jejich přání vyjít vstříc, což je považováno za velké plus, ještě když tomu opravdu rozumí zaměstnanci proškolení speciálně na tyto produkty.

Aktuálními cíli jsou další manažerský stupeň řízení Hypocentra, navýšit stav našich poradců, zvládat celou řadu dalších produktů, které se na trh bydlení vážou, a získat tak v rámci Hypocenter 20 % hypotečního trhu – chceme dosáhnout velkých čísel s malou skupinou poradců, která vznikala na malé pobočce, která před osmi lety ještě nic neznamenala (Slovo ředitele, 2014)

Doufejme, že uspějeme nad spoustou konkurentů a že se nám bude dařit stále držet proškolený personál a hlavně rostoucí objemy hypotečních úvěrů se stále spokojenějšími zákazníky.

## 5 Budoucnost financování bydlení v ČR

Když jste chtěli hypotéku před 10 lety, určitě to nebylo tak jednoduché jako dnes. Výběr byl velmi omezený a ještě schvalování hypoték bylo velmi opatrné. Dnes se ve velkém shánějí noví klienti, banky se je snaží zavázat na delší dobu a sjednocují sazby pro různé doby fixace.

Když jste před 10 lety byl svobodný člověk bez závazků a chtěl jste hypotéku na byt či dům, neměl jste to jednoduché. Často ji takový typ lidí ani nedostal. Podobně na tom byli manželé s nízkým příjmem, cizinci nebo lidé krátce před důchodem. Většina z nich měla zpravidla problém s dostatečnou bonitou či zajištěním nemovitosti. Navíc je ještě tenkrát nenapadlo brát si hypotéku, protože jak už bylo několikrát řečeno, Češi jsou konzervativní a přetrvával negativní názor na zadlužení. Po deseti letech se to mění. Na trhu najdeme jak hypotéky pro cizince, tak bez prokazování příjmu nebo hypotéky na nemovitost v zahraničí. Dost lidí, pro které bývaly hypotéky kdysi nedostupné, už hypotéku má nebo ji zrovna schvalují. Banky otevřely dveře díky stabilitě trhu a nízkým sazbám i méně bonitním klientům.

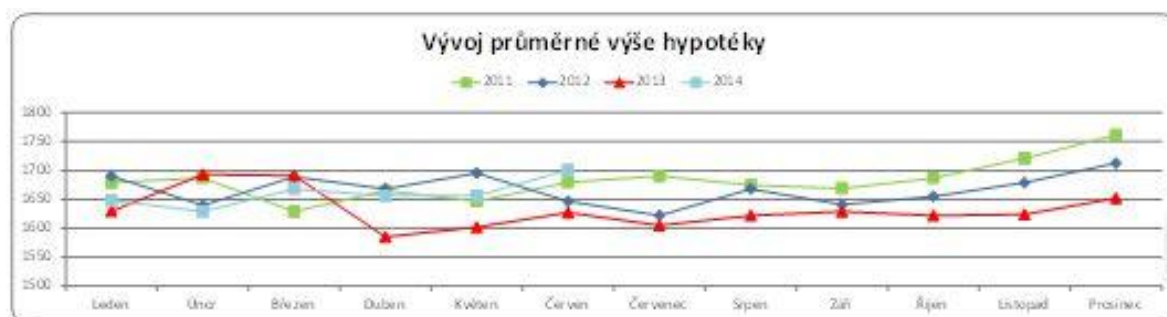
Existuje možnost nejen nižší sazby a více typů hypoték, ale podle mluvčího Raiffeisenbank Tomáše Kofroně i změna metodiky pro posuzování bonity klientů. „Pokles úrokových sazeb, ke kterému docházelo každoročně až do roku 2006 na jedné straně a růst průměrných mezd na straně druhé, výrazně rozšířily okruh uchazečů o hypoteční úvěr,“ vysvětluje trendy uplynulých let Tomáš Kofroň. Do roku 2004 navíc nebylo možné udělování mnoha typů úvěrů. Hypotéka byla definovaná jako úvěr na investici do nemovitosti a až se změnou zákona o dluhopisech se hypotékou stal každý úvěr zajištěný zástavním právem k nemovitosti. To byl největší „bum“ pro poskytování neúčelových hypoték, takzvaných amerických hypoték.

Za posledních deset let se řady lidí, co čerpají úvěr na bydlení, rozrostly o desetitisíce. Zvýšily se i cílové částky, které si lidé půjčují. Schválené hypotéky se díky růstu cen tuzemských nemovitostí za jedno desetiletí více než zdvojnásobily. Pro znázornění byla v roce 1996 průměrná výše hypotečního úvěru například v České spořitelně 700 tisíc Kč, v loňském roce už si její klienti brali hypotéky v průměru na 1,72 milionu korun. Samozřejmě je to tím, že vzrostly ceny nemovitostí. Podobný trend a výši úvěrů na bydlení v loňském roce uvádějí i ostatní banky. Další příklad máme hned v Hypoteční bance, kde si v roce 2001 v průměru půjčovali na bydlení 824 tisíc korun, vloni už to

bylo 1,725 milionu korun. Za čtyři roky se o půl milionu zvýšila i průměrná cílová částka u hypotéky v GE Money Bank a v Raiffeisen Bank, a to na 1,6 milionu korun. Movitější klienti si v roce 2014 brali hypotéky v UniCredit Bank v průměru za 2,5 milionu korun nebo v Citibank za 2,95 milionu korun.

Ale nezůstaňme jen u cílové částky hypoték. Nezvyšoval se pouze to, ale lidé si rovněž začali brát úvěry na bydlení na mnohem delší dobu než dříve. Za to, že budou splácet hypotéku déle, dostali možnost nižší měsíční splátky, která zatěžuje rodinný rozpočet méně. Logicky vzato na takové hypotéky mohou dosáhnout i lidé s nižším příjmem. V některých bankách se délka splácení hypotéky prodloužila až o deset let. Když si šel pro hypotéku klient do Raiffeisenbank v roce 2000, bral si v průměru hypotéku se splatností necelých 14 let a dnes už to je téměř na 30 let. Velkou roli v tom hraje i hypoteční prodloužení doby splatnosti úvěru až na 40 let. Tu si podle mluvčího banky Tomáše Kofroně lidé také právě po zavedení volili nejčastěji. (Kam se posunuly české hypotéky, 2008)

Obr. č. 9: Průměrná výše hypotečních úvěrů (mil. Kč) v ČR



Zdroj: Hypoindex 2015

Čím niž se pohybují úrokové sazby, tím si lidé chtějí a samozřejmě i mohou od bank půjčit víc peněz na své nové bydlení. Ale když se na to podíváme z historického hlediska, tato rovnice neplatí. Nejvyšší částky jsme si půjčovali v prosinci 2007. Tehdy byla průměrná výše hypotéky 1 921 000 korun, ale průměrná úroková sazba dosahovala hranice 5,34 %. Za tuto sazbu by si dneska málokdo půjčil.

Když se podíváme na minulý rok, byla nejvyšší průměrná hypotéka v prosinci 2014, a to 1 799 906 korun. V lednu poklesla půjčovaná částka a v únoru se průměrná hypotéka podle ukazatele Fincentrum Hypoindex dostala na 1 731 248 korun.

Pokusme se konkrétněji zamyslet, co bychom mohli ve světě hypoték čekat. Do 30. dubna zlevňuje Raiffeisenbank v rámci jarních Hypodnů hypotéky o 0,3 procentního bodu. Levnější hypotéky v těchto měsících nabízí také Equa bank se sazbou 1,99 %. Klienti Raiffeisenbank získají za podpis smlouvy 4 000 Kč a klienti Equa bank 5 000 Kč.

Velice zajímavé je, že přes tři miliony Čechů se v loni zadlužilo a hypoteční úvěr už má 530 tisíc lidí. V roce 2014 mělo úvěr 3,1 milionu Čechů, z toho na bydlení 1,1 milionu lidí. Půl milionu z nich splácí kromě úvěru na bydlení (hypotéky nebo úvěru ze stavebního spoření) zároveň i nějakou z nepřeberného množství variant krátkodobých půjček. Dva miliony lidí pak splácejí pouze krátkodobý úvěr. Vyplývá to z údajů bankovního a nebankovního registru klientských informací k vývoji úvěrů v roce 2014. (Fincentrum Hypoindex únor 2015: Sazby klesají a lidé si půjčují vyšší částky; 2015)

V Česku se banky masivně snaží sehnat nové a nové klienty. Nabízejí čím dál více typů úvěrů na bydlení, jsou schopny odpouštět vstupní poplatky a zpřístupňují služby na mnoha partnerských místech. Snaží se přilákat i méně bonitní nebo problémový klienty, kteří dříve na úvěr na bydlení nedosáhli.

Když se podíváme do budoucnosti úvěrů, měla by podle Pavla Kühna z České spořitelny patřit speciálním hypotékám třeba na refinancování či rekonstrukci nemovitosti. „Očekáváme, že chování bank v oblasti refinancování bude mít zásadní vliv na budoucí trendy především v oblasti prodeje hypoték,“ míní Roček. Podle expertů můžeme očekávat i změny parametrů hypoték jako je způsob splácení úvěru (anuitní, degresivní, progresivní či regresivní) nebo jiné způsoby stanovení výše splátky od pevných po garantované. (Kam se posunuly české hypotéky, 2008)

Jak to vidí v letošním roce konkrétní banky a instituce poskytující hypoteční úvěr.

**„Josef Rajdl, vedoucí analytik společnosti Fincentrum: Důležitý je konkurenční boj bank**

**Jak vidíte vývoj hypotečního trhu v roce 2015?**

Aktuálně nevidím důvod pro nějaké šokové změny v objemu hypotečních úvěrů. Určitý vliv by mohla mít aktivita ČNB ve směru omezení hypotečních úvěrů s vyšším poměrem výše úvěru k hodnotě zástavy. Pokud však bude omezení rozumné, např. od

90 % LTV výše, nebude to mít výrazný dopad a jednalo by se spíše o bezpečnostní opatření do budoucna, kdy už si banky nebudou pamatovat poslední propady cen na realitním trhu.

### **Budou podle Vás úrokové sazby u hypoték nadále klesat?**

V principu záleží na tom, jak dlouho bude ČNB držet aktuální směr v měnové politice a jak budou banky ochotny omezovat své marže za účelem získání vyššího podílu na trhu. Prostor pro pokles stále ještě je – většina velkých bank dokáže dnes získat prostředky prakticky zadarmo a jde jen o to, za kolik a komu budou ochotny půjčit.

### **Překvapilo Vás něco na hypotečním trhu v roce 2014?**

V posledních letech mě v pozitivním smyslu překvapilo, že bankám konečně došlo, že udržet stávajícího klienta je méně nákladné než získat nového a měly by se tak více zajímat o své stávající klienty. Pokles úrokových sazeb není až tak překvapením hypotečního trhu, jako spíše důsledek současné situace na finančním trhu.

### **A nakonec jedna tipovací otázka. Jaká bude podle Vás průměrná úroková sazba u hypoték v dubnu roku 2015?**

Na to je ideální se zeptat u ČNB a největších bank. Pokud bude ČNB nadále držet směr své současné měnové politiky a některá z velkých bank bude mít chuť na intenzivní konkurenční boj, pak není důvod, proč by sazby nemohly být níže. Na druhou stranu, pokud žádná ze tří největších bank nebude mít chuť k ostřejšímu konkurenčnímu boji a budou si raději hlídat zbylé marže, tak vzhledem k jejich tržnímu podílu se průměrné sazby níže nedostanou.

### **Aleš Michl, analytik Raiffeisenbank: Banky musejí půjčovat, jinak prodělají kalhoty**

#### **Jak vidíte vývoj hypotečního trhu v roce 2015?**

Nabídka – banky prodělají kalhoty, když nebudou půjčovat. Poptávka – historicky nejnižší sazby + trošku zlepšení na trhu práce a uklidnění domácnosti. Shrnutí – malý růst

### **Budou podle Vás úrokové sazby u hypoték nadále klesat**

To neví nikdo, již teď jsme ale na historickém minimu.

### **Překvapilo Vás něco na hypotečním trhu v roce 2014?**

Že řada předražených projektu ještě nezlevnila. V Americe ceny víc spadly, to nalákalo lidi a trh se rychleji nakopl zase k růstu.

### **A nakonec jedna tipovací otázka. Jaká bude podle vás průměrná úroková sazba u hypoték v dubnu roku 2015?**

Myslíte první pondělí v dubnu nebo třetí středu ve 12 hodin? Fakt netuším – osobně ale, když vycítím dobrou nemovitost, tak si ji klidně na hypotéku koupím v lednu nebo v květnu to je jedno.

### **Jan Sadil, generální ředitel Hypoteční banky: Období nízkých sazeb setrvá**

#### **Jak vidíte vývoj hypotečního trhu v roce 2015?**

Přestože přesný datum „narození“ hypotečního úvěru jako bankovního produktu v kalendáři napsané nemáme, pro mne je rok 2015 symbolem 20. výročí hypotéky. Asi i proto, že jsem v tom roce do hypotečního byznysu vstoupil. Hypotéka je tedy již dospělá – a jako taková již zřejmě nebude podléhat velkým změnám, ale spíše mírně přizpůsobovat nejnovějším trendům. V příštím roce se budeme hodně věnovat přicházející regulatorice, která, ač bude platná až od roku 2016, ovlivní naše uvažování již v roce 2015.

#### **Budou podle Vás úrokové sazby u hypoték nadále klesat?**

Již několik měsíců říkám, že sazby klesat již nemohou a téměř každý přicházející měsíc mě dokáže překvapit o opaku. Období nízkých sazeb podle všeho nekončí a ještě nějakou dobu setrvá. Znamená to, že se v nejbližší době nemusíme bát radikálních výkyvů ani směrem nahoru a jsem si nyní již poměrně jistý, že ani směrem dolů.

### **Překvapilo Vás něco na hypotečním trhu v roce 2014?**

Mile mne překvapil objem nových hypoték, který je vyšší než jsme čekali, a samozřejmě úrokové sazby, které opět pokořily historickou hranici.

### **A nakonec jedna tipovací otázka. Jaká bude podle vás průměrná úroková sazba u hypoték v dubnu roku 2015?**

Nejen sportovní výsledky, ale ani úrokové sazby nechci tipovat. Podle mého názoru bankéři totiž tipovat nemají.

**Dana Hájková, analytička České spořitelny: Úrokové sazby v dubnu 2,47 %**

### **Jak vidíte vývoj hypotečního trhu v roce 2015?**

V roce 2015 očekáváme růst přibližně do deseti procent objemu nových hypoték ve srovnání s rokem 2014. Hypoteční trh v roce 2015 bude ovlivněn postupným zlepšováním finanční situace domácností, které se bude odvíjet od růstu jejich mezd a poklesu nezaměstnanosti v souvislosti s ekonomickým oživením v ČR. K meziročnímu růstu nových hypoték bude mírně přispívat i nižší úroveň úrokových sazeb, jejichž pokles však převážně nastal již v roce 2014.

### **Budou podle Vás úrokové sazby u hypoték nadále klesat?**

Úrokové sazby z hypoték mohou v roce 2015 v průměru oproti roku 2014 ještě velmi mírně poklesnout, i když ve srovnání s koncem roku 2014 už to budou poklesy spíše nepatrné.

### **Překvapilo Vás něco na hypotečním trhu v roce 2014?**

Velmi mile nás překvapil úspěch facebookové hypotéky České spořitelny nejen u klientů, ale i u odborníků, což se projevilo vítězstvím v několika soutěžích. Z agregátního pohledu se pak hypoteční trh vyvíjel v souladu s ekonomickým vývojem, ale v prvních měsících roku byl pozdržen dočasnými administrativními problémy v souvislosti s aplikací nového občanského zákoníku.“ (Jak vidí hypoteční trh odborníci v roce 2015? Nízké sazby a konkurenční boj bank; 2015)

### **5.1 Hypotéky u zahraničních sousedů**

Teď když už víme, co na nás chystají naše tuzemské banky, pojďme se podívat, zda je vůbec možnost koupení nemovitosti třeba v zahraničí. Určitě každého z nás napadlo, jaké by bylo mít apartmán v Alpách nebo dům u moře. A podle zahraničních bank to není ani nemožné. Určitě koupě takové nemovitosti v zahraničí a ještě v atraktivní lokalitě je zajímavou investicí, od které se očekává další zhodnocení v budoucnosti. Navíc, když nebudeme nemovitost využívat my, tak se dá očekávat, že ji budeme pronajímat a tím splácet danou hypotéku. Určitě si při této příležitosti musíme dát pozor na nepříznivý vývoj měnového kurzu. Nikdy nevíme, jak se to otočí. Vývoj cen nemovitostí v zahraničí je dost podobný jako v České republice. Podobně jako u nás klesaly ceny bytů i ve většině zemí Evropské unie. V některých zemích jako je Polsko, Maďarsko, Slovinsko, Rumunsko a Litva je pokles cen nemovitostí ještě výraznější než



v ČR. Naopak mírněji dopadlo Portugalsko, Slovensko a Lotyšsko. Když půjdeme žádat o hypotéku do českých bank, tak nám vyhoví jedině se zástavou jiné nemovitosti na území ČR. K tomu se připravte, že vyřízení úvěru bude trvat déle, protože mají více papírování a u některých bank můžete očekávat vyšší úrok. Samozřejmě hodně toho závisí na finanční situaci kupujícího. Obvykle můžeme získat až 70 % odhadní ceny nemovitosti. Určitě je dobré se s tímto přáním obrátit na banky, které mají v dané zemi pobočky a určitý tržní podíl.

Pojďme se podívat, jaké hypotéky nám nabídnou naši západní sousedé, co německé hypotéky? V Německu bylo možné dostat hypotéku se sazbou 2% už v roce 2012, dnes se průměrná sazba pohybuje okolo 1,5%, a ještě k tomu málokterá banka nabízí fixaci úrokové sazby na méně než 5 let. Německé bankovní instituce jsou regionálního charakteru a můžou poskytovat služby pouze na předem vytyčeném území. Můžete dostat hypotéky s fixovanou úrokovou sazbou (klasická hypotéka s fixací na více než 5 let, hypotéka s plovoucí úrokovou sazbou (stejná jako u nás), hypotéka se splátkou jistiny na konci úvěru (úvěrové splátky zahrnují pouze úroky z jistiny, což je udržuje na velmi nízké úrovni, jistina je splacena jednorázově na konci). (Německé hypotéky: Výhodnější než české, 2012)

V Rakousku jsou na tom podobně jako u nás, co se týče sazeb i možnosti financování nemovitostí. I zde si můžete sjednat hypotéku s fixovanou sazbou, s plovoucím úrokem i úvěr ze stavebního spoření. Na rozdíl od nás rakouské banky „šijí“ hypotéky přímo na míru zákazníkům podle lokality nemovitosti, podle bonity klienta, podle délky úvěru apod. Proto tam standardizované hypotéční úvěry v podstatě neexistují. V případě zájmu se klient musí obrátit na některý z bankovních institutů působících v jeho oblasti. Proto samozřejmě můžeme sazby srovnávat u nich a u nás jen orientačně. Samozřejmě i v Rakousku předkládají klienti doklady o bonitě a ceně nemovitosti. (Rakouské banky: hypotéky šijeme jen na míru, 2012)

Co se týče našich východních sousedů, tak tam situaci na trhu hypoték a nemovitostí zkomplikovalo rozhodnutí švýcarské centrální banky zrušit limit pro kurz domácí měny vůči euru. Protože Poláci si ve velkém nabrali hypotéky ve švýcarských francích, které se jim právě prodražují. Podle některých ekonomů to může dokonce ohrozit stabilitu polského bankovního sektoru. (Silný frank může Polákům zkomplikovat splácení hypoték, 2015)

Situace na Slovensku je podobná jako v České republice. Rok 2013 byl rekordní na trhu hypoték, ale realitní trh stagnoval, takže to bylo spíše díky fluktuaci klientů. Minulý rok úrokové sazby u nových hypoték na Slovensku v březnu dosáhly na historické minimum 3,45 %, ale informovanost slovenského obyvatelstva o výši úrokových sazeb byla mizivá. Nyní jsou u nich hypotéky o něco málo dražší než u nás. Když se podíváme na nabídky na internetu, vidíme něco mezi 2,25 - 3,5 % úrokovou sazbu s fixací na 5 let. (Hypotéky – porovnanie úrokov, 2015)

## **5.2 Budoucnost podle ČNB**

Jedno z mála, co by se mohlo v poslední době změnit je výše hypoték. Koncem minulého roku se Česká národní banka nechala slyšet, že tento rok chce zavést pro půjčky strop. Bojí se hypotečního vzrůstu, který před lety začal finanční krizí v USA. Pokud by totiž ceny realit začaly klesat a lidé by přestali stoprocentní hypotéky splácet, tak tu máme stejný problém jako v roce 2007 v USA. V Česku je ale podíl úvěrů na více než 90 % hodnoty nemovitosti zatím malý. Podle Hospodářských novin se jedná o zhruba 15 % z objemu všech poskytnutých hypoték. „Hypoteční strop“ zavedli například ve Švédsku, kde lidé získají od roku 2010 úvěr jen do výše 85 % hodnoty nemovitosti. Zatím ale není jasné, jaký limit a jestli vůbec nějaký zvolí ČNB. Nejpravděpodobněji to bude hranice 90 %, ale zatím se shodují, že se stoprocentní hypotéky v tuzemsku poskytují relativně málo. Především proto, že je jejich úroková sazba o 1 - 1,5 % vyšší. Jestli něco takového ČNB spustí je předmětem spekulací. (Hypotéka na 100 % ceny? Už brzy bude minulostí, 2014)

## Závěr

Při ohlédnutí se za práci jsme zjistili podle spousty možných a aktuálních i starších dat mnoho zajímavého. Proč by si lidé měli vzít hypotéku nebo úvěr ze stavebního spoření. Jaké jsou výhody nebo nevýhody, ať už jednoho nebo druhého. Že samostatný hypoteční trh by krizí nikdy nevyvolal nebýt zásahu státu. Také to, že v ČR o krizi ani nelze hovořit a to díky připraveným bankám, konzervativním Čechům a u nás státem dotovaného stavebního spoření. V dnešní době jsou úroky na historickém minimu a nemělo by se to měnit. Přečetli jste si také o mém pracovišti a nahlédli jste, jak funguje projekt Modré pyramidy a Komerční banky. Už víte, jaké máme plány do budoucna. Také jsme četli prognózy do budoucnosti od různých pracovníků bank, které se sice moc nelišili, ale málo kdo si troufl odhadnout, co bude dál. Víme, že hypotéky jsou velmi nízké i u zahraničních sousedů. Zjistili jsme, jako změnu můžeme na hypotečním trhu čekat do budoucnosti.

Práce byla zaměřena na seznámení se s hypotečním trhem a nahlédnutí do jeho budoucnosti. Doufám, že účel splnila. Co se týče bydlení, tak se všichni shodují, že je ten nejlepší čas si vzít výhodnou hypotéku nebo úvěr ze stavebního spoření, ale samozřejmě nezapomínat na to, že musíme mít nějaké finanční rezervy, které by se měly pohybovat ve výši 6 měsíčních platů. Důležité je brát si takový úvěr, který nebudeme mít problém splácet. Myslete ekonomicky.

## Seznam tabulek a obrázků

Tab. č. 1: Srovnání hypotéky a úvěru ze stavebního spoření .....	strana č. 17
Tab. č. 2: Charakteristika hypotečního trhu v letech 2008 – 09 .....	strana č. 32
Obr. č. 1: Vývoj úrokových sazeb .....	strana č. 9
Obr. č. 2: Vývoj objemu hypotečních úvěrů v České republice a ve Velké Británii .....	strana č. 25
Obr. č. 3: Úrokové sazby do LTV 70% do roku 2010 .....	strana č. 26
Obr. č. 4: Úrokové sazby LTV do 100% do roku 2010 .....	strana č. 27
Obr. č. 5: Procentuální výše financování bydlení hypotékami nebo úvěry ze stavebního spoření do roku 2010 .....	strana č. 28
Obr. č. 6: Vývoj objemu hypotečních úvěrů a úvěrů ze stavebního spoření v mld. Kč do roku 2010 .....	strana č. 29
Obr. č. 7: Vývoj úrokových sazeb hypoték v ČR do února 2015 .....	strana č. 33
Obr. č. 8: Vývoj produkce Hypocentra Modré pyramidy v tis. CZK .....	strana č. 34
Obr. č. 9: Průměrná výše hypotečních úvěrů (mil. Kč) v ČR .....	strana č. 38

## Seznam použitých značek

USA – Spojené státy Americké

UK – Spojené království Velké Británie a Severního Irska

ČR – Česká republika

ČNB – Česká národní banka

Aj. – a jiné

Mld. – miliard

Nám. - náměstí

Č. - číslo

Tzv. – tak zvané

OSVČ – osoba samostatně výdělečně činná

Kč – koruna česká

Tj. – to je

LTV - loan-to-value, zástavní hodnota nemovitosti, kterou stanovuje smluvní odhadce bank

PRIBOR - Prague Internbank Offered Rate – pražská mezibankovní úroková sazba

IŽP – investiční životní pojištění

Popř. – popřípadě

CRA – Community Reinvestment Act

GEMB (GE) – GE Money bank

ČSÚ – Český statistický úřad

HDP – hrubý domácí produkt

MP – Modrá pyramida

KB – Komerční banka

## Seznam použité literatury

**Kielar, Petr.** *Matematika stavebního spoření.* Vyd. 1. Praha: Ekopress, 2010. 142 s. ISBN 978-80-86929-63-7.

**Hypoteční úvěř,** *Wikipedie* [online]. Wikipedie, 2015, [cit. 15. 3. 2015]. Dostupné z: [http://cs.wikipedia.org/wiki/Hypote%C4%8Dn%C3%AD\\_%C3%BAv%C4%9Br](http://cs.wikipedia.org/wiki/Hypote%C4%8Dn%C3%AD_%C3%BAv%C4%9Br)

**Úvěř ze stavebního spoření,** *Finanční vzdělávání* [online]. Finanční vzdělávání, 2007, [cit. 15. 3. 2015]. Dostupné z: <http://www.financnivzdelavani.cz/webmagazine/page.asp?idk=331>

**Hypotéka versus úvěř ze stavebního spoření,** *Peníze* [online]. Peníze 2013 [cit. 18. 3. 2015]. Dostupné z: <http://www.penize.cz/uvery-ze-stavebniho-sporeni/253449-srovnani-hypoteka-versus-uver-ze-stavebniho-sporeni>

**Hypotéky nebyly hlavní příčinou globální krize,** *Hypindex* [online]. Hypindex 2010 [cit. 19. 3. 2015]. Dostupné z: <http://www.hypindex.cz/hypoteky-nebyly-hlavni-pricinou-globalni-krize/>

**Hypotéky v ČR: objem klesl, zůstává ale na špičce,** *Česká televize* [online]. Praha: Česká televize, 2015, Aktualizace 8. 1. 2015 [cit. 25. 3. 2015]. Dostupné z: <http://www.ceskatelevize.cz/ct24/ekonomika/297543-hypoteky-v-cr-objem-klesl-zustava-ale-na-spicce/>

**Úvodní slovo,** *Hypocentrum* [online], Hypocentrum, 2015 [cit. 4. 3. 2015]. Dostupné z: <https://www.hypocentrum.cz/o-hypocentru/uvodni-slovo>

**Slovo ředitele,** *Hypocentrum* [online], Hypocentrum, 2015, Aktualizace 2015, [cit. 4. 2. 2014]. Dostupné z: <https://www.hypocentrum.cz/o-hypocentru/uvodni-slovo>

**Kam se posunuly české hypotéky,** *Peníze* [online], Peníze, 2008, [cit. 4. 2. 2015]. Dostupné z: <http://www.penize.cz/hypoteky/42358-kam-se-posunuly-ceske-hypoteky>

**Fincentrum Hypindex únor 2015: Sazby klesají a lidé si půjčují vyšší částky,** *Hypindex* [online], Hypindex, 2015, Aktualizace 18. 3. 2015, [cit. 22. 3. 2015]. Dostupné z: <http://www.hypindex.cz/fincentrum-hypindex-unor-2015-sazby-klesaji-a-lide-si-pujcuji-vyssi-castky/>

**Jak vidí hypoteční trh odborníci v roce 2015? Nízké sazby a konkurenční boj bank,** *Hypindex* [online], Hypindex, 2015, Aktualizace 19. 1. 2015, [cit. 22. 3. 2015].

Dostupné z: <http://www.hypoindex.cz/jak-vidi-hypotecni-trh-odbornici-v-roce-2015-nizke-sazby-a-konkurencni-boj-bank/>

**Německé hypotéky: Výhodnější než české**, *Hypoindex* [online], Hypoindex, 2015, Aktualizace 12. 7. 2012, [cit. 22. 3. 2015]. Dostupné z: <http://www.hypoindex.cz/nemecke-hypoteky-vyhodnejsi-nez-ceske/>

**Rakouské banky: hypotéky šijeme jen na míru**, *Hypoindex* [online], Hypoindex, 2015, Aktualizace 27. 7. 2012, [cit. 22. 3. 2015]. Dostupné z: <http://www.hypoindex.cz/nemecke-hypoteky-vyhodnejsi-nez-ceske/>

**Silný frank může Polákům zkomplikovat splácení hypoték**, *Česká televize* [online]. Praha: Česká televize, 2015, Aktualizace 16. 1. 2015 [cit. 30. 3. 2015]. Dostupné z: <http://www.ceskatelevize.cz/ct24/ekonomika/298413-silny-frank-muze-polakum-zkomplikovat-splaceni-hypotek/>

**Hypotéky – porovnanie úrokov**, *Trend* [online], Trend 2015, Aktualizace 16. 4. 2015, [cit. 22. 2. 2015]. Dostupné z: <http://www.etrend.sk/financie/uroky-z-hypotekarnych-uverov.html>

**Hypotéka na 100 % ceny? Už brzy bude minulostí**, *Česká televize* [online]. Praha: Česká televize, 2015, Aktualizace 21. 11. 2014 [cit. 30. 3. 2015]. Dostupné z: <http://www.ceskatelevize.cz/ct24/ekonomika/293129-hypoteka-na-100-ceny-uz-brzy-bude-minulosti/>

## **Abstrakt**

HAMHALTEROVÁ, Veronika. *Financování nemovitostí v moderním světě*. Bakalářská práce. Cheb: Fakulta ekonomická ZČU v Chebu, 56 s., 2015.

Klíčová slova: hypoteční úvěr, úvěr ze stavebního spoření, úroková sazba

Cílem mojí bakalářské práce je seznámit čtenáře s problematikou financování nemovitosti k bydlení. Každý člověk řeší bydlení, ať už pro sebe nebo své děti a proto toto téma je nejen zajímavé obsahově, ale také poučné. Podíváme se na začátek úvěrů na bydlení, tak i na dobu jejich rozkvetu, až po krizi, které je nedílnou součástí vývoje. Řekneme si, kde vznikla a jaké dopady měla na hypoteční svět tak i jak poznamenala Českou republiku. Přečteme si, jak jsme krizi čelili a co všechno se od té doby změnilo. Analyzujeme si aktuální situaci na hypotečním trhu, jak z pohledu tuzemského, tak i konkrétního podniku. A k uzavření práce patří pohled do budoucnosti a zamyšlení se nad tím, co můžeme a nemůžeme v oblasti hypotečních úvěrů a úvěrů ze stavebního spoření čekat.



## **Abstract**

HAMHALTEROVÁ, Veronika. *Property financing in terms of the contemporary world*. Bakalářská práce. Cheb: Fakulta ekonomická ZČU v Chebu, 56 s., 2015.

Key words: real estate credit, mortgage, building society, interest rate

The objective of my bachelor thesis is to review and introduce the topic of residential real estate financing. The problematic of housing is related to everyone, therefore this topic is not only interesting, but also it may be edifying. This thesis introduces the history of real estate credits ranging from their early evolution, over the period of massive boom, up to the crisis. The topic of crisis is furthermore discussed in this work; mainly its cause and effect on the financial world, and its specificity for the Czech Republic. Also, the defensive instruments and efforts against the crisis and their contribution to implementation of changes are mentioned. The next part of this work is dedicated to the analysis of the actual real estate credit market situation. The final evaluation and possible prediction of the future development within the mentioned topics conclude this thesis.