

Hyposervis

HYPONEWS prosinec 09

Newsletter ze světa hypoték a nového bydlení

Co nás nezabilo, to nás posílilo...

Před rokem jsem se na stejném místě a ve stejném čase ohlížel za rokem 2008. Mé ohlédnutí a výhled do roku 2009 bylo, podle některých jazyků, příliš syrové. Realita roku 2009 byla ale podle mého soudu mnohem syrovější a jsem rád, že mohu po roce dát staré pořekadlo do minulého času – co nás v tomto roce nezabilo, to nás posílilo.

Hodnotit hypoteční trh snad, s ohledem na průběžná a trvalá mediální hodnocení, nemá ani význam.

Možná z úplně jiného pohledu, pohledu v delší časové souvislosti – nikoli jen porovnání meziročního nebo meziměsíčního růstu nebo poklesu. Jsem přesvědčen o tom, že tak výrazné letošní zpomalení hypotečního (ale primárně i realitního) trhu, podstatně změnilo a hlavně v následujícím období dále změnilo chování všech účastníků trhu. Bank, developerů i klientů, ale i realitních agentů a hypotečních makléřů.

Rok 2007 byl rokem nezřízeného apetitu, kulminovala nabídka nemovitostí i hypoték a současně i poptávka ze strany klientů. Vše, co se nabízelo, se prodalo, ztratila se ale kvalita a trh ovládla kvantita.

Rok 2008 byl rokem, kdy po optimismu nastal naprostý šok. Pravidla, dosavadní rovnováha mezi účastníky trhu, vše, na co si všichni za posledních 10 let postupně zvykli, bylo najednou v troskách. V závěru roku přestal, alespoň v oblasti výstavby a financování bytů, fungovat celý systém.

První půlrok 2009 byl obdobím čekání na to, co se stane a obdobím prohloubení nerovnováhy mezi nabídkou a poptávkou. A média náladu čekání notně příživovala. Klienti čekali na pokles cen bytů, protože developerům zamrzl prodej, čekali na pokles úroků z hypoték, protože bankám propadl objem hypoték. Banky čekaly, až se bouře přezene, přestaly financovat bytové projekty a zpřisnily hypotéky. Developeri čekali, až se trh uklidní a nové projekty odložili na neurčito. Ve výsledku ale vývoj posledního roku potvrdil předpoklady, které jsme ve společné Studii spolu se společností Deloitte predikovali již na jaře. Kdo čekal spekulativně na zásadní propad cen, asi byl zklamán. Ceny nemovitostí klesly minimálně, nové o 5 až 15 %, výjimečně o 20 %, čímž se maximálně srovnaly s přelomem roku 2006/2007. Úroky hypoték neklesly vůbec. Již od počátku roku 2008, tedy zhruba dva roky, oscilují +/- tři desetiny procenta okolo 5,5 %. Z novinových titulků na nás již nekřičí senzační zprávy o propadu cen bytů o 30 % a poklesu úroků z hypoték.

Zdá se, že i když jako stát procházíme velmi tvrdým obdobím, již jsme se této nové realitě dokázali přizpůsobit. A to

vede i k tomu, že se jako klienti začínáme chovat „normálně“. Většina lidí totiž musí řešit své bydlení v jakkoli těžké době a odkládat takové řešení do nekonečna nejde. Zejména v posledním čtvrtletí tak vidíme přesun trhu k normálu. Lidé opět začínají nakupovat nemovitosti pro své bydlení a poptávají pro nákup bydlení více hypoték. Takového stabilizování rezidenčního trhu v nové realitě předpokládáme i po většinu příštího roku. Pro žádný překotný růst ani žádný další propad nejsou důvody.

Zpomalení trhu nám paradoxně v mnohém pomohlo i v Hyposervisu. Pomohlo nám vrátit se „ke kořenům“ naší práce. Zaměřit se opět více na službu klientům, kteří kupují byty i službu developerům s přípravou nových projektů. A současně to byl jakýsi mezikas mezi kvantitou, ke které jsme i my v posledních letech sklouzli, ke kvalitě, kde dlouhodobě chceme být. I když i pro nás znamenal rok 2009 pokles v našem obratu, byl v řadě věcí mnohem úspěšnější než roky předešlé. Krize nás nejen vrátila z výšin na zem, ale hlavně nás motivovala ke kreativě, díky níž jsme vytvořili řadu nových, velmi úspěšných projektů jako jsou např. **HypoShop** nebo **SichrJob**. Tvořivost se pro řadu z nás stala protívahou běžných problémů, které se nevyhnuly ani nám. Do dalšího roku tak vstupuje Hyposervis s užším, ale o to schopnějším týmem lidí a po všech stranách posílen. Pravděpodobně tato naše chuť a ochota dělat změny a inovovat, nám navíc přinesla nové zakázky na více projektů, než jsme získali za roky 2007 a 2008 dohromady. Můžeme se tak těšit na novou a tvořivou práci a učiníme maximum pro spokojenost všech našich klientů.

Vážení a milí klienti, bankéři, developeri, realitní agenti a všichni obchodní partneři i konkurenti, stejně jako před rokem Vám všem za společnost Hyposervis i jménem svým přejí, abyste nadcházející svátky vánoční prožili v klidu a pohodě, nejlépe se svými rodinami a svými blízkými. Všem Vám přejí rovněž, abyste bez stresu vstoupili i do nového roku 2010, a aby tento rok byl pro Vás všechny úspěšnější, ale i klidnější, než byl rok 2009.

VÍCE NA WWW.HYPOSERVIS.CZ



Milan Roček
předseda představenstva Hyposervisu

AKTUÁLNĚ

SichrJob na nových projektech

V uplynulém měsíci Hyposervis uzavřel smlouvy s dalšími developery, kteří svým klientům tímto zajistili pojištění hypotéky **SichrJob**. Klienti toto pojištění získají jako benefit na tři roky zcela zdarma, platit ho za ně bude developer.

Prvním z nich je **Metrostav**, který SichrJob nabídne všem klientům svého nového rezidenčního projektu Na Vackově, ve kterém plánuje vystavit 1.200 bytů. Druhým je brněnský Imos Development, který toto pojištění schopnosti splácet hypotéku vyjednal pro klienty projektu **Rezidence Bochořákova**.

Nový přístup u refinancování hypotéky

HypoShop, sesterská společnost Hyposervisu, se rozhodla upravit svůj přístup k refinancování hypoték klientů podle současných změn v potřebách klientů. Aktuálně chtějí klienti více než dříve zůstat u své stávající banky, ale chtějí u ní vyjednat lepší podmínky než nabízené. **HypoShop** tak začne plnit přání svých klientů a zaměří se na získávání výhodnějších podmínek ve stávajících bankách. Nicméně většina klientů, kteří se na **HypoShop** obrací, chtějí stále refinancovat.

Spouštíme nový web

Dalším propagačním nástrojem pro developerské projekty, užitečným pro klienty i developery, který Hyposervis připravil, se od ledna stane nový internetový portál WWW.NOVEBYTOVEPROJEKTY.CZ. Klienti zde naleznou oproti konkurenčním serverům daleko detailnější, komplexní a nezávislý popis nemovitostí týkající se nejen samotného projektu, ale i jeho okolí. Společně s webem bude pro klienty připraven také newsletter s novinkami.

S Viktorem Maradou o zvýšení sazeb DPH

Od Nového roku dojde ke zvýšení obou sazeb DPH o jeden procentní bod z 9 % na 10 % u snížené sazby DPH a z 19 % na 20 % u základní sazby DPH z důvodu potřebného zvýšení příjmů státního rozpočtu. Zvýšení se dotkne každého, nevyjímaje klienty developerských projektů, které budou dokončeny v příštím roce. Jak moc budou klienti změnou zasaženi, zda proti tomu má smysl cokoliv podnikat, a zda lze tuto změnu DPH přirovnat k relativně nedávné změně DPH v roce 2008, se zeptáme Viktora Marady, hlavního analytika společnosti Hyposervis.

Poslanecká sněmovna Parlamentu ČR schválila zákon č. 362/2009 Sb., který mimo jiné zvyšuje obě sazby DPH o jeden procentní bod z 9 % na 10 % u snížené sazby a z 19 % na 20 % u základní sazby DPH. Jak se tato změna dotkne klientů Hyposervisu?

Tato změna bude pro klienty znamenat zvýšení kupní ceny nemovitosti o 1 %. V případě, kdy klient koupí financuje prostřednictvím hypotéky a nemá možnost navýšení úvěru, bude muset rozdíl uhradit z vlastních prostředků nebo z jiných

zdrojů ještě před čerpáním hypotéky, což klienty stává do nezáviděníhodné pozice. Naštěstí se DPH zvyšuje jen o 1 procentní bod.

Podobná změna u DPH proběhla před dvěma lety, v roce 2008. Dají se tyto dvě události srovnat?

V principu to srovnatelné je, nicméně na konci roku 2007 se klientům v mnoha případech vyplátilo zaplatit maximum kupní ceny ještě před změnou DPH a tím ušetřít 4 % v případě sociálního bydlení a 14 % v případě koupě bytu s podlahovou plochou nad 120 m² a koupě domu nad 350 m². Protože dnes se jedná o rozdíl pouze 1 %, tak se to hlavně hypotečním klientům nevyplatí.

Jak Hyposervis pomohl klientům vyřešit zvýšení DPH v roce 2008?

Po dohodě s developery a bankami jsme rozčerpali hypotéky do maximální možné výše v případech, kdy kolaudace a dočerpání hypotečních úvěrů proběhly nejpozději v říjnu 2008. V případech, kdy byla kolaudace dokončena později, se to nevyplatilo, protože klienti zaplatili na úrok z vyčerpaných částek více, než ušetřili na DPH.

Tentokrát k tomuto řešení Hyposervis nepřistoupil?

Ne, letos jsme podobná opatření nezaváděli. Úrokové sazby se pohybují vysoko nad 5 % a klienti by ve většině případů zaplatili na úrocích z rozčerpání částky mnohem více, než na rozdílu DPH ve výši 1 %.

Kdo je VIKTOR MARADA

- hlavní analytik Hyposervisu
- v Hyposervisu od roku 2005, začínal jako hypoteční makléř
- klientům sjednal více než 200 hypoték ve výši 360 000 000 Kč
- autor vnitropodnikového informačního systému správy klientů (CRM)

Pokud klient rozčerpá hypoteční úvěr, tak do okamžiku dočerpání platí pouze úrok z částky, která je z úvěru vyplacena. Tím si nesnižuje dlužnou částku, a čím déle má úvěr rozčerpán, tím více bance zaplatí. Měsíční platba úroku na vyčerpané částce 1 000 000 Kč je cca 4 580 Kč (při úrokové sazbě 5,5 %) a rozdíl na DPH je 10 000 Kč. Vzhledem k této skutečnosti není předčasné rozčerpání efektivní pro klienty, kteří by dopláceli celou kupní cenu později než v lednu 2010.

Pokud by se stalo, že by klientovi díky zvýšení DPH chyběl rozdíl do celé kupní ceny a nemohl tento pokrýt z vlastních zdrojů, má pro něj Hyposervis řešení?

Pro tyto případy máme řešení v podobě různých forem úvěrů na bydlení, které jsou bez zajištění, navíc s výhodnou úrokovou sazbou. U bytu s kupní cenou 3 mil. Kč zvýšení DPH činí necelých 30 tisíc korun. Není to málo, ale je to částka, jejíž dofinancování se dá řešit vcelku jednoduše.

Pour Féliciter 2010

SIGMA JOB
publikace a služby

HYPOSHOP
HYPOTEČNÍ KANCELÁŘ

Hyposervis