

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

Bakalářská práce

**Financování nemovitostí v moderním světě**

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

Veronika Hamhalterová

Cheb 2016

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 25. 4. 2016

.....

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 poskytl 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, překlenovací úvěr .....</i>	15
1.3 <i>Hypotéka versus úvěr ze stavebního spoření .....</i>	19
<b>2. Problémy hypotečního trhu z globálního hlediska.....</b>	<b>23</b>
2.1 <i>Příchod krize.....</i>	23
2.2 <i>Dnešní pohled .....</i>	26
<b>3. Situace na hypotečním trhu v České republice od roku 2006.....</b>	<b>27</b>
3.1 <i>Štít proti hypoteční krizi: Úspory a stavební spoření .....</i>	28
<b>4. Situace na hypotečním trhu z hlediska Hypocentra .....</b>	<b>37</b>
4.1 <i>Hypocentra Modré pyramidy.....</i>	37
4.2 <i>Charakteristika práce v Hypocentru.....</i>	39
4.3 <i>Silné a slabé stránky práce v Hypocentru .....</i>	43
4.4 <i>Atraktivita Hypocentra pro vnějšího zákazníka.....</i>	46
4.5 <i>Budoucnost Hypocentra.....</i>	49
<b>5. Budoucnost financování bydlení v ČR.....</b>	<b>51</b>
5.1 <i>Hypotéky u zahraničních sousedů.....</i>	54
5.2 <i>Budoucnost podle ČNB a novela zákona.....</i>	56
<b>Závěr.....</b>	<b>57</b>
<b>6. Seznam tabulek a obrázků .....</b>	<b>58</b>
<b>7. Seznam použitých značek .....</b>	<b>59</b>
<b>8. Seznam použité literatury.....</b>	<b>60</b>
<b>9. Seznam příloh .....</b>	<b>62</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 každém 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 spořitelen. Zkusíme přijít na to, jak banky v tomto sektoru půjčují a kdo má jakou výhodu či nevýhodu. Konkrétněji si přečteme

o podniku zabývajícím 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

Zadáte-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, jak financovat 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 z vlastních zdrojů, 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.

Za nejtýpčtější produkty pro financování bydlení považujeme hypoteční úvěry a úvěry ze stavebního spoření. Obě z variant nabízejí relativně levné úrokové zdroje. Platí zde pro tyto typy úvěrů podobné principy: jsou to relativně levné úvěry, proto jsou hojně využívány. (Syrový, 2009)

### **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 České republiky (dále jen 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 úvěr, 2015)

Hypotéka je mezi úvěry velmi oblíbená, ale jestliže jí chcete od banky dostat, musíte splnit daná kritéria. I přes ostražitost bank se občas stane, že se s hypotečním úvěrem i s nemovitostí, která je zástavou, musíte rozloučit. Podle údajů české národní banky se delikvence hypotečních úvěrů hýbe kolem 3,5 procenta.

V ČR najdeme 12 bank, které vám hypotéku nabídnou. Mohou vám nabídnout celkem na 300 produktů a jejich kombinací. Vybrat si správnou hypotéku nemusí být složité za předpokladu, že nemáte přehnané nároky, aniž byste je neměli podpořené vysokými příjmy. (Janda, 2013)

## 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, jehož splácení je zajištěno zástavním právem k nemovitosti, což považujeme za hlavní znak. Na hypotečním trhu se 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.

### 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 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 mohou 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, úvěry ze stavebního spoření, exekuce, insolvence a nezaplacení pokuty.



V případě exekuce a insolvence, které jsou na žadatele o hypotéku, mu většina bank nepůjčí. 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 % LTV. Minimální výši hypotéky mají jednotlivé banky stanovenou individuálně. (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

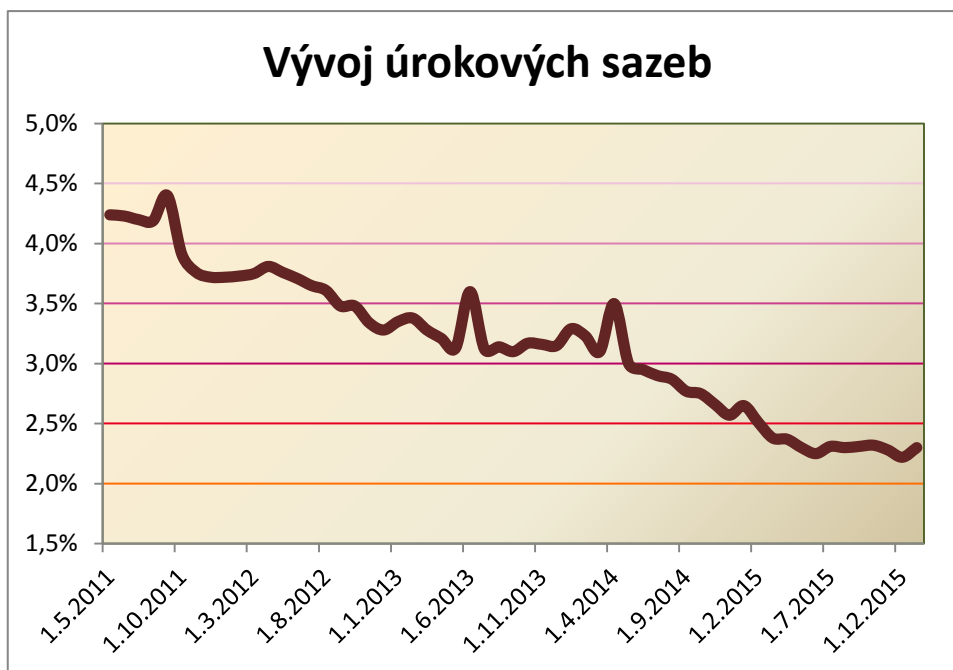
Pokud čerpáme hypotéku postupně (rekonstrukce, výstavba,...), měsíčně splácíme nejprve úrok z vyčerpané částky, než je vyčerpán celý úvěr. Po skončení čerpání peněz začne dlužník hypoteční úvěr splácet měsíčními splátkami, které v sobě mají část úroků

a jistiny. Při koupi domu či bytu a jednorázovém čerpání platíte nadcházející měsíc odpovídající část úroků a jistinu. Další měsíc platíte splátku v celé stanovené výši.

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 v ČR



Zpracování vlastní, zdroj: Kurzy, 2016

### 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 Internbank 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 %.

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. Dražší znamená, že její úroková sazba se pohybuje většinou výš o 1 %. (Hypoteční úvěr, 2015)

Americká hypotéka – vhodná pro každého, kdo potřebuje větší objem finančních prostředků, které by například prostřednictvím spotřebitelských úvěrů nemohl získat, a vlastní nemovitost. Funguje to tak, že majitel zastaví nemovitost a banka mu na základě toho dá úvěr, který postupně splácí. Peníze takhle získané může použít na cokoliv. Oproti klasické hypotéce je americká hypotéka dražší, což znamená, že má vyšší úrokovou sazbu a současné banky nepůjčují na 100% odhadní ceny, ale pouze na část.

Australská hypotéka – princip této hypotéky je, že čím vyšší úvěr žádáte, tím více ušetříte, protože banka vám sníží úrokovou sazbu. Probíhá to tak, že za každý milion korun vám banka sníží úrokovou sazbu o 0,1 procentního bodu. Tento produkt využívají klienti Hypoteční banky a akce platí pouze pro čtyři miliony korun. Stejně je to i u kusku hypotéky, kterou také nabízí Hypoteční banka. Nejde o žádný regulérní termín, který by byl platný pro celý trh. (Janda, 2013)

Kombinovaná hypotéka – hypotéka kombinovaná s investičním životním pojištěním (IŽP) – 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. pro financování 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 splácení. (Hypoteční úvěr, 2015)

#### Refinancování hypotéky

Refinancování hypotéky je proces, kdy se svou hypotékou klient přejde z jedné banky do jiné. Tuzemské banky si svých dosavadních klientů příliš neváží (prozatím), neboť jim po ukončení fixace nabízejí vyšší úrokovou sazbu než novým klientům. Proto toho využívají klienti a přeměrovávají svojí hypotéku jinam. Lidé mají své finanční i hypoteční poradce, kteří jim s tím pomohou.

Obecně se doporučuje zajímat se o refinancování několik měsíců před tím, než skončí stávající fixace. Aby klient měl dostatečné informace, zajde do banky, u které má hypotéku, a nechá si provést návrh na refinancování. S ním pak lidé obcházejí další bankovní domy. V ruce mají silný nástroj k tomu, aby jednoduchým pohledem do nabídky klientovi banky zjistili, jestli pro něj neexistuje na trhu levnější refinancování. Pokud je objeveno, určitě se doporučuje nabídku využít. V opačném případě se klient domluví se svojí stávající bankou, že dostane stejné podmínky, jako mu nabízejí jinde a zůstane nadále u své banky. Jelikož jsou lepší podmínky pro nové klienty, často se stává, že nová banka nabídne lepší podmínky a proto je refinancování v dnešní době oblíbené. (Janda, 2013)

K refinancování je vhodné využít dobu fixace, kdy je splacení úvěru zdarma. Nejčastější důvody jsou většinou úrokové sazby, vysoké poplatky nebo nespokojenost se stávající bankou.

## **1.2 Úvěr ze stavebního spoření, překlenovací úvěr**

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 účastníků 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)

„Úvěry ze stavebního spoření jsou dostupnou možností, jak financovat své bydlení, jeho rekonstrukci anebo vybavení nemovitosti. Oproti hypotečním úvěrům jsou dostupnější, stavební spořitelny půjčují i na malé částky, což je výhoda proti hypotékám. Další výhodou je, že úvěry ze „stavebka“ mohou být splaceny kdykoliv před jejich splatností, aniž byste museli hradit sankční poplatky. Obliba těchto úvěrů spočívá i v tom, že není nutné vždy zajišťovat úvěr zástavním právem na nemovitost ve prospěch stavební spořitelny.

Jenže úvěry ze stavebního spoření jsou náročnější na vstupní podmínky. Abyste úvěr získali, musíte předtím spořit alespoň dva roky, případně musíte naspořit určené procento cílové částky a dosáhnout na určitou výši hodnotícího čísla. Možností je sjednat si překlenovací úvěr. Úroky z úvěru ze stavebního spoření, stejně jako úroky z hypotečních úvěrů lze odečítat i od daňového základu.

V rámci stavebního spoření rozlišujeme tedy dva úvěry. Prvním z nich je řádný úvěr ze stavebního spoření, který získá každý, kdo splní předem dané podmínky. Druhým

úvěrem je překlenovací úvěr (meziúvěr) ze stavebního spoření. I na jeho poskytnutí je zapotřebí splnit předem daná kritéria, avšak oproti předchozímu úvěru jsou lépe splnitelná.

V ČR působí pět stavebních spořitelen, u kterých můžeme spořit anebo si půjčit. Jsou to:

- Českomoravská stavební spořitelna
- Modrá pyramida, stavební spořitelna
- Raiffeisen stavební spořitelna
- Stavební spořitelna České spořitelny
- Wüstenrot stavební spořitelna“ (Janda 2013)

Jak už víme, úvěry od stavebních spořitelen se dělí na dva typy:

- úvěr ze stavebního spoření
- překlenovací úvěr (meziúvěr)

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 (zákon č.96/1993 Sb. o stavebním spoření ve znění pozdějších předpisů). Valnou většinu odpovědí na konkrétní otázky naleznete v dokumentech stavebních spořitelen nebo je získáte od jejich poradců, spolupracovníků či finančních poradců. (Úvěr ze stavebního spoření, 2015)

Tři hlavní podmínky vzniku nároku na úvěr ze stavebního spoření jsou:

- 1) naspoření stanovené částky – úvěr ze stavebního spoření lze čerpat až po naspoření stanovené částky, kterou si klient sjednal u své stavební spořitelny,
- 2) dosažení stanovené výše tzv. hodnotícího čísla – je to v podstatě účastníkův výkon upravený tak, aby ho spořitelna mohla relativně snadno měřit, a je vztažen relativně k výši cílové částky. Zjednodušeně to znamená, že spořitelna hodnotí klienta na základě toho, jak často a kolik spoří.

3) mít stavební spoření min. 2 roky (24 měsíců) – podmínka minimální lhůty pro poskytnutí stanovuje, že úvěr smí být poskytnut nejdříve po uplynutí dvou let od uzavření smlouvy o stavebním spoření. Tato podmínka vyplývá přímo ze zákona o stavebním spoření. (Kielar, 2010)

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) 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.

Úvěr ze stavebního spoření, se splácí 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 může být splacen předčasně kdykoliv vložím mimořádné splátky a bez sankcí. Též může být úvěr kdykoliv refinancován k jiné bankovní instituci. (Úvěr ze stavebního spoření, 2015)

„Způsob poskytování úvěrů popsaný výše zajišťuje klientovi možnost získat úvěr po splnění podmínek pro přidělení cílové částky. Mohou však nastat situace, kdy účastník potřebuje řešit svoji bytovou potřebu mnohem dříve, než mu vznikne na úvěr ze stavebního spoření nárok.

Tyto situace může stavební spořitelna řešit pomocí překlenovacího úvěru, pro který se v české terminologii vžil také pojem meziúvěr. Jedná se o speciální úvěr poskytnutý stavební spořitelnou, který je vázaný ke konkrétnímu účtu stavebnímu spoření a určený



na překlenutí období do přidělení cílové částky. Překlenovací úvěr je zpravidla poskytován ve výši cílové částky (může být i nižší, nikdy však vyšší). Účastníkovi poskytuje stejný objem zdrojů, jaký by měl k dispozici po přidělení cílové částky, ale mnohem dříve a bez ohledu na splnění podmínek pro přidělení – je poskytován již ve fázi spoření.

Doba trvání překlenovacího úvěru se tedy může pohybovat od několika málo měsíců až po celou dobu fáze spoření. První případ se vyskytuje u účastníků, kteří potřebují prostředky jen o něco dříve, než získají přidělení cílové částky. Opačný extrém se týká klientů, kteří potřebují financovat své bytové potřeby a nemají dosud uzavřenu smlouvu o stavebním spoření. Ti pak uzavírají smlouvu o překlenovacím úvěru současně se smlouvou o stavebním spoření.

Překlenovací úvěr má svá specifika – není splácen postupně, ale jednorázově v okamžiku přidělení cílové částky. Po dobu trvání překlenovacího úvěru z něj klient hradí pouze úroky. Přidělením získá účastník nárok na vyplacení cílové částky (tedy naspořené částky a úvěru v odpovídající výši). V případě že účastník čerpá překlenovací úvěr, není mu cílová částka vyplacena, ale je použita na splacení překlenovacího úvěru.

V období, kdy je poskytnut překlenovací úvěr, účastník dále spoří na svůj účet stavebního spoření, takže překlenovací úvěr běží současně s fází spoření. Měsíční zatížení účastníka tvoří jak úroky z překlenovacího úvěru, tak dohodnutý pravidelný vklad na účet ze stavebního spoření. Účastníkům je také umožněno, aby si jednorázově složili na účet stavební spoření ve smlouvě dohodnutou částku (zpravidla 40 % cílové částky), případně aby ukládali na účet stavebního spoření vyšší než dohodnuté vklady. Tímto způsobem si klienti mohou zkrátit doby do vzniku nároku na úvěr ze stavebního spoření.“ (Kielar, 2010, s. 18)

Existuje mnoho zastánců úvěrů od stavebních spořitelén, kteří vám řeknou, že tyto úvěry jsou i výhodnější než hypoteční úvěry.

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 naúčtovat 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 být i fixace	Většinou je úroková sazba celou dobu stejná, ale může 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. Český 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 nižším 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

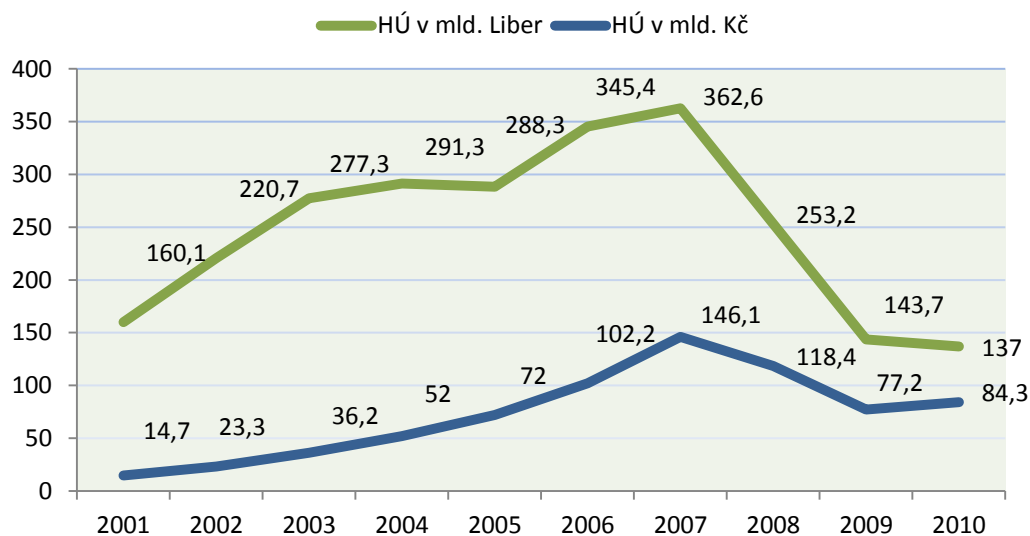
- Revidovat parametry schvalování či přímo eliminovat některé rizikovější oblasti klientů (u nás například cizinci, lidé zaměstnáni na dobu určitou)
- Omezit rizikové produkty – subprime hypotéky, u nás to znamenalo hypotéky bez prokazování příjmů, který v počátku uhájila jen Hypoteční banka a Raiffeisen 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



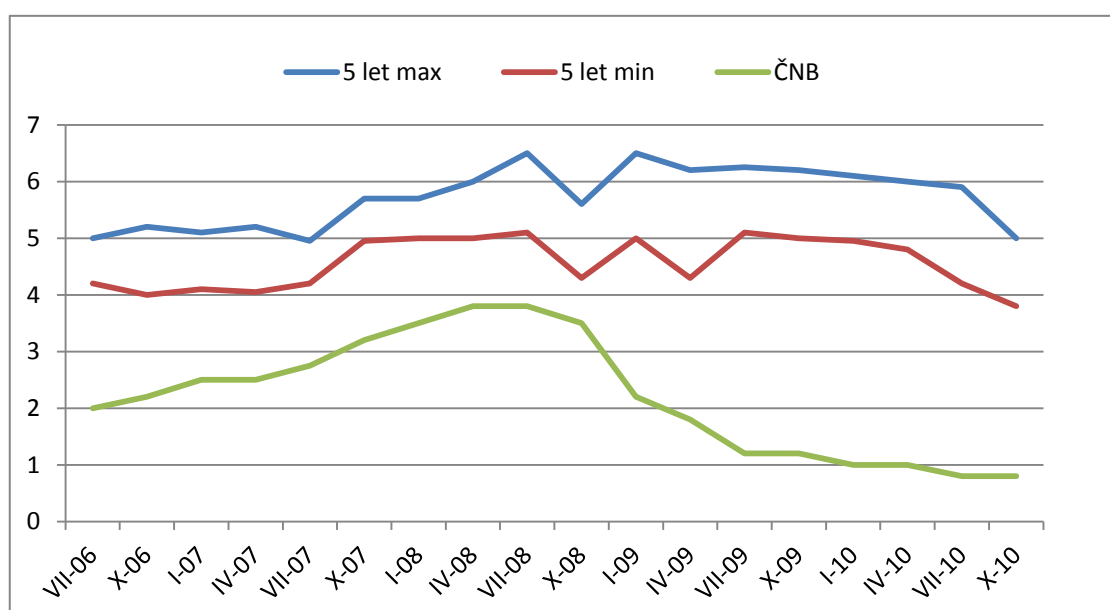
Vlastní tvorba, zdroj: Hypoindex, 2015

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 restrikce.

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 (nesplacených) 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



Vlastní tvorba, 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.

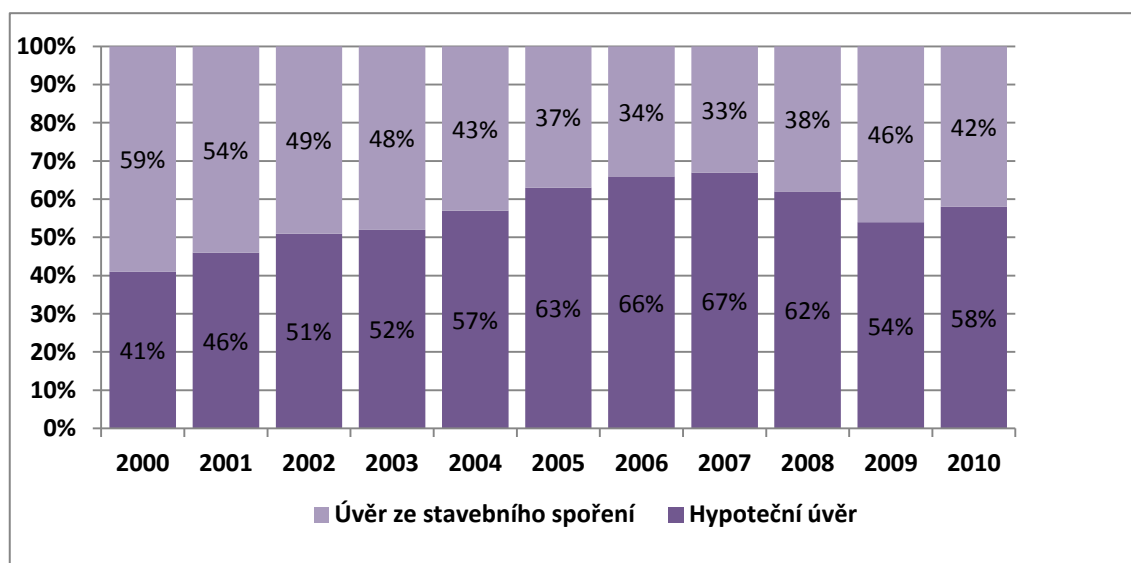
V této době fungoval princip kombinace hypotéky s nižším LTV a využití smlouvy stavebního spoření či úvěru ze stavebního spoření, tak, aby si klient mohl financovat nemovitost až do 100%.

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 spořitelen (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“ nevadí. 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. 4: Procentuální výše financování bydlení hypotékami nebo úvěry ze stavebního spoření do roku 2010



Tvorba vlastní, 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.

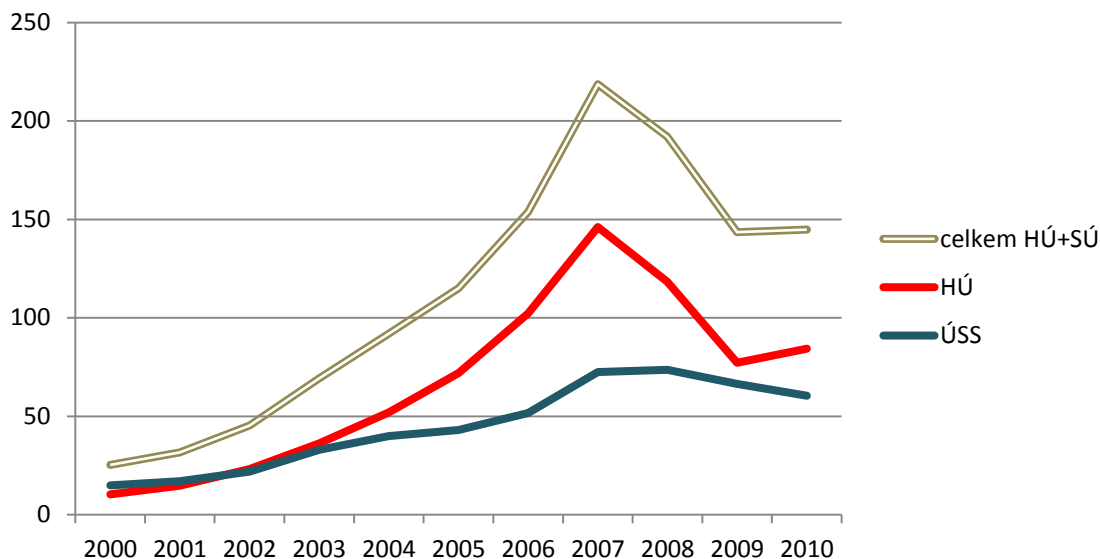
Toto jsou klíčové faktory, které poměr hypotečních úvěrů a stavebních úvěrů (a tedy i jejich oblibu) ovlivňují:

- 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 velkou oblibu, což generuje jak základ pro řádné úvěry, tak i pro překlenovací úvěry. Tento princip sice dostal v minulosti zásah v podobě vládní škrťů, 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 dostál ve zmiňovaném období v roce 2007, kdy bylo profinancováno do oblasti bydlení občanů téměř 220 mld. Kč.

Obr. č. 5: Vývoj objemu hypotečních úvěrů a úvěrů ze stavebního spoření v mld. Kč do roku 2010



Tvorba vlastní, 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.
- 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.

Krise 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 (inflace, 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 zpřisňují 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 zpřisňují 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 zpřisněných 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)

#### 4 Situace na hypotečním trhu z hlediska Hypocentra

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

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

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

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

V Hypocentrech se snaží poradit jako nejlepší odborníci z Modré pyramidy. Vybírají pro vás nejen optimální variantu financování bydlení, ale hledají i ten nejlepší byt nebo dům. Tento projekt má i svou realitní sekci, kde se školí realitní makléři. Zkrátka pomáhají bydlet dle vašich požadavků. Poradí 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.

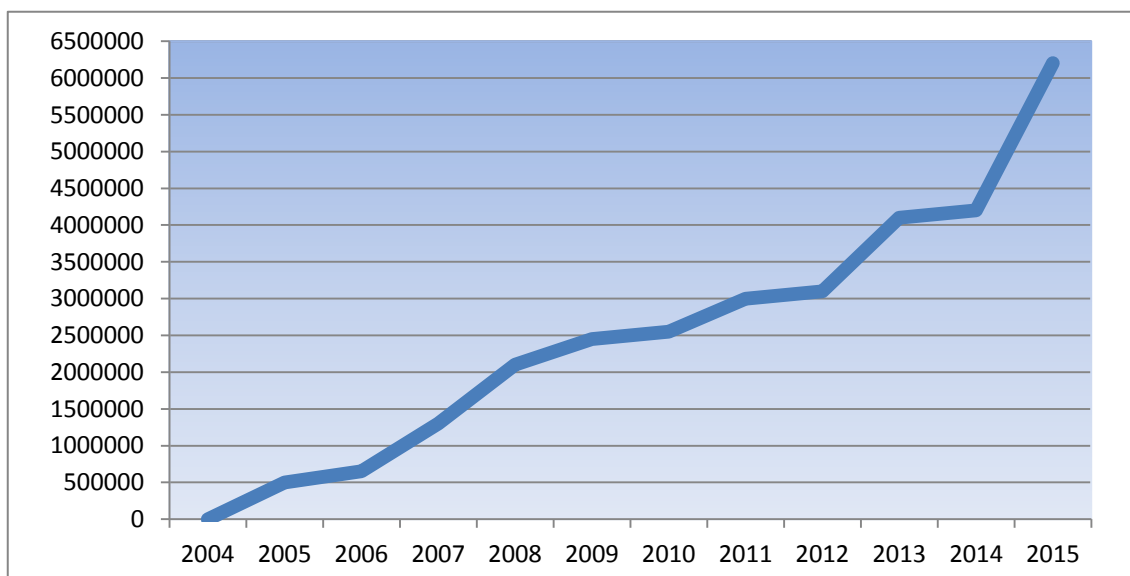
Za první rok 2008, kdy Hypocentrum fungovalo, si v Praze uzavřeli klienti úvěrové smlouvy v celkovém objemu 2,1 miliard Kč, přestože se jednalo o období, kdy byl český trh poznamenán krizí na západě. V roce 2009, byl obchodní výsledek Hypocentra o téměř 20 % vyšší než v předchozím roce, a to i navzdory 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 jim 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 byla překonána hranice 4 mld. v po skytnutých úvěrech na bydlení, což je o téměř 1 mld. více než v roce 2012. V roce 2014 se o 100 mil. navýšili obchodní výsledek a v roce 2015 znovu o 6,2 mld. Byla potvrzena tak fenomenální historie Hypocentra. Dosud neměli rok, který by byl obchodně rokem horším než roky předešlé a ředitel se snaží, motivovat zaměstnance, aby tomu tak nebylo nikdy. Samozřejmě za to vděčí především klientům.

Obr. č. 6: Vývoj produkce Hypocentra Modré pyramidy v tis. CZK



Tvorba vlastní, 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 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 spolupracují s celou řadou korporátních firem a neustále se zvyšuje množství poptávek od klientů v databázi, jsou 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 klasickou 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 nastínil graf a předpokládá se jeho stálý růst. Ředitel firmy Jiří Lejnar nemá malé cíle a dokáže lidi motivovat k takové práci, kde je vidět, že nic není nemožné. (Úvodní slovo, 2015)

## **4.2 Charakteristika 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 s přehledem nás to naučil. Dnes je telefonování každodenní prací.

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

Další nedílnou součástí této práce je znalost potřebné dokumentace k hypotéce či úvěru ze stavebního spoření. Jak samotnou hypotéku sestavit klientovi na míru a bylo to pro banku dostačující. 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 chovat, kteří lidé mají raději čísla a kteří si spíše chtějí povídat.

Školení uzavíral závěrečný úvěrový test, který museli účastníci splnit, a na jeho základě byla udělena úvěrová licence.

První a nejdůležitější věcí bylo obstarat si tzv. zdroje, které budou doporučovat klienty. Představíme si pod tím např. korporátní firmy, realitní makléře nebo realitní kanceláře. Obvolávání bylo tři až čtyři měsíce namáhavé: schůzky, plané sliby a návrat zpět k telefonu. Tento druh práce je především o telefonování a dosažení schůzky se zdroji a s klienty. Velkou podporou byl manažer, který umí motivovat k práci. Pravdou je, že bez počáteční podpory by práce byla nezvladatelná.

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 přívýdělkem. 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 spoustou 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 úvěru), ihned se odvíjí spolupráce jinak. Popravdě, makléři pod velkými realitními kancelářemi jsou odměňováni 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 u nás možností víc. Realitní kanceláře mohou fungovat stejně jako realitní makléři, ale také jako doporučitelé. Jsou jim vypláceny provize za doporučené úvěry. Jediné, co je složitější oproti realitním makléřům, je přimět celou realitní kancelář, aby klienty doporučovali, protože z toho mají méně peněz. Z provize 10 000 Kč si okolo poloviny nechá realitní kancelář a zbytek dostane realitní makléř, a proto je lepší spolupracovat s makléřem napřímo. Je pravda, že určité realitní společnosti 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 s klienty. Program páruje klienty s nemovitostmi z ostatních realitních kanceláří (pokud to povolí), takže zde se obchod urychluje a dostává úplně jiný smysl. Pro banku, jsou stěžejní klienti, které realitní kanceláře zadávají přímo do systému a v programu se propisují, protože tento systém využívá stejně jako realitní kanceláře kvůli hypotékám. Je to vnitřní bankovní systém Hypocentra. Zde funguje spolupráce něco za něco: Realitní kancelář dostane zdarma realitní systém, který můžete využívat, jak chce a Hypocentrum požaduje kontakty na klienty, kteří chtějí financovat bydlení úvěrem.

Vyšší spolupráce je napojení na call centrum. To znamená, že si realitní kancelář obstará SIM kartu a telefonní číslo, které poskytne Hypocentru a SIM kartu předá do Brna na call centrum. Realitní kancelář je připojena na software Global a inzeruje nemovitosti s číslem na telefon v Brně. Když má klient zájem o informaci k nemovitosti nebo chce prohlídku, zavolá na inzerované číslo a dovolá se na call centrum. Tam to zvedne milá paní s tím, že informace předá příslušný realitní makléř a ozve se během 24 hodin. Slečna předá kontakt příslušné realitní kanceláři a tam realitnímu makléři. Mají povinnost kontaktovat klienta a zapsat do Globalu. Během hovoru se buď call centrum ptá nebo se realitní makléř zeptá, jak bude klient nemovitost financovat a jestliže hypotékou, tak je klient propán hypotečnímu poradci, který ho kontaktuje. Tím je



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 České republice. 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 makléře, kteří budou napřímo napojeni na hypotečního poradce. Čím více hypoték, tím více peněz mohou mít. Přestože stěžejní jsou hlavně prodeje nebo pronájmy nemovitostí. Mohou dostávat od banky různé insolvence a lidem pomáhat v prodeji nebo zase naopak budou mít profesionální přístup při nákupu nemovitosti a to vše pod jednou střechou.

Teď abych se dostala už k samotné práci hypotečního poradce. Ideální je mít na sebe tolik spolupracujících makléřů a realitních kanceláří, abyste dostali kontakt na 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 chce platit úvěr, kolik chce platit, zda má vybráno nebo hledá, jestli už se byl ptát na financování atd. Poté 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 a poté už je na klientovi, který produkt si vybere. Ukážete mu formulaci požadavků, na kolik to měsíčně vyjde, co všechno bude potřebovat, a v ideálním případě máte podepsanou žádost, na základě které se nahlídne do registru dlužníků, abyste věděli, že klient nemá žádné dluhy a úvěr bez problémů dostane. Klient by měl odcházet s potvrzením o výši příjmů, které si nechá vyplnit od zaměstnavatele. Banka ještě potřebuje 3 výplatní pásky a kontakt na realitního makléře, od kterého kupuje nemovitost. Vy kontaktujete makléře a budete od něj vyžadovat věci k odhadu nemovitosti. To jsou různé nabývací tituly (kupní smlouvy, darovací smlouvy, dědictví), fotky a informace o nemovitosti.

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 o tom, že se v bytě nenachází rodinná domácnost. Pak čekáte na vyhotovení odhadu, na které mají 5 pracovních dní.

Když vyjde odhad, může se udělat pojištění bytu/domu nebo ho klient přinese a posílá se celá složka do Prahy. Na centrále v Praze mají standardně 3 až 5 dní na vyjádření. Občas se stane, že si zpětně vyžádají další dokumenty. Například se jedná o další výplatní pásky, potvrzení o nečerpání úvěru u jiné banky atd. Když se všechny podklady pošlou, schválí úvěr a pošlou úvěrové smlouvy, zástavní smlouvy, inkasa, vinkulace a další papíry. Když máte dokumentaci u sebe, tak sjednáte s klientem schůzku a nejlépe v jeden okamžik se podepíší kupní smlouvy společně s úvěrovými a dají se návrhy na katastr a vše, co je potřeba ověřit. Poté se pošle žádost o výplatu a podepsané listiny zpět do Prahy, kde se čeká na vyjádření k čerpání. V nejlepším případě se čerpá hned, v horším si zpětně vyžádají další dodatky. Když jsou peníze na účtu, je všechno 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 Silné a slabé stránky práce v Hypocentru**

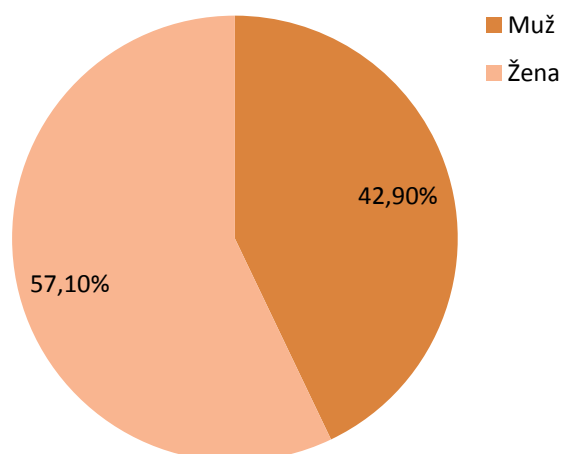
Problémů je celá řada a řešení zrovna tak. Nejvíce se asi potýkáme s tím, že je to práce s lidmi. Každý dělá chyby a v bance to není výjimka. Když přijdou špatné smlouvy, když vůbec neprijdou, když úvěr neschválí, přestože ho metodicky schválit měli, když si najdou stovky dalších problémů, proč ho neschválit. Řešení prostě není. Musíme se snažit vyjít klientům i bance vstříc a udělat tu nejlepší možnou práci. Takže i když všechno vypadá bezproblémově, stále se musejí klienti držet v tom, že se může něco pokazit a bance něco nelíbit. To samé, i když máme chuť paní úvěřáče na druhé straně telefonu vynadat kvůli klientům, musíme myslet na to, že jednou by to mohla být ta paní úvěřáčka, která nám může pomoci. Doporučují se pevné nervy.

Další problémy jsou samozřejmě technického charakteru, jako nedokonalosti v softwaru Global nebo na portálu MP, které se dají většinou odstranit konzultací s manažerem nebo ředitelem. Zde se opravdu zastávám ředitele, protože pokaždé se ptá, co může změnit nebo v čem může pomoci a tak by to mělo být. Přece jen je to jeho firma a chce, abychom byli dobří. Takže k této práci patří ohromná dávka trpělivosti, pevné nervy a nepřestat myslet na to, že jsme pořád jen lidé a řešení problémů půjde samo.

Na další stinné a světlé stránky práce byl rozeslán krátký dotazník (viz příloha A) do Hypocentra Modré pyramidy, který ukáže, jak práci s hypotečními úvěry vnímají ostatní zaměstnanci. Otázky zněly, jak dlouho pracují kolegové v Hypocentru i proč si ho vybrali, zda mají hypotéku, v čem si myslí, že jsme lepší než konkurence, jestli je práce baví, co by změnili v rámci Hypocentra, kolik hodin týdně pracují a kolik si průměrně vydělají, zda jsou s ohodnocením spokojeni.

Většina respondentů dotazníkového šetření je z Plzeňského kraje. Převládají spíše ženy. Nejdelší doba, po kterou jsou zde někteří kolegové zaměstnání, se pohybuje kolem 4 let, ale většina zaměstnanců tu pracuje zhruba 1 rok.

Obr. č. 7: Procentuální poměr pohlaví v rámci dotazníkového šetření



Vlastní zpracování, zdroj: Dotazník, 2016

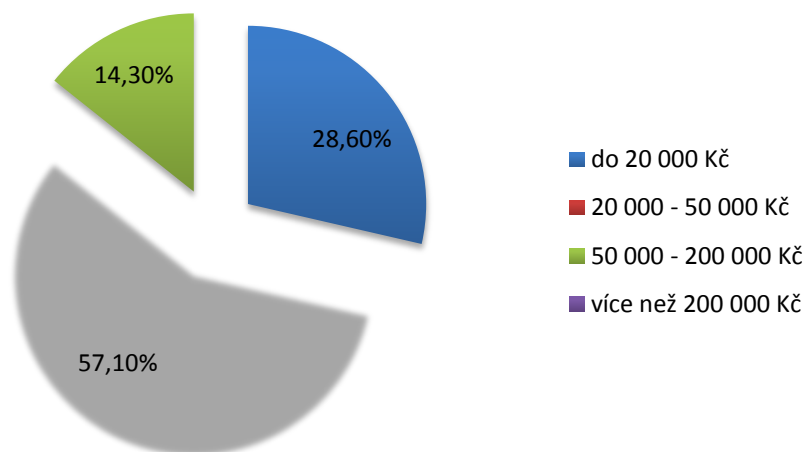
Většina zaměstnanců se shoduje, že v Hypocentru začali pracovat kvůli získání praxe v oblasti bankovníctví a práce s hypotékami, ale také kvůli přislíbenému finančnímu ohodnocení. Z pohledu zákazníka kolegové berou jako hlavní výhodu naše pohotovostní úvěry, kterými klientům zaručíme hypoteční úvěr, ačkoliv nemají ještě vybranou nemovitost, ale mají jistotu, že peníze dostanou. Pozitivně hodnotí také velmi osobní přístup ke klientům. Většina z pracovníků Hypocentra má hypoúvěr Modré pyramidy, takže nabízí produkt, který velmi dobře znají také díky osobní zkušenosti s ním.

Největší jeho výhodou jsou nízké splátky a velká flexibilita, která umožňuje úvěr splácet rychleji tím způsobem, že můžete vkládat mimořádné splátky kdykoliv.

Na otázku co je na práci baví, odpovědělo 80% dotázaných, že práce s lidmi a pracovní rozmanitost a flexibilita. Když byla v dotazníku položena otázka týkající se změny v Hypocentru, odpovědi se lišily. Lidé, kteří jsou v Hypocentru zaměstnaní kratší dobu (cca do jednoho a půl roku), by změnili spíše podporu pro nově zaměstnané lidi. Služebně starší zaměstnanci se shodují, že by uvítali změnu v procesu schvalování úvěrů, ve smyslu snížení administrativy, který je v některých případech zdlouhavý.

Co se týče práce samotné, bylo zjištěno, že kolegové pracují v průměru 46 hodin týdně. Průměrné platy lze vidět v následujícím grafu. Pracovníci jsou se svým ohodnocením spokojeni, pouze 14,5 % respondentů odpovědělo, že spokojeni nejsou a stejné procento dotázaných aktuálně řeší kritické období souvisejících s problémovými klienty nebo se schvalováním úvěrů.

Obr. č. 8: Procentuální vyjádření průměrného měsíčního čistého výdělku za rok 2015



Vlastní zpracování, zdroj: Dotazník, 2016

Práce v Hypocentrum má svá pozitiva i negativa. Výsledky dotazníkového šetření ukazují, proč práci zaměstnanci Hypocentra dělají, ale také se nastínily i neoblíbené části této práce.

#### **4.4 Atraktivita Hypocentra pro vnějšího zákazníka**

Každá práce by měla být vykonávána profesionály, kteří jí rozumí a které jejich práce baví. Z osobní zkušenosti soudím, že takové lidi Hypocentrum zaměstnává. Podmínkou pro přijetí je projít výběrovým řízením a další řadou školení, která nejsou teoretická, ale míří především na praxi, metodiku a komunikaci s klienty. Tato firma je jediná na trhu, která nabízí jak klasickou hypotéku, tak úvěr ze stavebního spoření a jsou schopni vám najít i nemovitost. A Hypoúvěr Modré pyramidy můžete získat pouze v Hypocentru. Modrá pyramida neumožnila nabídku tohoto produktu jinými partnery (Broker Consulting, Fincentrum, OVB).

Hypoúvěr Modré pyramidy má řadu výhod. Jeho fixace je daná na 6 let a umožňuje klientovi libovolně splácet i více než je povinná nejnižší splátka a tím úvěr splácet rychleji kdykoliv a s vyšší částky, jakou si sám zvolí. Toto na trhu umožňuje jen velmi málo produktů a ne při sazbách klasických hypotečních úvěrů. Doba splatnosti hypoúvěru je od 2 do 28 let.

Hypotéka Komerční banky funguje jako klasická hypotéka. Jsou jasně dané splátky na dobu fixace, kterou si lze vybrat na dobu od 3 měsíců do 15 let. Existují další výhody jako jednou ročně vložit extra splátku na umoření hypotéky, samozřejmě za měsíční poplatek. Komerční banka ukládá povinnost vedení běžného účtu, ze kterého je platba hypotéky strhávána inkasně. Účet je ale veden zdarma. Doba splatnosti se pohybuje od 5 do 30 let.

Nejvíce lidí zajímá, kolik měsíčně zaplatí. Pokud si půjčíme na nemovitost 2 000 000 Kč, pak nabídka splátky na dobu 28 let vypadá podle [www.kurzy.cz](http://www.kurzy.cz) následovně. Jedná se o 100% LTV. Sazby jsou základní a dá se s nimi hýbat podle určité banky a produktů, které si k hypotéce vyberete (běžný účet, pojištění, atd).

Tab. č. 3: Srovnání hypotečních nabídek 100% LTV

Banka	Výsledná sazba	Měsíční splátka v Kč
<b>Komerční banka</b>	3,19 %	9 009
<b>Raiffeisenbank</b>	3,19 %	9 059
<b>Sberbank</b>	3,19 %	9 056
<b>Hypoteční banka</b>	3,59 %	9 595
<b>Hypoúvěr MP</b>	3,34 %	9 067

Zpracování vlastní, Zdroj: Kurzy, 2016

Tady vidíme, že jen sazba splátky neurčuje. Přestože mají banky stejné sazby, tak se splátky liší a nejlépe vychází hypotéka od Komerční banky. Hypoúvěr Modré pyramidy má druhý nejvyšší úrok a přesto je splátka jen o 58 Kč vyšší než splátka u Komerční banky. Je to dáno odlišností produktu a vzorcem, kterým banky počítají splátky. Například některé banky používají 360 dní v roce, jiné 365 dní apod.

Zde je ukázán model 85% hypotéky, kde je výše půjčky 1 200 000 Kč na nemovitost o hodnotě 1 800 000 Kč při době splácení 28 let. Na tomto příkladu je možné dobře porovnat hypoúvěr Modré pyramidy (jeho nejdelší splatnost je právě 28 let). Nyní se bude jednat o hypotéku 85% LTV, takže bude i více nabídek za nižší úrok. U hypoték zůstává fixace na 5 let. Srovnání bylo nalezeno na webu [www.kurzy.cz](http://www.kurzy.cz).

Tab. č. 4: Srovnání hypotečních nabídek 85% LTV

Banka	Výsledná sazba	Měsíční splátka v Kč
<b>Unicredit Bank</b>	1,89 %	4 618
<b>GE Money Bank</b>	2,08 %	4 733
<b>Sberbank</b>	2,09 %	4 738
<b>Česká spořitelna</b>	2,09 %	4 739
<b>Komerční banka</b>	2,09 %	4 721
<b>Raiffeisenbank</b>	2,19 %	4 800
<b>Wüstenrot hypoteční banka</b>	2,19 %	4 931
<b>Hypoteční banka</b>	2,39 %	5 052
<b>Expobank</b>	3,29 %	5 501
<b>Equa bank</b>	3,49 %	5 633
<b>Hypoúvěr</b>	2,09 %	4 190

Zpracování vlastní, Zdroj: Kurzy, 2016

Pro zajímavost byl nasimulován případ hypotéky Komerční banky se sazbou 1,89 %. Měsíční splátka činí 4 602 Kč měsíčně na 28 let podle hypoteční kalkulačky Komerční banky. Na tomto místě je třeba znovu upozornit, že tyto úrokové sazby jsou ty, které banky zveřejňují a propagují v médiích. Lze dosáhnout i mnohem nižších sazeb s kvalitními příjmy a vysokou zástavou.

Hypoúvěr Modré pyramidy má opět nejnižší splátku. Není to sice standardní hypotéka, ale i tento produkt má spoustu výhod. Co se týče hypoték, tak Komerční banka nabídla nejnižší částku na ten samý úrok u 100% hypotéky i u 85% hypotéky. Toto jsou důvody, proč mít hypotéku u Hypocentra.

Hypoúvěr Modré pyramidy se váže k zákonu o stavebním spoření a všechny peníze, které si spoříte (splátka je stanovena z části na umoření úroků a z části na stavební spoření) jsou ještě úročeny sazbami na stavebním spoření od 2 do 0,5 %, což také nějaké peníze navíc ke splacení hypotéky přinese.

Hypoúvěr Modré pyramidy a hypotéka od Komerční banky mají ale i své nevýhody. Stále existují poplatky za vyřízení hypotéky. To jsou další faktory, které ovlivňují výběr

produktu a konkrétní banky. Poplatek za odhad se pohybuje od 1000 Kč do 4800 Kč podle typu a místa nemovitosti. Dále jsou tu poplatky za schválení a čerpání úvěru 2900 Kč + 1500 Kč. Tyto poplatky jsou stejné u hypotéky KB i hypoúvěru MP. Většina bank dvakrát do roka dělá akce, kde klientům nabízí buď úvěr na bydlení bez poplatků, nebo odhad zdarma. Vždy s akcí začíná jedna banka a během měsíce se většina bankovních institucí přidá. Je výhodné se do takové akce dostat, jelikož to znamená úsporu financí. Další poplatek se platí za vedení stavebního spoření, které je nedílnou součástí hypoúvěru Modré pyramidy, ten činí 300 Kč ročně.

Z výše uvedeného plyne, jak složité je porovnávat výhody všech bank s přičtením různých poplatků, které jsou třeba zaplatit. Hypocentrum funguje tak, že klienti přijdou se všemi nabídkami a poradci propočítají ty nejlepší varianty a snaží se jim nabídnout to nejlepší. V krajních případech můžeme i poplatky pro daného klienta odpustit. V případě, že člověk uvažuje o možnosti vzít si úvěr na bydlení, je vhodné se informovat přímo na pobočce Hypocentra.

#### **4.5 Budoucnost Hypocentra**

Situace na dnešním trhu je taková, že banky se předhánějí v nejnižších sazbách a v co nejvíce klientech. Hypocentrum není výjimkou, ale snaží 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 musí se uznat, že to bude ještě běh na dlouho trať, ale nápad je to výborný. Dovolují nám nabízet jediné dvě možnosti financování nemovitostí na bankovním trhu hypoteční úvěr od Komerční banky a úvěr ze stavebního spoření Modré pyramidy, takže se klientům může 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 poradců, zvládat celou řadu dalších produktů, které se na trh bydlení vážou, a získat tak v rámci Hypocenter 20 % hypotečního trhu – chtějí dosáhnout velkých čísel s malou skupinou poradců, která vznikala na malé pobočce, která před deseti lety ještě nic neznamenalala (Slovo ředitele, 2014)



Co se týče vývoje na hypotečním trhu, shodli se zaměstnanci Hypocentra, že do budoucna počet úvěrů na bydlení poroste a obliba hypoték nebo úvěrů ze stavebního spoření se bude odvíjet od konkrétního klienta. Názor na růst úrokových sazeb se různí. Polovina lidí si myslí, že úrokové sazby porostou už během letošního roku a druhá polovina si myslí, že se na minimech úrokové sazby udrží ještě minimálně tento rok a pozvolné zvýšení přijde až začátkem příštího roku. Se zvýšenými sazbami přijde i pokles objemu úvěrů na bydlení.

Doufejme, že Hypocentrum uspěje nad spoustou konkurentů a že bude dařit držet proškolený kvalitní personál a hlavně rostoucí objemy hypotečních úvěrů se stále spokojenějšími zákazníky. Hypoteční trh jim dává na splnění cílu ideální podmínky.

## 5 Budoucnost financování bydlení v ČR

Když jste chtěli hypotéku před 18 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 18 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 osmnácti 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 nemovitostí 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.

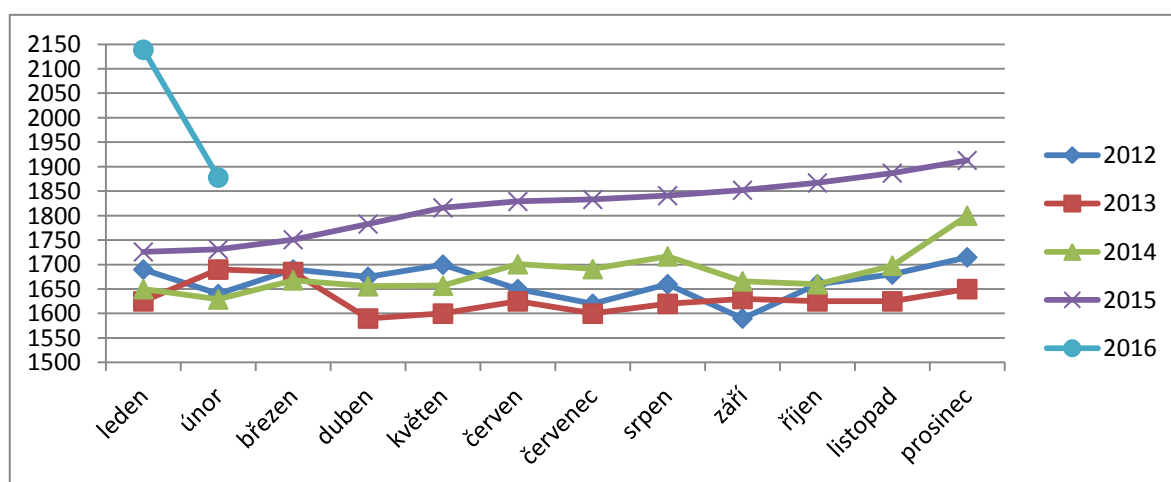
Za posledních osmnáct let se řady lidí, co čerpají úvěr na bydlení, rozrostly o desetitisíce. Zvýšily se i cílové částky, které si lidé půjčují. Schválené hypotéky se díky růstu cen tuzemských nemovitostí za jedno desetiletí více než zdvojnásobily. Pro znázornění byla v roce 1996 průměrná výše hypotečního 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 předloňském 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.

V lednu letošního roku se i průměrná výše hypotéky vyšplhala rekordně přes 2 miliony korun a v únoru zase klesla na 1,87 milionu korun.

Ale nezůstaňme jen u cílové částky hypoték. Nezvyšovalo 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 (tis. Kč) v ČR



Tvorba vlastní, 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 předminulý 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. Velice zajímavé je, že 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 roce 2016 se neočekává konec nízkých hypotečních sazeb a zvýšeného zájmu o úvěry. Rok 2015 byl pro banky hodně úspěšný a velmi dobře právě vypadá i rok nadcházející. Tím samozřejmě rostou ambice i plány managementu jednotlivých bank pro tento rok. Banky už teď přemýšlí jak zaujmout klienty ať už novým produktem nebo sazbou. Očekává se, že letos sazby budou stagnovat. V první polovině roku se počítá stále s průměrnými sazbami okolo dosažených minim. Jestliže by sazby měly růst, nebude to podle ČNB pravděpodobně dříve než v roce 2017. Spíše se počítá, že roční průměr za celý rok 2016 ještě zhruba o 2 desetiny procentního bodu nižší a dojde tím k dalšímu prolomení dosavadního minima.

Když se podíváme na typy fixace, tak očekáváme převažující zájem o úvěry s 5letou fixací úrokové sazby. Obliba dlouhých fixací nad 5 let opadla se skokovým nárůstem nabídkových sazeb. Rozdíl mezi nabídkovou sazbou hypotéky s 5letou a 10letou fixací se na začátku léta 2015 vrátil na více než procentní bod. Stále láká klienty zajištění stávající extrémně nízké sazby třeba i na polovinu doby splatnosti hypotéky, hlavní bariéra nyní však spočívá ve velmi omezené možnosti mimořádného splacení úvěru mezi fixacemi. Ale i to se samozřejmě může v dnešním roce změnit. Hypotéky s dlouhou fixací jsou pro banky efektivním nástrojem, jak s klientem navázat

dlouhodobý vztah. Možná proto se tento rok očekává posílení trendu přiblížení se obou stran – klienta a banky.

Pro banky jsou hypotéky s delší fixací výhodné nejen z pohledu výnosnosti, ale lépe vycházejí i z pohledu rizikovosti nesplácení vyplývajících nevyhnutelného budoucího nárůstu sazeb. Klienti, kteří měli hypotéku teď s krátkou fixací (1-3 let) a skončí jim v období již navýšených sazeb, budou mít ve větší míře problém se splácením. Na rozdíl od dlouhých fixací, bude klient už v období vyšších sazeb žít delší dobu a je větší šance se na změnu lépe finančně připravit. Nicméně jak bylo řečeno, nárůst úrokových sazeb se očekává nejdříve v roce 2017. (Fincentrum Hypoindex prosinec 2015, Hypoteční boom nekončí. Dosáhnou sazba v roce 2016 rekordního minima?)

## **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. Předminulý 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 stejně jako u nás na minimech a dosahují velkých objemů. Když se podíváme na nabídky na internetu, vidíme něco mezi 1,8 –

2,6 % úrokovou sazbu s fixací na 5 let s 85% LTV. (Hypotéky – porovnanie úrokov, 2015)

## **5.2 Budoucnost podle ČNB a novela zákona**

Koncem předminulého roku se Česká národní banka nechala slyšet, že chce zavést pro půjčky strop. Bojí se hypotečního vzrůstu, který před lety začal finanční krizi 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)

Dále vrcholí přípravy na nový zákon o úvěru pro spotřebitele, který už schválila vláda a právě leží poslancům na stole. Je možné, že začne platit už v letošním roce. Zákon by se měl týkat všech spotřebitelských úvěrů od klasických, přes mikropůjčky, až po úvěry na bydlení, kterým se dosud zákon vyhýbal. S novým zákonem se významně zvýší ochrana spotřebitele. Bude moci kdykoliv předčasně splatit svůj dluh a zaplatí za to pouze účelně vynaložené náklady. V těžkých životních situacích navíc odpadnou úplně poplatky. Zdarma by mělo být každý rok měsíc před výročím uzavření smlouvy mimořádné splacení až pětiny hypotečního úvěru. Dále se má snižovat smluvní pokuty z prodlení. Spotřebitelé budou muset zaplatit pouze 0,1% denně z dlužné částky z prodlení. Součástí nového zákona najdeme také sjednocení regulace. Všichni budou muset žádat o licenci u ČNB, která bude jejich činnost kontrolovat. Nicméně na konkrétní podobu zákona si musíme ještě počkat. Nový zákon ve svém důsledku může sice zvýšit náklady bank a potažmo i úrokové sazby, ale odborníci se shodují, že by k žádnému skokovému nárůstu dojít nemělo. (Fincentrum Hypoindex leden 2016, Hypotéky a reality: Co nás čeká a nemine v roce 2016)

## Závěr

Tato práce přináší nové informace a zajímavá srovnání na základě studia množství aktuálních i starších dat, seznamuje s odbornými termíny z oblasti hypoték a úvěrů stavebních spořitelen. Rozděluje druhy hypotečních úvěrů a vyjasňuje, v čem se liší hypotéka od úvěrů stavebních spořitelen a za jakých podmínek je který produkt výhodnější. Poukazuje také na finanční krizi a zjištění, že samostatný hypoteční trh by krizi nikdy nevyvolal nebýt zásahu státu. Záchrana pro ČR tkvěla v konzervativnosti a úsporách ve stavebních spořitelkách. V této práci je část věnována osobní zkušenosti s prací v Hypocentru, což napomáhá pochopení fungování v procesu schvalování úvěrů a náplně práce hypotečních poradců. Porovnání hypoték na trhu s hypoúvěrem Modré pyramidy může sloužit jako podklad pro snazší výběr produktů Hypocentra. Ze zjištěných dat vyplývá, co si o své práci myslí pracovníci Hypocentra a co by případně zlepšili. Část práce je věnována financování nemovitostí a jejich fungování ve vybraných zahraničních státech. Zjišťuje, že i tam se drží úrokové míry na minimech.

Cílem práce seznámení s problematikou financování nemovitosti, která je velmi aktuální. Orientovat se ve slovních pojmech na hypotečním trhu a vědět, co od úvěru na bydlení očekávat. Seznámit se s aspekty hypotečního trhu z dřívějšího, v době krize a v blízké budoucnosti. Dále také seznámit se systémem schvalování hypotéky a práce hypotečního poradce zjistit, co je na v jejich práci naplňuje a v čem je zajímavá.

Účelem této práce není nabádání k žití na dluh. Poukazuje na možnosti financování vlastní nemovitosti tak, aby to bylo finančně únosné. Všichni odborníci se shodují, že díky nízkým úrokům a stabilnímu trhu je nejpříhodnější doba vzít si výhodný úvěr na bydlení, pochopitelně je třeba dbát na finanční rezervy, které by se měly pohybovat ve výši 6 měsíčních platů. Podstatné je vzít si úvěr, jehož splácení nebude problematické a současně umožní vést plnohodnotný život.



## 6 Seznam tabulek a obrázků

Tab. č. 1: Srovnání hypotéky a úvěru ze stavebního spoření .....	strana č. 22
Tab. č. 2: Charakteristika hypotečního trhu v letech 2008 – 09 .....	strana č. 35
Tab. č. 3: Srovnání hypotečních nabídek 100% LTV.....	strana č. 47
Tab. č. 4: Srovnání hypotečních nabídek 85% LTV .....	strana č. 48
Obr. č. 1: Vývoj úrokových sazeb .....	strana č. 11
Obr. č. 2: Vývoj objemu hypotečních úvěrů v České republice a ve Velké Británii .....	strana č. 29
Obr. č. 3: Úrokové sazby do LTV 70% do roku 2010 .....	strana č. 30
Obr. č. 4: Procentuální výše financování bydlení hypotékami nebo úvěry ze stavebního spoření do roku 2010 .....	strana č. 31
Obr. č. 5: Vývoj objemu hypotečních úvěru a úvěrů ze stavebního spoření v mld. Kč do roku 2010 .....	strana č. 33
Obr. č. 6: Vývoj produkce Hypocentra Modré pyramidy v tis. CZK .....	strana č. 39
Obr. č. 7: Procentuální poměr pohlaví v rámci dotazníkového šetření .....	strana č. 44
Obr. č. 8: Procentuální vyjádření průměrného měsíčního čistého výdělku za rok 2015 .....	strana č. 45
Obr. č. 9: Průměrná výše hypotečních úvěrů (mil. Kč) v ČR .....	strana č. 52

## 7 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

## 8 Seznam použité literatury

**JANDA, Josef.** *Jak žít šťastně na dluh.* 1. vyd. Praha: Grada, 2013. 176 s. ISBN 978-80-247-4833-7.

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

**SYROVÝ, Petr.** *Financování vlastního bydlení.* 5. vyd. Praha: Grada, 2009. 144 s. ISBN 978-80-247-2388-4.

**Hypoteční úvěr**, *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)

**Úvěr 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 úvěr 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**, *Hypoindex* [online]. Hypoindex 2010 [cit. 19. 3. 2015]. Dostupné z: <http://www.hypoindex.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>

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

**Fincentrum Hypoindex prosinec 2015, Hypoteční boom nekončí. Dosáhnou sazba v roce 2016 rekordního minima**, Hypoindex [online], Hypoindex, 2016, Aktualizace 14.12.2015 [cit. 29. 3. 2016]. Dostupné z: <http://www.hypoindex.cz/hypotecni-boom-nekonci-dosahnou-sazby-v-roce-2016-rekordniho-minima/>

**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/>

**Hypotéky a reality: Co nás čeká a nemine v roce 2016**, *Hypoindex* [online]. Hypoindex 2016, [cit. 30. 3. 2016]. Dostupné z: <http://www.hypoindex.cz/hypoteky-a-reality-co-nas-ceka-a-nemine-v-roce-2016/>

9 Seznam příloh

**Příloha A:** Dotazník

## **Příloha A**

Dotazník

Hypocentrum

Ahoj kolegové a kolegyně,

věnujte prosím 3-10 minut svého času vyplnění následujícího dotazníku k mé bakalářské práci.

Děkuji Veronika Plzeň

1. Pohlaví

- a) Muž
- b) Žena

2. V jakém kraji pracujete?

3. Jak dlouho pracujete v Hypocentru Modré pyramidy a KB?

4. Proč jste si vybral/a Hypocentrum?

5. Jsme lepší než konkurence? A v čem? (z pohledu zákazníka)

6. Jaký produkt byste si vybrali nebo máte?

- a) Hypoúvěr Modré pyramidy
- b) Hypotéka Komerční banky

7. Proč jste si vybrali právě tento produkt?

8. Co Vás na této práci baví?

9. Co byste změnili v Hypocentru?

10. Kolik hodin týdně pracujete?

11. Jaký je Váš průměrný čistý výdělek za měsíc v roce 2015?

- a) Do 20 000kč
- b) 20 000 – 50 000 Kč
- c) 50 000 – 200 000 Kč
- d) 200 000 Kč a více

12. Jste spokojeni se svou prací a svým ohodnocením?

13. Zkuste si tipnout, jak se budou vyvíjet úvěry na bydlení (hypotéky i úvěry ze stavebního spoření) a úrokové sazby v roce 2016 celkově v ČR? Který produkt bude oblíbenější? Poroste počet úvěrů? Budou sazby růst?

## **Abstrakt**

HAMHALTEROVÁ, Veronika. *Financování nemovitostí v moderním světě*. Cheb, 2016. 62 s. Bakalářská práce. Západočeská univerzita v Chebu. Fakulta ekonomická.

**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. Popíšeme 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*. Cheb, 2016. 62 s. Bachelor Thesis. University of West Bohemia. Faculty of Economics.

**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.