

Hypoteční trh: akční nabídky a další pokles sazeb



Author: SF/pb | Published: 24.11.2014

Cyklus realizace akčních nabídek je v dlouhodobější perspektivě dobře patrný. Největší frekvenci vykazují jarní měsíce a konec letních prázdnin a jinak tomu není ani letos ovšem s tím rozdílem, že intenzita těchto kampaní je v letošním roce neporovnatelně větší. Z průběžného monitoringu hypotečního trhu je zřejmá také výrazná dynamika nárůstu množství a frekvence akčních nabídek zejména v posledních dvou letech. Zatímco v roce 2010 banky za celý rok realizovaly 125 takových akcí, loni to bylo již 269. A v letošním roce se trh na toto dostal za pouhých deset měsíců. K 7. 11.

Největší argument: nízký úrok

Struktura akčních cenových kampaní se v posledních letech příliš nemění. Nejčastěji se v nich jako instrument používá akční úroková sazba (zpravidla vyhlášována plošně na omezenou dobu) či sleva na úrokové sazbě, kterou ovšem zpravidla získávají pouze vybraní klienti, a to po splnění bankou určených podmínek (doba splatnosti, délka fixace, pojištění apod.).

Trendem letošního roku je navýšení četnosti akčních nabídek zahrnujících slevu či zrušení poplatku za odhad nemovitosti. Jeho podíl na celku aktuálně dosahuje zhruba 7 %. Důvod posílení tohoto trendu je podle analýzy firmy Golem zřejmý: už není, kde jinde brát/dát. Zostřená konkurence a nejrůznější „antipoplatkové“ kampaně přinesly poplatkovou erozi, když poplatek za zpracování a správu hypotečního úvěru ze sazebníku řady bank už úplně zmizel nebo došlo k jejich razantnímu snížení. Ve struktuře marketingových kampaní sice takové nabídky stále zaujímají výrazný podíl, jedná se však z velké části o časově neomezené akce, které prakticky suplují úplné zrušení poplatku, do čehož se některým bankám z nejrůznějších důvodů „veřejně“ nechce.

Struktura akčních nabídek hypotečních bank

Pramen: Golem

Úrok klesá, prodej stoupá

Důsledkem příznivých podmínek na trhu a vysokého počtu akčních nabídek je setrvalý pokles úrokových

sazeb hypoték na rekordní minima. Během poklesu sazeb za uplynulý rok se index průměrných nabídkových sazeb GOFI70 propadl o více než 0,6 % a jeho aktuální hodnota činí 2,46 %. A podobně je na tom index průměrných realizačních cen - FINCENTRUM HYPOINDEX. A na trhu se už objevují sice různě limitované nabídky hypoték s úrokem pod 2 %.

Zatímco analýza společnosti Golem jasně ilustruje vývoj na hypotečním trhu, jehož dnes nejdominantnějším parametrem je pokles sazeb, statistiky rezidenčních developerů, respektive jejich hlavní ukazatele naopak vykazují zřetelný pohyb směrem vzhůru. V Praze se za devět měsíců tohoto roku prodalo o 21 % nových bytů více než loni, v Brně takové zvýšení dokonce přesáhlo úroveň 60 % (!). Odborníci přitom takový pozitivní vývoj přisuzují zejména dvěma okolnostem: změně „nákupní“ nálady české populace, která se už přestává obávat dopadů recese, která je ostatně z globálního hlediska minulostí už delší dobu, a pak také aktuální politice hypotečních bank - z níž klientela pravděpodobně nejvíce vnímá právě pokles jejich ceny, tedy úroku.

Podle citované studie společnosti Golem nicméně tento trend v příštím roce pomalu bude slábnout, už proto, že současná nabídka hypoték včetně akčních nabídek je pro klienty nepřehledná. Počítá se také s tím, úrokové „dno“ je na dosah. Pokud banky budou chtít na trhu uspět, pak se konečně ve větší míře musí pustit do produktových a procesních inovací.

Vývoj úrokových sazeb hypoték

Pramen: Golem

24.11.2014 08:00, SF/pb