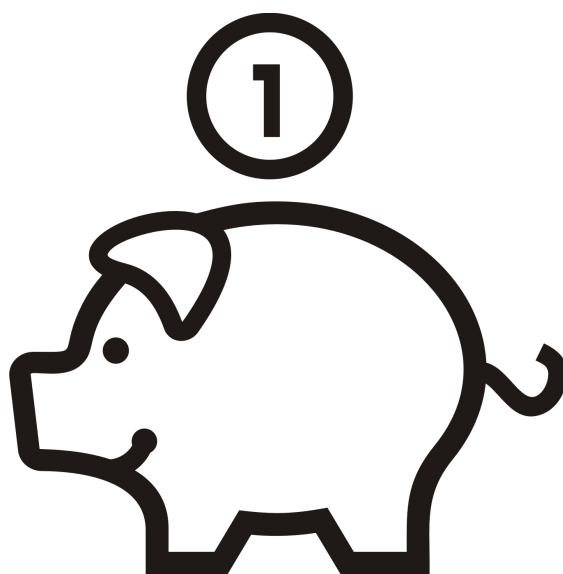


12 naprosto nezbytných otázek a odpovědí, než podepíšete v bance hypoteční úvěr



JAK UŠETŘIT NA HYPOTÉCE

Copyright ©2013 (v2a) **GEPARD FINANCE** a.s. www.gepardfinance.cz

Všechna práva vyhrazena. Žádná část této publikace nesmí být kopírována a rozšiřována v jakékoliv formě či jakýmkoliv způsobem bez písemného souhlasu vydavatele.

*Ač to zní neuvěřitelně, aktivním přístupem může klient získat **výrazně levnější hypotéku** oproti původnímu návrhu, který v bance dostane. Důležité je tvrdě vyjednávat, obejít všechny banky a prezentovat se v co nejlepším světle.*

Proto hypoteční makléři věnují spoustu času výběru nejlepší hypotéky. Jejím vhodným nastavením totiž klientovi ušetří tisíce korun ročně.

1 • Byli jste ve všech bankách?

Zajděte i na několik poboček stejné banky.

Pokud chcete mít jistotu, že dostanete nejlepší nabídku, oběťte čas a navštivte všechny bankovní instituce. Nezapomeňte zkusit i více poboček stejné banky. Budete velmi překvapeni. Šikovný pracovník banky Vám svou odborností dokáže poradit, jak získat lepší podmínky úvěru. Naopak, líný bankovní úředník Vám spíše uškodí.

Hypoteční makléři dobře vědí, že neexistuje univerzální odpověď na otázku, která banka má nejvýhodnější hypotéky. Banka A je skvělá pro zaměstnané klienty, banka B zvýhodňuje lékaře, banka C dokáže zafinancovat koupi nemovitosti u živnostníka a banka D má skvělé podmínky pro postupné financování výstavby domu.

To není všechno. Po absolvování maratonu po všech bankách se znovu začněte ptát na veškeré slevy, ústupky, bonusy.

Většinou první nabídka banky není ta nejlepší, co banka dokáže.

Licitujte, vyplatí se to!

Ideální je při vyjednávání zmínit, že v sousední bance Vám nabídli nižší sazbu, s velkou pravděpodobností se ji původní banka pokusí dorovnat.

2 • Zeptali jste se na „skryté“ poplatky?

Poplatek za zpracování hypotéky, za vedení účtu, za předčasné splacení...

Mnoho klientů má tendenci srovnávat hypoteční úvěry jen podle úrokové sazby. A není se čemu divit, vždyť veškeré reklamní kampaně bank zaměřené na hypotéky se předhánějí v tom, která nabídne sazbu nejnižší.

Jenomže právě inzerované úrokové sazby bývají velice často 'od', nejsou tedy garantované každému. Navíc velmi často jsou podmíněny nákupem dalších finančních produktů, jako je například pojištění, různé bankovní balíčky a podobně. Tyto další produkty pak hypotéku pochopitelně prodražují a výsledná úroková sazba je podstatně vyšší.

Kromě úrokové sazby je třeba přihlídnout i k dalším parametrům. Myslete třeba na to, co daná hypotéka "umí". Stavíte-li dům, máte určitě jiné požadavky na hypotéku, než když kupujete byt v realitní kanceláři.

Zajímejte se o poplatky, které Vám výslednou úrokovou sazbu zvyšují. Některé banky za vyřízení hypotéky nechtějí nic, jiné požadují částku až 0,8 procenta z půjčené sumy. Počítejte také s měsíčním poplatkem za úvěrový účet ve výši 150 či 200 korun, u většiny bank musíte mít navíc běžný účet.

Ptejte se také na sankce při předčasném splacení úvěru. V bance se Vám může podařit usmlouvat některé poplatky, či dokonce dosáhnout toho, že Vám je odpustí. Nemovitost, kterou za úvěr ručíte, budete muset pojistit, v některých případech budete muset pojistit i sebe. Stačí však zřídit jen rizikové pojištění, nenechte si zbytečně vnutit dražší investiční.

3 • Máte dostatečnou finanční rezervu?

Odpovídající 3 – 4 měsícům chodu domácnosti

Rezerva je potřebná především ze dvou důvodů. Pokud dojde k nenadálému výpadku příjmů kvůli nemoci či ztrátě zaměstnání a to i tehdy, máte-li uzavřeno pojištění neschopnosti splácet. Pojišťovna totiž za Vás bude platit až po zhruba dvou měsících a také jen po omezenou dobu - maximálně jeden rok.

Dále by se mohlo stát, že Vám banka na konci fixace zvýší úrokovou sazbu, což pro Vás bude představovat vyšší měsíční splátku. Pokud se Vám nepodaří hypotéku refinancovat a získat tak nižší sazbu, budete možná muset sáhnout do svých rezerv.

Optimální rezerva je minimálně na šest splátek hypotéky.

Důkladně zvažte veškeré své příjmy a výdaje, a to nejen současné, ale i budoucí. Pamatujte i na situace, kdy jeden z partnerů nemusí v budoucnu vydělávat (například odejde na rodičovskou dovolenou, může přijít i delší nemoc).

Zdravá hranice měsíční **splátky hypotéky** se pohybuje kolem **jedné třetiny příjmu žadatele**.

Pokud se dostanete do situace, kdy budete mít problémy se splácením, ihned kontaktujte svého hypotečního makléře nebo banku.

Banka pak bude při řešení Vašich problémů mnohem vstřícnější, než když budete dělat "mrtvého brouka".

4 • Jak mohu snížit LTV?

Našetřit alespoň 15 % z hodnoty nemovitosti

Zajímavým způsobem, **jak získat nižší sazbu**, nebo zvýšit šanci na získání úvěru, je snížení LTV (Loan to value) – tedy hodnoty zastavené nemovitosti k částce úvěru. LTV ve výši 70 % znamená, že za úvěr 700 tis. Kč ručíme nemovitostí v hodnotě 1 mil. Kč. Čím níže je LTV, tím je úvěr pro banku méně rizikový, což se může projevit na lepší sazbě.

Úrokové sazby 70 – 85 % hypoték jsou v porovnání se 100 % hypotékami nižší **až o 1,5 procentního bodu!**

Na první pohled to zní jednoduše, ale ne každý má v kapse 300 nebo více tisíc korun, kterými může spolufinancovat koupi nemovitosti. Řešením může být založení jiné nemovitosti, například rodičovské. A z původně hrozivého LTV 100 % najednou může být přijatelných 70 %. I když je v tomto případě riziko vyšší, netřeba se bát. Pokud nastanou opravdu vážné komplikace, zřejmě by stačilo k uspokojení požadavků banky prodat jen jednu nemovitost.

5 • Jak zvýšit bonitu a příjem?

Vylepšete daňové přiznání.

Zejména živnostníci stojí před žádostí o hypotéku mezi dvěma mlýnskými kameny. Na jedné straně je tu snaha optimalizovat své daně, na druhé straně potřeba doložit bance dostatečně vysoký příjem.

Rada je jednoduchá, když víte, že budete žádat o hypotéku, rok předtím zapomeňte na optimalizaci, nevyužívejte paušální výdaje, pro jistotu z účetnictví vyhoďte i skutečné náklady a hlavně přiznejte všechny své příjmy.

Nezapomínejte přitom, že některé banky žádají až dvě daňová přiznání, aby zamezili takovému jednání. I proto je lepší komunikovat s bankami, kterým stačí daňové přiznání za jeden rok.

Pokud mluvíme o příjmech, mnohé banky rozlišují typy živnostníků. Například lékařům, advokátům uznávají například 80% hrubých příjmů bez ohledu na náklady uvedené v daňovém přiznání. U některých profesí lze tento fakt využít ve svůj prospěch.

6. Jakou zvolit fixaci hypotéky?

Pozor na variabilní sazby a jednoleté fixace

I když to může znít neuvěřitelně, úroková sazba ve výši 5% může být výhodnější než 4,5 % sazba. Rozdíl mezi sazbami je nejčastěji v délce fixace a obecně platí, že čím je fixace kratší, tím je úroková sazba nižší. Alespoň zdánlivě. V praxi to znamená, že u úvěru 1 mil. Kč má klient v případě 5 leté fixace a sazby 5% měsíční splátku ve výši 5.368 Kč garantovanou na 5 let.

Při roční fixaci je díky úrokové sazbě 4,5 % měsíční splátka jen 5.067 Kč, ale po roce se může změnit. Pokud se po roce změní sazba například na 5,5 % (což nemůže nikdo vyloučit), splátka vzroste až na 5.678 Kč. Proto je lepší a bezpečnější zvolit si střednědobou fixaci, která zaručuje v prvních letech neměnnou splátku.

Krátkodobé fixace a variabilní sazby jsou vhodné zejména pro finanční profesionály, kteří dokáží včas reagovat na zdražování peněz.

7 • Nepodcenili jste pojištění?

Pojištění vyřešte před podpisem úvěrové smlouvy.

Mezi chyby, kterých se klienti často dopouštějí, je třeba zařadit i jejich nezáměr o pojištění nenadálých událostí, které se mohou v průběhu splácení přihodit. Je to především pojištění rizik spojených s trvalou invaliditou, ztrátou zaměstnání, pracovní neschopností a popřípadě i smrtí dlužníka.

Zvažte uzavření jak rizikového životního pojištění, tak pojištění schopnosti splácet, které Vás ochrání v případě, že přijdete o práci či budete dlouhodobě nemocní.

Tuto možnost je potřeba zvažovat nejlépe ještě před uzavřením samotné úvěrové smlouvy, neboť ne všechny banky toto pojištění nabízejí a podmínky těchto produktů, které jsou obvykle pevně vázány na konkrétní hypoteční produkt, se značně liší.

Většina bank za uzavření pojistky nabízí snížení úrokové sazby o 0,1 až 0,5 %. V případě vzniku pojistné události obvykle zaniká (trvale či dočasně dle typu pojistné události) povinnost platit pojistné.

8 • Jaké doklady potřebujete k hypotéce?

Zbavte se administrativy díky makléři!

Seznam dokumentů, které potřebujete k podání žádosti o hypotéku, se může v rámci různých hypotečních domů lišit. Nezapomeňte na žádný dokument, který vyžaduje právě Vámi zvolený hypoteční produkt. Vyplňte žádost o hypotéku, zvolte, kolik let chcete splácet, jak dlouhá má být doba fixace úrokové sazby hypotéky, vyplňte vše pečlivě a pravdivě.

Kdo využívá služeb **hypotečního makléře**, vyplní žádost s ním. Zbaví se tak většiny papírování. Makléř zajistí dokumenty z katastru, pomůže s kompletací Vaší složky, vyplní za Vás žádost o hypotéku, kterou sám bance předá. Sleduje proces schvalování a promptně reaguje na případné další požadavky banky.

Jaké doklady potřebujete k vyřízení hypotéky

Doložení příjmů a výdajů

- *Zaměstnanci zajdou do mzdové účtárny a nechají si potvrdit příjmy na formuláři banky, kde si budou brát hypotéku.*
- *Výpisy z účtu (za tři měsíce), kam chodí výplata. Banka si může zkontrolovat, zda na účet chodí částka, kterou máte na potvrzení od zaměstnavatele.*
- *Podnikatelé musí k žádosti o hypotéku předložit daňová přiznání za poslední rok či dva.*
- *Kopie všech úvěrových leasingových nebo pojistných smluv.*

Doklady ke kupované nemovitosti

- *Nabývací titul k nemovitosti od prodávajícího.*
- *Kupní smlouva nebo smlouva o smlouvě budoucí kupní.*
- *Výpis z listu vlastnictví a snímek z katastrální mapy.*

Informace hledejte na www.katastralniurad.cz. Budete potřebovat originál orazítkovaný katastrálním úřadem. Výpis pořídíte i na Czech Pointu. Pokud hypotéku vyřizujete přes makléře, na katastr zajde on.

Odhad nemovitosti

Každá banka má jiné požadavky, někde dostanete seznam smluvních odhadců a odhad s ním vyřídíte sami, jinde zadáte požadavek a zajistíte přístup k nemovitosti. Počítejte s tím, že neplatí, že kupní cena se vždy rovná ceně odhadní. Máte-li hypotečního makléře, o odhad se Vám postará on.

Cena znaleckého posudku se pohybuje od 3,5 do 6 tisíc korun, záleží, zda jde o byt, či dům. U novostaveb většinou zajišťuje odhad developer, klienti ho proto nemusí platit.

9. Prostudovali jste pečlivě smlouvu?

Čtěte slova s hvězdičkou, poznámky pod čarou a odstavečky psané drobnými písmy.

Viděli jste velmi lákavé nabídky s výraznými nápisy Zdarma, Nízké splátky, Bez poplatku? Uvědomte si, že v dnešní době Vám něco zadarmo poskytne jen charitativní organizace.

Před podpisem si nechte čas a důkladně přečtěte veškeré informace ve smlouvách. Nevinně vypadající úvěr vás může připravit i o střechu nad hlavou.

Nerozumíte-li něčemu, ptejte se. V této fázi lze smlouvu ještě upravit, avšak po jejím podpisu už je smlouva závazná a za každou změnu je třeba platit. Ceníky bank bývají nemilosrdné: za dodatek ke smlouvě zaplatíte třeba i 5 tisíc korun.

Pro **hypoteční makléře** je orientace v úvěrové smlouvě hračka. Upozorní Vás na možná úskalí, postará se i o případnou změnu textace smlouvy. Dopustila-li se banka v textu smlouvy nechtěné chyby, hypoteční makléř ji s největší pravděpodobností najde a postará se o nápravu.

10. Nezapomněli jste s prodávajícím

dohodnout zástavu nemovitosti?

Současně s úvěrovou smlouvou banka připraví podklady k zastavení nemovitosti. V tuto chvíli je však bude podepisovat prodávající, protože nemovitost je ještě v jeho vlastnictví.

Nezapomeňte si s ním tento krok vyjasnit při podpisu kupní smlouvy. Často se stává, že se v této fázi **obchod zasekne**: prodávající znejistí, ještě nemá peníze a už má zastavovat nemovitost. Zástavní smlouvu vložíte na katastr a kupní smlouvu den poté. Oba vklady musí mít různé datum.

V tuto dobu přichází čas na vyřízení **pojištění nemovitosti**. Smlouva je vinkulována ve prospěch banky. Peníze z pojistky by pojišťovna po dobu splácení úvěru nevyplatila Vám, ale bance. Nemusíte mít obavu, že by banka vzala peníze a Vy byste dům opravovali ze svého. Nemovitost je z těchto peněz uvedena do původního stavu.

11 • Jak čerpat hypoteční úvěr?

Přichází nejcitlivější moment v hypotečním procesu...

Podpisem úvěrové smlouvy celý proces nekončí. Nyní je třeba požadovanou částku včas převést na správný účet. To může nastat až po splnění podmínek pro čerpání: banka zpravidla uvolňuje peníze až na základě podaného návrhu na vklad zástavního práva ve prospěch banky.

Peníze mohou jít buď na účet třetí osoby, do notářské úschovy, nebo na speciální účet u banky. Prodávající dostane peníze až ve chvíli, kdy je zápis nového majitele na katastru dokončen. Teprve pak se skutečně stáváte majitelem nemovitosti. Můžete se však dohodnout i na tom, že z banky putují peníze rovnou k prodávajícímu - to je však trochu riskantní: kdyby k zápisu z nějakého důvodu nedošlo, prodávající nemá motivaci s Vámi vzniklou situaci řešit.

Neobdrží-li prodávající včas částku ve stanovené výši, hrozí Vám sankce.

Hypoteční makléř pro Vás může být zárukou bezproblémového čerpání.

Ještě si ohlídejte, nejlépe rovnou ve smlouvě, aby prodávající finančnímu úřadu zaplatil daň z převodu nemovitosti, vy totiž fungujete jako ručitel.

Po výplatě peněz musíte v dohodnutém termínu začít hypotéku splácet. Nezapomeňte však, že dokud hypotéku čerpáte a ještě nesplácíte, platíte bance úroky z vyčerpané částky.

Přibližně dva měsíce před koncem fixace se začněte zajímat o nové sazby (viz rady v sekci **Refinancování** – www.gpf.cz/refinancovani-hypoteky)

12. Poradili jste se s někým nezávislým?

Rady známých nestačí.

Pokud Vaši známí tvrdí, že chodili po všech bankách a nejlepší hypotéku dostali v bance A, nepřeceňujte jejich slova. Určitě si nechte vypracovat nabídku i v této bance, ale nebuďte překvapeni, že Vy dostanete nejlépe nabídku v bance B.

Banka, která má nejlepší podmínky pro zaměstnaného klienta, nemusí umět pružně zareagovat na příjmovou situaci živnostníka, ačkoli jiná banka myslí právě na takovýto případ. Pozor na různé marketingové akce a chytáky, které jsou ne vždy pro klienta výhodné.

Chcete mít jistotu správné volby?

V případě soudních sporů jistě využijete služeb právníků, i kdyby se jednalo o pár desítek tisíc korun. Nebo byste se zastupovali sami?

V případě finančních rozhodnutí v podobě dlouhodobých úvěrů, kde špatný krok může znamenat statisíce, se mnoho lidí řídí rady přátel, příbuzných či sousedů, kteří se pohybují v jiných oborech.

Svěřte své finance opravdovým odborníkům, kteří nezastupují pouze jednu banku či stavební spořitelnu a mohou Vám tak objektivně poradit.

Navíc získáte jistotu, že **na nic při vyřizování hypotéky nezapomenete**.

Klikněte na [ODPOVĚDĚT](#) v zaslaném e-mailu a sjednejte si nezávaznou schůzku.

Služby GEPARD FINANCE jsou pro klienty **zdarma**.

GEPARD FINANCE a.s. (c) www.gepardfinance.cz

