CHP centrum hypotečního poradenství

Nejčastějších chyb, když žádáte o hypotéku

Dobrý den,

zprostředkováním hypotečních úvěrů se zabývám již více než 20 let a proto vím, že vyřízení hypotéky není vždy jednoduché, proto jsme pro Vás sepsali 5 nejčastějších chyb, které z našeho pohledu dělají klienti, kteří si vyřizují hypotéku sami a nespolupracují s ověřeným hypotečním specialistou s dlouholetou praxí, který má v portfoliu všechny nebo většinu bank nabízející hypoteční úvěry.

Ing. Miroslav Pustelník M.B.A.

Zakladatel společnosti

Centrum hypotečního poradenství, s.r.o.

CHP centrum hypotečního poradenství

Více rozjednaných žádostí na různých místech najednou.

Když klienti poprvé vyřizují hypotéku, tak úplně přesně neví, jak to v bankách funguje a při snaze získat co nejlepší podmínky se zpravidla setkají s několika poradci, kteří jsou schopni hypotéku vyřídit, ať už přímo v bance, nebo přes nějaké hypoteční zprostředkovatele. Klient s každým z nich projde své požadavky a často první či druhé jednání končí tím, že se s klientem sepíše žádost o úvěr, „která klienta k ničemu nezavazuje“ aby se prověřily bankovní registry v dané bance a mohlo se říct klientovi, že mu jsou schopni hypotéku vyřídit.

A tímto krokem se klienti mohou dostat do zbytečných problémů! Proč? Protože při jakékoliv oficiálně podané žádosti, a to i takové, kterou klient nepodepsal, jen je o tom informován emailem, že k tomu dal svolení, dochází k těmto skutečnostem:

a) žádost se zapisuje do bankovních registrů, kde tento zápis zůstává 4,5 roku, přičemž při zamítnutí této žádosti zůstává tato negativní informace v bankovních registrech a může to negativně ovlivnit další vyřizování hypotéky

b) klient se zavazuje, že celý proces vyřízení hypotéky bude řešit zpravidla s poradcem, který s ním danou žádost sepsal

c) daná žádost se musí oficiálně stornovat, pokud si klient nakonec zvolí vyřízení v jiné bance

Co z toho vyplývá? Žádost, případně žádosti o úvěr podepisujte vždy jen s jedním poradcem, nebo bankéřem, kterému budete důvěřovat a který Vás celým procesem provede. Při vyřizování hypotéky totiž sdělujete mnoho citlivých údajů – příjmy, výdaje, rezervy, osobní data atd. a hlavně každá banka se dívá na klienta jinak!

Mé doporučení: Udělejte si na začátku opravdové výběrové řízení, zjistěte si reference, nebo si nechte od svých přátel doporučit, s kým svou hypotéku řešili oni, vyberte si 1 poradce, který Vám je sympatický, máte v něj důvěru a vše poté řešte primárně s ním. Ušetříte mnoho času, peněz a často i nervů.

2 Mnoho klientů začíná vyřizovat svou hypotéku pozdě.

Začnu tedy otázkou: Kdy by měl zájemce o hypotéku vést úvodní jednání s vybraným hypotečním specialistou? Odpověď je jednoduchá: Dříve, než začne hledat svou nemovitost na internetu nebo ve svém okolí, nebo než se pustí do výstavby rodinného domu.

Může se zdát, že je to brzy, ale není! K čemu je tedy dobré úvodní jednání s hypotečním specialistou, když ještě nemáte vybranou nemovitost?

- Ujasníte si spolu, jaký je Váš záměr.
- Vyjasníte si Vaši bonitu a odsouhlasíte si, na jakou výši hypotéky můžete dosáhnout.
- Projedete bankovní registry, abyste měli jistotu, že jste v posledních 4 letech nebyli u současných dluhů po splatnosti a pokud byli, tak kdy, kde a jak hodně.
- Vydefinujete si, kolik máte vlastních zdrojů a kolik jich reálně budete na svůj záměr potřebovat.
- Obdržíte orientační návrh řešení Vaší hypotéky včetně splátky a všech souvisejících poplatků.
- Proberete všechny Vaše dotazy.
- *A HLAVNĚ VŠECHNO V KLIDU, BEZ ŽÁDNÉHO TLAKU PRO ROZHODNUTÍ.*

A když máte všechno vyjasněno a připraveno dopředu, víte, na jak vysokou hypotéku můžete dosáhnou, znáte splátky a víte také, že je to pro Vás akceptovatelné. A můžete začít hledat svou novou nemovitost! A když ji najdete, tak můžete rychle potvrdit Váš zájem o danou nemovitost a podepsat rezervační smlouvu (samozřejmě po jejím předchozím odsouhlasení).

Mnoho klientů to dělá ale právě naopak! Nejdříve si vyberou nemovitost a pak zjišťují, jak ji budou financovat a někdy zjistí, že to třeba vůbec nejde řešit, např. kvůli neakceptovatelnému či nízkému příjmu, negativním záznamům v registrech, vysokým současným výdajům apod.

Mé doporučení: Než začnete hledat nebo řešit své nové bydlení, zjistěte si, zda je reálné, že Vám banka půjčí, kolik peněz Vám půjčí a svoji hypotéku si předpřipravte dopředu!

2 Klienti se nezajímají o všechny výdaje spojené s vyřízením hypotéky.

To, co každého klienta zajímá při úvodním jednání, je úroková sazba, kterou jsme schopni vyřídit a případně zda bude něco platit za odhad či schválení.

Skoro nikoho nezajímá měsíční pojistné za pojištění nemovitosti, či platby životního pojištění, poplatky za katastr a další poplatky, které výrazně ovlivňují skutečné náklady celé hypotéky!

Jaké výdaje tedy mohou souviset s hypotékou:

1 Měsíční splátka hypotéky – vždy srovnávejte částky, nejen úroky, některé banky mají totiž odlišný výpočet, a i při stejném úroku se splátka liší.

2 Poplatky spojené s katastrem – za jakýkoliv vklad na katastr se platí částka 2.000 Kč. Vždy vkládáte zástavní smlouvy, takže tento poplatek máte vždy! V některých bankách však i tento poplatek dokážou vybraní poradci zajistit, aby jej neplatil klient, ale banka, u které si úvěr schvalujete. Ověřte si dopředu, zda tento poplatek budete platit či nikoliv.

3 Pojištění nemovitosti – toto pojištění je povinné vždy! Rozdíl v ceně za toto pojištění se v různých pojišťovnách může výrazně lišit, proto doporučujeme, nechte si zpracovat kalkulaci za toto pojištění dopředu!

4 Poplatek za odhad – pokud jde do zástavy nemovitost, odhad se provádí vždy! Někdy se dá udělat on-line, někdy se musí dostavit odhadce k nemovitosti fyzicky. Ceny se opět v jednotlivých bankách liší – od 0 Kč až po 10 000 Kč (když započtu i následné dohlídky při výstavbě či rekonstrukci nemovitosti). Nechte si tedy dopředu spočítat, kolik Vás budou stát reálně poplatky spojené s odhadem

5 Životní pojištění – povinné není u žádné banky! Banky ho však nabízejí. Díky jeho sjednání můžete získat slevu na úrokové sazbě zpravidla 0,1 - 0,2 %. Rozdíl v ceně za toto pojištění a rozsah krytí se ale výrazně liší, proto opět doporučujeme, nechte si zpracovat návrh tohoto pojištění dopředu.

6 Poplatky – ostatní:

- za zpracování/schválení hypotéky,
- za čerpání na návrh na vklad zástavního práva,
- za pokyn k čerpání samotné hypotéky,
- vedení běžného účtu,
- vedení úvěrového účtu.

Mé doporučení: Než podepíšete žádost o úvěr, vyjasněte si se svým poradcem všechny výše uvedené poplatky a nechte si to potvrdit emailem. Víte, na čem jste a nic Vás potom nepřekvapí.

Klienti se málo ptají, jaké budou mít podmínky pro čerpání úvěru.

Ano, čtete správně – podmínky pro vyčerpání úvěru! Většina klientů na začátku řeší totiž jen otázku, za jakých podmínek bude úvěr schválen, ale to podstatné je, abyste i vyčerpali a abyste jej vyčerpali v pohodě, což se ne každému klientovi podaří!

A co všechno se v podmínkách čerpání může řešit:

- kolik vlastních zdrojů musíte nejdříve proinvestovat,
- jak budete prokazovat proinvestované prostředky – fakturami, prohlášením, protokolem od odhadce,
- jak dlouhou dobu máte na čerpání,
- kdy začnete splácet první splátky – úroky vč. Anuity,
- zda do zástavy jde pouze jedna nemovitost nebo více,
- zda má banka právo prověřovat znovu Vaši bonitu,
- jaké závazky musí klient doplatit před čerpáním,
- kdo všechno bude podepisovat zástavní smlouvy,
- doručení bezdlužnosti z finančního úřadu,
- jak vysoká musí být pojistná částka u pojištění nemovitosti a u jaké pojišťovny,
- apod.

Mé doporučení: Zeptejte se svého poradce, co všechno budete muset doručit, abyste mohli vyčerpat.

Klientům zbývá nízká finanční rezerva po vyřízení hypotéky.

Z mého pohledu je dobře nastavena ta hypotéka, která umožní klientovi, aby mu zbyla na jeho účtu dostatečná vlastní finanční rezerva, nebo aby měl prostor během splácení hypotéky si finanční rezervu vytvořit! A pokud tomu tak není, tak se musí výše hypotéky nastavit jinak!

Hypotéka je totiž jeden z nejlepších produktů na trhu, jelikož Vám zvyšuje Vaši životní úroveň, díky hypotéce máte hezčí domov, rádi se někde vracíte a zároveň pokud si uvědomíme, že inflace, která znehodnocuje naše peníze, je na úrovni aktuálních úrokových sazeb, tak si momentálně všichni půjčujeme na své nové bydlení v podstatě za 0% (pozn.: průměrná inflace se v posledních letech pohybuje nad 2%, přičemž úrokové sazby se nyní dostávají již pod 2%).

Mé doporučení: Nastavte si hypotéku tak, abyste měli možnost si v průběhu splácení vytvořit vlastní finanční rezervu!

Věřím, že Vám tyto rady pomůžou při vyřizování Vaši hypotéky a pokud nemáte svého hypotečního specialistu, se kterým můžete dlouhodobě spolupracovat, ozvěte se nám a my uděláme maximum pro to, abyste i Vy patřili mezi naše spokojené klienty.

Ing. Miroslav Pustelník M.B.A.

CHP

centrum
hypotečního
poradenství

www.**chpfinance**.cz