



# 10 TIPŮ, JAK UŠETŘIT NA HYPOTÉCE



Copyright ©GEPARD FINANCE a.s.  
[www.gepardfinance.cz](http://www.gepardfinance.cz)

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

## OBSAH

Úvod	3
1. Nemovitost	4
2. Vlastní zdroje	5
3. Bonita	6
4. Úrokové sazby a ostatní náklady	8
5. Proces schvalování úvěru	10
6. Úvěrová smlouva, čerpání	12
7. Mimořádné splátky	14
8. Rizikové pojištění	16
9. Úschova u notáře, advokáta, banky, realitní kanceláře	18
10. Služby hypotečního makléře	20
<b>Hypoteční kalkulačka/kde nás najdete</b>	<b>22</b>

# ÚVOD

Platí to v mnoha oblastech: jsou věci, se kterými si šikovný člověk pomůže nejlépe sám, a jsou věci, kde je lepší obrátit se na odborníky. Hypotéka je rozhodně ten druhý případ.

Dobrá zpráva je, že banky jsou při schvalování hypotečních úvěrů obezřetné. Nenavezou klienta vědomě do průšvihů. Když klient důvěřuje „dobrým radám“ nějakého rádoby poradce, pořád se hypotéka schvaluje v bance a ta udělá vše pro to, aby to celé neskončilo špatně. Takže na rozdíl od svépomocné léčby akutního zánětu slepého střeva by svépomocné vyřizování hypotéky nemělo končit tragicky.

Člověk se (naštěstí) nespokojí s tím, že jeho plány neskončí tragicky. Každý člověk se snaží najít a vyjednat pro sebe ty nejlepší a nejvhodnější podmínky. A to je přesně ten správný úkol pro zkušeného hypotečního makléře.

Přinášíme vám deset tipů (možná spíš témat) užitečných při vyřizování hypotéky. Mohlo by jich být sto a stejně by nebyly všechny - problematika hypoteční branže je opravdu rozsáhlá. Ale deset tipů bude pro začátek stačit. Ten zbytek znají naši makléři a umí se o záležitosti svých klientů postarat.

# NEMOVITOST

Tisíckrát opakované a tisíckrát zapomenuté pravidlo:

**nejprve rozum, potom emoce – nikdy ne naopak!** V tomto bytě, v tomto domě budete bydlet možná po celý zbytek života.

Prodávající se tváří významně a tvrdí, že dnes jste už pátí zájemci a zítra čeká další tři. Všichni mají peníze v hotovosti, ale vy jste mu tak nějak sympatičtí, že vám chvíli počká. Ale musíte se rozhodnout rychle, nejpozději tak do zítřka a pak byste rovnou složili zálohu a pak už se jen dořeší nějaké ty formality...

**Nenechte se tlačit do rychlých rozhodnutí.** Prověřte si nemovitost po technické i po právní stránce. Je nemovitost v dobrém technickém stavu? Nejsou u nemovitosti omezena vlastnická práva? Je zajištěn právní přístup? Tyto otázky by měly být zodpovězeny. V první chvíli může být užitečný třeba veřejný internetový přístup do katastru nemovitostí. Rozhodně se vyplatí využít služeb právníka se specializací na nemovitosti.



# 2.

## VLASTNÍ ZDROJE

Člověk, který kupuje nemovitost, by měl mít nějaké vlastní peníze - v bankách se říká vlastní zdroje. Mnoho let banky poskytovaly hypotéky až do 100 % zástavní hodnoty nemovitosti. To se změnilo na podzim roku 2016, kdy Česká národní banka vydala doporučení, aby se hypotéky poskytovaly pouze do 95 % a od dubna 2017 dokonce jen do 90 % zástavní hodnoty.

Centrální banka se tímto opatřením nesnaží chránit primárně klienty před přílišným zadlužením jako spíše banky před příliš štědrým půjčováním. V praxi vidíme, že toto opatření do jisté míry zkomplikovalo život těm klientům, kteří vlastní zdroje k dispozici nemají – především mladým lidem, mnohdy s dobrou perspektivou, kteří ale z objektivních důvodů zatím neměli možnost nějaké větší úspory vytvořit.

V situaci, kdy klient nemá dostatečné vlastní zdroje, však není nutné hned kapitulovat. Takové úvěry se většinou podaří takzvaně „dofinancovat“ nějakým jiným nezajištěným produktem, typicky úvěrem od stavební spořitelny. Kombinovat dva úvěrové produkty je celkem složité a ne každý klient se v tom umí zorientovat.

Každopádně naši makléři to znají a umí si s tím poradit. **S důvěrou se na nás obraťte.**

# 3.

## 10 TIPŮ, JAK UŠETŘIT NA HYPOTÉCE

### BONITA

Banky bonitu dost přísně kontrolují. V praxi to znamená, že chtějí znát nejen zdroj a výši příjmů klienta, ale především, že tyto údaje velice důsledně ověřují. Další komplikací je, že ne všechny peníze, které klient měsíčně získá, jsou pro banky uznatelné z pohledu schvalování úvěru.

Dokud se budeme bavit o mzdě, bude to ještě poměrně jednoduché. I když i zde existují komplikace v podobě pracovního poměru na dobu určitou, zkušební doby, výpovědní lhůty, oboru činnosti zaměstnavatele, zaměstnance živnostníka či dokonce zaměstnance přímého příbuzného. To vše může při jednání v bance skončit nepříjemným překvapením.

Pokud příjmy klienta pochází z podnikání, dostáváme se na mnohem tenčí led. Nejen proto, že co banka, to unikátní přístup k tomu, jak čísla v daňovém přiznání vyhodnotit, ale především proto, že údaje v daňovém přiznání neodpovídají vždy zcela přesně skutečnosti.



## 10 TIPŮ, JAK UŠETŘIT NA HYPOTÉCE

A do třetice existuje velice nepřehledná oblast příjmů z pronájmů, výživného, podpory v mateřství a rodičovských příspěvků, různých rent a mnoho dalších typů příjmů. To jsou příjmy, které jedna banka uzná třeba v plné výši, zatímco druhá banka je neuzná vůbec. Když se dostanete do banky, která zrovna ten váš příjem neuzná, těžko můžete čekat, že vás upozorní, že konkurence by k tomu mohla přistupovat jinak. A tím méně můžete čekat, že vám řeknou, kam přesně jít.

**Doporučení odborníka se znalostí trhu může být otázkou toho, zda klient úvěr získá nebo nezíská.** Naši makléři zpracovávají množství komplikovaných případů a mají přehled a zkušenosti. V případě složitých obchodů máme možnost centrálně konzultovat obchody ve všech bankách zároveň a najít tak pro klienta nejvhodnější řešení.

# 4.

### ÚROKOVÉ SAZBY A OSTATNÍ NÁKLADY

Není všechno zlato, co se třpytí. U úrokových sazeb hypotečních úvěrů to platí snad ještě víc než jinde. Nejnižší úroková sazba nemusí být pro klienta tím nejlepším řešením. Přesto se mnoho klientů nechá nachytat právě na lákavou úrokovou sazbu.

Tyto lákavé a sexy úrokové sazby jsou bez výjimky něčím podmíněny. Zřízením a užíváním účtu u banky, zřízením rizikového pojištění, zřízením majetkového pojištění, zřeknutím se možnosti mimořádných splátek a dalšími podmínkami.

U takových slev musí klient porovnat, kolik ušetří na jedné straně a co ho to bude stát na straně druhé. Není to jen otázka peněz, ale také otázka užité hodnoty takto získaných produktů.

Pokud nemám rizika smrti, trvalé invalidity případně další rizika nějak pokryta, zřejmě budu zvažovat využití rizikového pojištění. A pokud k tomu navíc dostanu slevu na úrokové sazbě hypotéky, může to být velice rozumná volba. Ale jestli již takové pojištění mám a jsem spokojen s jeho parametry? Mám si uzavřít druhé pojištění jen proto, abych měl nižší úrokovou sazbu? To chce opravdu dobře rozvážit. Rozhodně úspora na úrocích kvůli odpovídající slevě na sazbě bude vždy značně nižší než náklady na (nepotřebné) pojištění.



Kolik klientů jsme už potkali, kteří vlastně ani nevěděli, proč ten či onen produkt mají...



*když v bance říkali, že nám to zlevní hypotéku...*



**Nenechejte se zlákat pozlátkem hezkého čísla.** Ptejte se po celkových nákladech, ptejte se po užitné hodnotě. Naši makléři mají přehled o trhu, znají „chytáky“, využívají pokročilé analytické nástroje. Nemluvte o tom, že ve většině případů dovedou vyjednat lepší podmínky, než si klient domluví při jednání v bance sám.

# 5.

### PROCES SCHVALOVÁNÍ ÚVĚRU

Z různých informací na webech bank a v médiích může klient snadno nabýt dojmu, že schválení hypotéky je otázka jednoho, dvou dnů. Ne, že by to bylo úplně vyloučené. Ale pokud řekneme, že schvalování trvá jeden až dva pracovní dny, mluvíme tím o čase od předání všech požadovaných dokumentů bance. Musí to být všechny dokumenty, které banka požaduje a musí být v odpovídající kvalitě (originály, kopie, ověřené kopie, apod.).

#### Nejlepší je uvést příklad:

Klient kupuje byt a potřebuje vyřídit hypoteční úvěr. Banka bude určitě chtít doložit totožnost. Většinou stačí občanský průkaz. Máte nový občanský průkaz, ve kterém není uveden stav? Co se dá dělat, poběžíte na matriku pro potvrzení vašeho stavu.

Banka bude chtít potvrzení o příjmech vystavené zaměstnavatelem (to většina lidí za jeden den zajistí, ale někdy to může být otázka i týdne, pokud je např. centrála firmy na druhém konci republiky). Nebo bude banka chtít ověřené daňové přiznání. To se dá také celkem dobře zajistit, ale nějaký čas to trvá. Finanční úřady také nemají každý den úřední hodiny.

## 10 TIPŮ, JAK UŠETŘIT NA HYPOTÉCE

Odhad nemovitosti většinou stojí nejvíce času. Počítejte tak týden, když to dobře půjde. Hodně záleží na lokalitě a na tom, jestli třeba zrovna není doba dovolených. Některé banky odhad zajistí interně, takřka jíc od stolu, ale je logické, že se drží při zdi a cenu spíše „podseknou“.

K odhadu je často potřeba aktuální list vlastnictví, snímek katastrální mapy, nabývací titul případně, další různé dokumenty.

Existují desítky dalších dokumentů, které si banka v některých situacích vyžádá. Než se shromáždí byt jen základní dokumenty, trvá to nezdědka dva týdny nebo i víc.

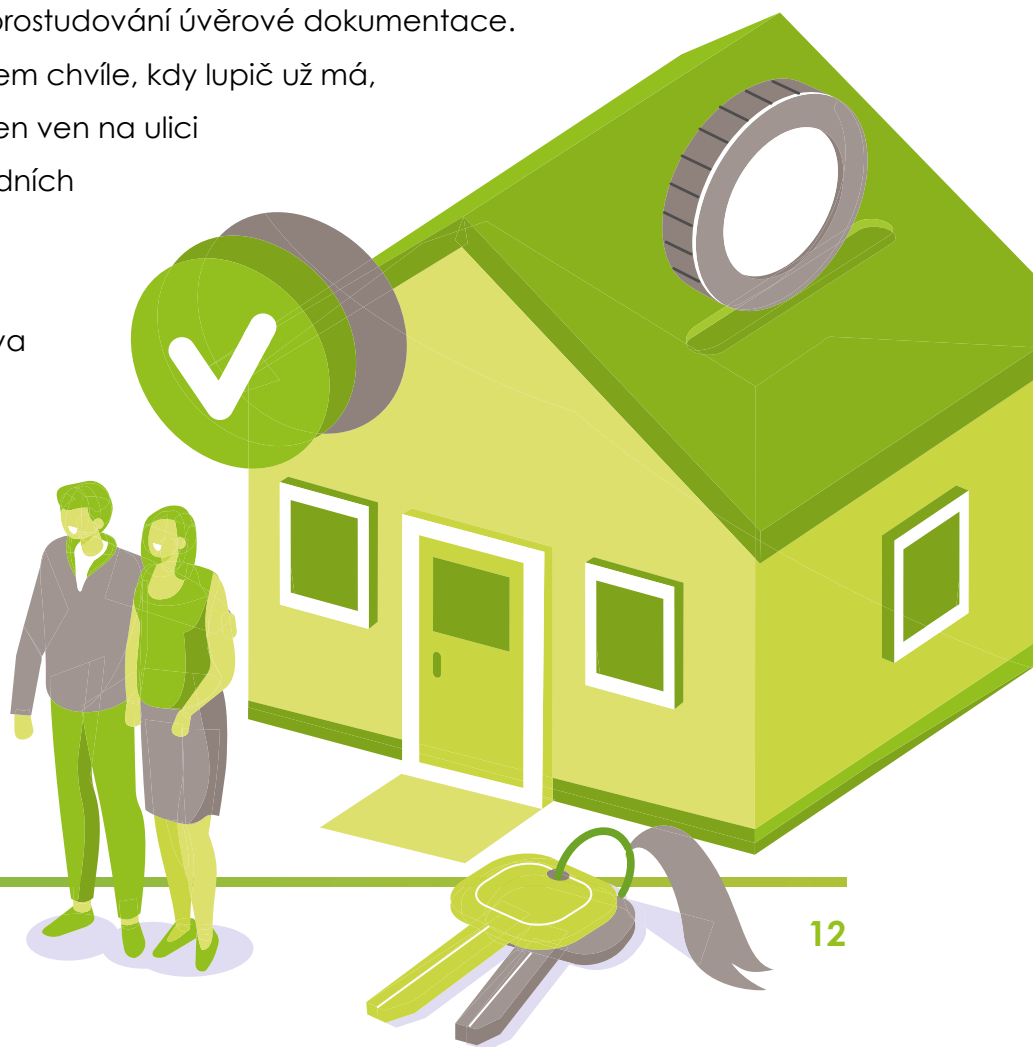
**Nespoléhejte na to, že proces vyřízení hypotéky je otázka několika málo dnů.** Každý slušný a zkušený poradce vám řekne, že to je asi dva týdny; ve složitějších případech tři týdny i celý měsíc.

Makléři GEPARD FINANCE mají s hypotékami mnoho zkušeností a dovedou dobře odhadnout časovou náročnost, případně předvídat nejrůznější možné komplikace.

## 6. ÚVĚROVÁ SMLOUVA, ČERPÁNÍ

Euforie po schválení žádosti o úvěr může rychle opadnout po prostudování úvěrové dokumentace. Říká se, že při přepadení banky je nejnebezpečnějším okamžikem chvíle, kdy lupič už má, co chtěl a snaží se banku opustit. To, co chtěl, už má a teď už jen ven na ulici a utéct a všechno si to bude moci užít. Už chybí jen těch posledních pár kroků. V tu chvíli je nejvíc ochotný střítet.

Po schválení úvěru už má klient vlastně taky to, co chtěl, doslova na dosah. Stačí již jen podepsat smlouvu a může se stěhovat. Kolikrát jsme slyšeli: „... a je tam něco důležitého, co bych si měl přečíst?“. **Ano! Ano! A ještě jednou ano!** Všechno. První stranou počínaje a poslední konče. A navíc předsmulvní informace, všeobecné obchodní podmínky, úvěrové podmínky. Je toho hodně a není to záživné čtení. Ale může se vyplatit. Ne, že by banky ve smlouvách



## 10 TIPŮ, JAK UŠETŘIT NA HYPOTÉCE

záměrně líčily na klienty pasti. Žádné bance nestojí za to riskovat svou reputaci nějakými příliš nestandardními a nevyváženými ustanoveními smlouvy. Ale ve smlouvě mohou být chyby nebo nelogičnosti, které později mohou velmi zkomplikovat čerpání nebo plnění následných závazků.

Hypoteční makléř GEPARD FINANCE vaši úvěrovou smlouvu prostuduje. Protože zná okolnosti případu, ujistí se, že lze splnit podmínky čerpání, upozorní na závazky plynoucí ze smlouvy do budoucna, zprostředkuje komunikaci s bankou v případě nejasností. Pokud budete mít zájem, doprovodí vás k podepisování smluv v bance. **Může být velice užitečné mít sebou někoho zkušeného, kdo stojí vysloveně na vaší straně.**

## MIMOŘÁDNÉ SPLÁTKY

Hypoteční úvěr je běh na dlouhou trať. Většinou na více než 20 let, mnohdy až na 30 let a někdy třeba i více. Je velice pravděpodobné, že během této doby něco našetříte, prodáte, zdědíte, možná vyhraje a budete chtít úvěr částečně splatit.

Od 1. prosince 2016 vstoupil v účinnost zákon 257 / 2016 Sb. o spotřebitelském úvěru, který do této oblasti vnesl hodně nového.

**Pokud jde o mimořádné splátky, mějte na paměti alespoň to nejdůležitější:**

Hypotéku můžete splatit kdykoliv. Banka má ale nárok na úhradu nákladů, které jí tím vzniknou. Nepříjemné je, že ve výkladu toho, co se má považovat za tyto tzv. účelně vynaložené náklady, existuje aktuálně nesoulad. Důsledkem je, že mezi bankami mohou existovat velmi výrazné rozdíly.

Zákon však na některé situace výslovně pamatuje. V těchto vyjmenovaných situacích banka na žádnou úhradu nárok nemá a musí umožnit mimořádnou splátku bezplatně.

## 10 TIPŮ, JAK UŠETŘIT NA HYPOTÉCE

Především je to mimořádná splátka v okamžiku, kde se mění fixace úrokové sazby. Banka má povinnost klienta vyrozumět o podmínkách pro období následující fixace a klient má právo v době tří měsíců od tohoto vyrozumění úvěr splatit, třeba i v plné výši, bez jakýchkoliv dodatečných nákladů.

Dále má klient právo splatit až 25 % úvěru vždy jednou ročně v období jednoho měsíce před výročím smlouvy. Jsou i další situace, které souvisí např. s prodejem nemovitosti nebo např. s těžkým onemocněním či úmrtím klienta a na které zákon myslí.

Pokud uvažujete nad mimořádnou splátkou, nezapomeňte myslet na to, aby vám zůstala nějaká finanční rezerva. Většinou není rozumné snížit co nejvíce hypotéku za cenu toho, že klient zůstane bez rezervních prostředků. Každopádně i v této oblasti vám naši makléři budou schopni pomoci.

# 8.

### RIZIKOVÉ POJIŠTĚNÍ

Splácení hypotečního úvěru je záležitostí mnoha let. A riziko, že za tuto dobu se stane něco, co ohrozí schopnost klienta úvěr splácet, není zanedbatelné. Většina bank proto nabízí tzv. rizikové pojištění. Podmínky jednotlivých bank jsou velmi rozdílné, ale pojištění těch nejdůležitějších událostí, které člověka mohou potkat – tj. trvalá invalidita nebo dokonce smrt – kryjí všechna riziková pojištění nabízená bankami.

Kromě toho některé banky nabízejí také možnost pojistit se proti neschopnosti splácet hypoteční úvěr z důvodu dlouhodobé pracovní neschopnosti nebo ztráty zaměstnání.

Klient, který si takové rizikové pojištění prostřednictvím banky zřídí, většinou dostane slevu na úrokové sazbě hypotečního úvěru.

Zřídít si nějakou formu rizikového pojištění je zcela jistě důkazem odpovědného přístupu. Ale jako u všech produktů a služeb i zde je namístě obezřetnost.



## 10 TIPŮ, JAK UŠETŘIT NA HYPOTÉCE

**Prostudujte si konkrétní pojistné podmínky** – neznalost pojistných podmínek by mohla v důsledku vést k značným nepříjemnostem. Například většina bank nabízí pojištění, kde je kryta trvalá invalidita vzniklá následkem nemoci nebo úrazu. Jedna z bank ale nabízí pojištění trvalé invalidity pouze následkem úrazu. Proti tomu lze stěžít co namítat - jsou to parametry konkrétního produktu – ale klient by si toho rozhodně měl být vědom.

Jak jsme uvedli výše, banky za využití pojištění poskytují slevy. Aby nedošlo k mýlce: banky neposkytují slevy za to, že klient má nějaké rizikové pojištění, ale za to, že si klient sjednal životní pojištění právě přes tu kterou konkrétní banku.

Pokud se rozhodnete pro zřízení rizikového pojištění, je to jistě v pořádku. **Ale důvodem by měla být potřeba pojistit se proti nepříjemným událostem, které život může přinést. Rozhodně by hlavním důvodem neměla být ona sleva na úrokové sazbě!** Pokud porovnáme pouze to, co zaplatíte na pojistném a to, kolik ušetříte na úrocích díky nižší sazbě, zjistíme, že taková sleva se naprosto nevyplatí. (Nemluvíme o užitné hodnotě pojištění! Mluvíme jen o nákladech a úspoře na úrocích). Na pojistném zaplatíte vždy mnohem více, než kolik ušetříte na úrocích. **Proto by volba pojištění měla být otázkou racionální úvahy a nikoli emocí vzbuzených vidinou nižší úrokové sazby.**

# 9. ÚSCHOVA U NOTÁŘE, ADVOKÁTA, BANKY, REALITNÍ KANCELÁŘE

Při koupi nemovitosti se setkávají dvě strany – kupující a prodávající – které mají své vlastní zájmy a své vlastní obavy a důvody k jisté nedůvěře. Většinou se jedná o osoby, které se nikdy neviděly, neznají se a nemohou si příliš ověřit, že skutečně mají v úmyslu chovat se mravně a čestně. A to spolu mají uzavřít smlouvu v ceně, která se může rovnat výsledku celoživotní práce.

Prodávající má obavu podat na katastr návrh na zápis vlastnického práva dříve, než dostane zapláceno. Co kdyby se později něco zkomplikovalo a kupující by kupní cenu neuhradil? Důsledky by se nakonec mohly řešit třeba i soudní cestou. Kupující má obavu zaplatit dříve, než je návrh na vklad vlastnického práva podán na katastr. Co kdyby se později něco zkomplikovalo a prodávající by návrh na vklad na katastr nepodal?

Obě strany mají svůj díl pravdy a potřebují, aby do celé záležitosti vstoupil někdo třetí, pro obě strany důvěryhodný, kdo zajistí vzájemné vypořádání závazků.

Typicky na sebe tuto roli berou realitní kanceláře, advokáti, banky a notáři.

## 10 TIPŮ, JAK UŠETŘIT NA HYPOTÉCE

Taková instituce vezme peníze na úhradu kupní ceny do úschovy. Je to v okamžiku, kdy prodávající ještě nepodal na katastr návrh na vklad vlastnického práva. Kupující ale nemusí mít obavu. Pokud prodávající nezajistí převod vlastnického práva, peníze z úschovy nedostane. Vrátí se zpátky kupujícímu.

Prodávající také nemusí mít obavu. Ví, že peníze jsou již v úschově a že kupující se k nim nemůže sám o sobě dostat a nějak je „vzvednout“. Ví také, že pokud zajistí převod majetku na kupujícího, budou mu peníze z úschovy vyplaceny – a to i bez další spolupráce kupujícího.

V takové téměř ideální situaci je však přece jen jeden háček a tím je důvěryhodnost zprostředkovatele úschovy.

V tomto ohledu je nejspornější využití úschovy u realitní kanceláře. Zvláště u nerenomovaných realitních kanceláří velmi doporučujeme zvolit jinou cestu.

Advokátní úschova je mnohem bezpečnější, ale i zde existují rizika například v podobě komplikací, které mohou vzniknout v případě úmrtí advokáta.

Za nejvhodnější se jeví banky a notářské úschovy. Banky často používají standardizované smlouvy o úschově, což může být na překážku v nějakém mírně nestandardním případě. Notářské úschovy zase bývají o něco dražší – notářská úschova na částku 2 mil. Kč bude stát asi 10 tis. Kč.

**Přesto si myslíme, že v této oblasti se přílišná spořivost nemusí vyplatit.**

# 10.

## SLUŽBY HYPOTEČNÍHO MAKLÉŘE

Nepochybujeme o tom, že banky na pozicích hypotečních specialistů zaměstnávají odborníky. Jednoznačně se ale jedná o odborníky na produkty a procesy té které konkrétní banky.

Nedá se očekávat, že zaměstnanec banky upozorní klienta na výhodnou akci konkurence.

Nedá se čekat, že klient, jehož příjmy nejsou pro banku dostačující, obdrží na rozloučenou informaci o tom, které banky by jeho příjmy mohly vyhodnotit jinak a pro klienta výhodněji. Věříme tomu, že spíše se dozví, že

***tak by to prostě hodnotily všechny banky***

Nemůžeme to bankovním poradcům mít za zlé. Jsou zaměstnanci jedné banky a ta je neplatí za doporučování konkurence. A banky si navzájem své postupy nesdělují, takže zaměstnanec banky ani nemůže mít podrobný přehled o tom, co konkurence nabízí či umožňuje.

## 10 TIPŮ, JAK UŠETŘIT NA HYPOTÉCE

Z toho důvodu je nezastupitelnou role hypotečního makléře. **Je objektivní a hlavní prioritou je pro něj spokojený klient.** Je to klient, kdo se kvůli dobré práci makléře znovu vrátí. Je to klient, kdo dá na dobrého makléře dobré doporučení.

Je pravdou, že odměnu makléře za odvedenou práci uhradí banka. Ale v GEPARD FINANCE dostávají všichni makléři stejnou odměnu, ať se jedná o obchod do jakékoli banky. Makléř je tedy naprosto nestranný.

**Makléři GEPARD FINANCE zpracovávají velké množství obchodů. Ti nejzkušenější i více než 100 hypoték ročně. GEPARD FINANCE zpracuje za jeden rok úvěry v objemu 10+ miliard Kč – to je více, než kolik zpracují některé menší banky!**

Díky těmto objemům máme nejen dobrou vyjednávací pozici v bankách, ale – a to je pro nás ještě důležitější – **máme zkušenosti.** Rádi obojí využijeme i **pro váš prospěch.**

## HYPOTEČNÍ KALKULAČKA/KDE NÁS NAJDETE

Najděte si nejnižší sazbu v hypoteční kalkulačce

[www.gpf.cz/hypotecni-kalkulacka](http://www.gpf.cz/hypotecni-kalkulacka)

Sledujte nás také na:

