



Refinancování starého úvěru novým

autor: M. Lebl

Většina klientů dnes již správně věnuje pozornost dobrému výběru své hypotéční banky na počátku financování. A stejně tak většina klientů podceňuje možnost v době výročí úvěrové smlouvy nahradit starý úvěr novým s lepšími podmínkami. Právě refinancováním původního úvěru je však možné generovat největší úspory a měsíční splátky výrazně snížit.

Úvěrový analytici ES proto připravili nabídku i pro již bydlící klienty. Kontaktujte naše specialisty a zjistěte, zda-li nemůžete snížit své splátky. Jedním z důvodů, proč se zamyslet nad refinancováním, nebo minimální využít konzultace, může být následující příklad:

Proč refinancovat?

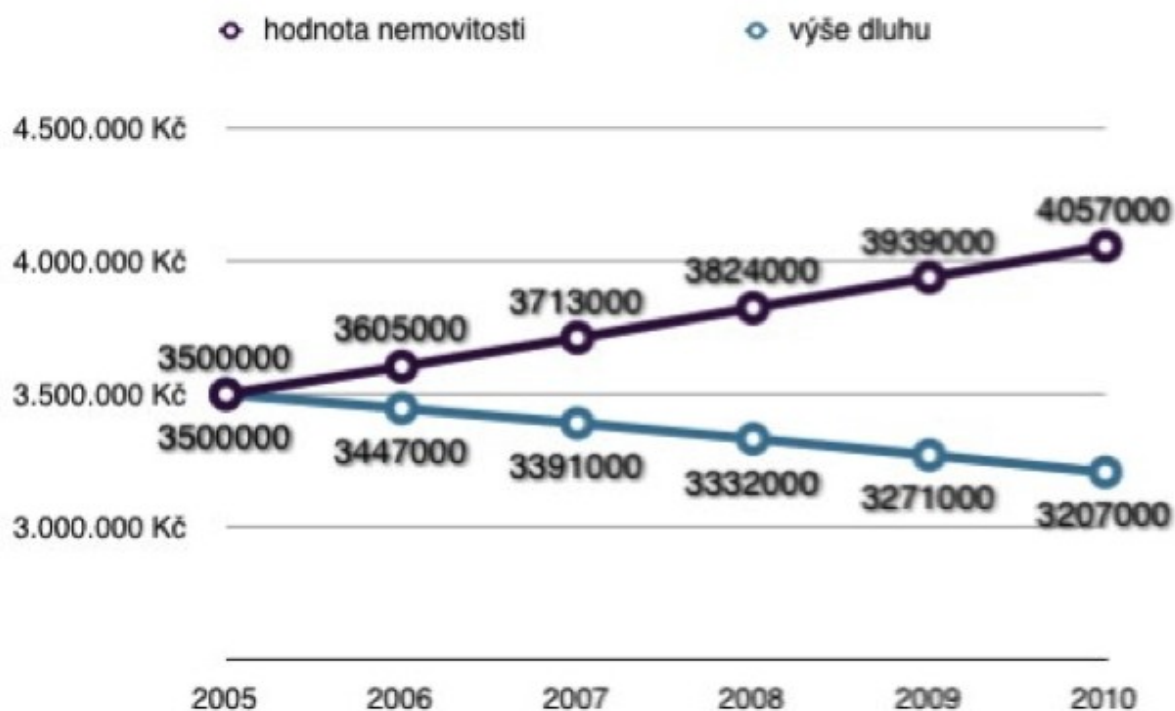
Nejčastější důvod, proč bych jako klient chtěl uvažovat o refinancování je jistě nespokojenost s nově nabídnutou úrokovou sazbou v době výročí úvěrové smlouvy.

V takovém okamžiku máme dvě možnosti, co dělat. Za prvé vyjednávat - je to jednodušší varianta, jak dosáhnout příznivějšího výsledku než varianta druhá - refinancovat do jiné banky.

Jedním z výrazně zásadnějších důvodů, proč věnovat pozornost výročí smlouvy, je důvod ovšem zcela jiný než až tak viditelný, přesto v řadě případů významně více ovlivňující další splátky.

Skupina klientů, která tuto možnost má šanci využít je relativně velká a týká se hodnoty LTV (jedná se o poměr mezi hodnotou zajištění a výší úvěru). Nejvíce se pak dotýká skupiny klientů, kteří mají tzv. 100% hypotéky, často pak ale i klientů, kteří mají LTV větší než je základních 70%.

Proč je tenhle důvod tak podstatný si ukažme na následujícím grafu:





Refinancování starého úvěru novým

autor: M. Lebl

Z praxe vyplývá, že hodnota nemovitosti z dlouhodobého hlediska roste, průměrný nárůst se dá s určitou jistotou kalkulovat v průměru 5% ročně. Já zde v grafu pracuji s velmi konzervativním ročním nárůstem ve výši 3% (což bude vycházet i v dobách s větším kolísáním průměrných cen). Výše dluhu k tomu naopak trvale klesá, např. úměrně nastavené fixaci atd. Z našeho grafu lze vyčíst, že pokud si klient vzal v roce 2005 hypotéku 3,5 mil. Kč, banka mu ohodnotila nemovitost také na 3,5 mil. Kč, měl tzv. 100% hypotéku. A dejme tomu, že klient byl konzervativní, nenechal se zlákat tehdy nízkými ročními sazbami a zvolil 5-ti letý fix. Po pěti letech vychází, že hodnota nemovitosti stoupla o více než půl milionu, naopak dluh klientovi klesl o necelých 300 tis. Tedy z nulového rozdílu je najednou rozdíl téměř 800 tis. Kč! Aktuálně tedy vyplývá, že LTV bude vycházet ve výši 79%.

A teď co se v současnosti stane: klient obdrží standardně návrh na novou sazbu, protože je výročí smlouvy, ale návrh nové sazby odpovídá opět 100% LTV. Proč? Je to jednoduché, klient je zaškatulkován v bance do kategorie 100% hypotéka a dobrovolně nikdo v bance aktuální hodnotu zkoumat nebude. Běžný klient ve většině případů podmínky akceptuje, což však znamená dokonce ještě vyšší splátku než dosud platil, protože v současnosti jsou úrokové sazby u 100% hypotéky prostě vyšší než tomu bylo před 5 - ti lety. Podle dnešních čísel se může jednat až o cca 2.500,-/měsíčně!

Klient, který je však v naší péči, požádá o pomoc při revizi úvěru, se může spolehnout, že mu pomůžeme minimálně ve stávající bance vyjednat lepší podmínky (a nebo doopravdy refinancovat do jiné banky), právě z důvodu, že je zpravidla aktuální hodnota nemovitosti zpravidla reálně vyšší než tomu bylo v době schvalování úvěru. V takovém případě, opět vezmu-li dnešní úrokové sazby, bohužel nelze očekávat snížení splátky (dnešní úroková sazba u zmíněného 79% LTV odpovídá sazbám na 100% LTV před 5-ti lety). Nicméně při aplikaci opět 5-ti letého fixu je možné tímto ušetřit 150 tis. Kč!

A to myslím stojí za to věnovat pár hodiny konzultaci a investování max. pár tisícovek do nového odhadu.

kontakt: m.lebl@ekonomicke-stavby.cz