

Přijďte, dáme vám víc peněz, lákají banky

12.2.2010 - Praha – Propad trhu s bydlením děsí banky. Loni si lidé vzali 44,3 tisíce hypotečních úvěrů. To je o 35 procent méně než v roce 2008. V porovnání s rokem 2008 je propad téměř poloviční. Snížil se i objem prostředků, o které lidé žádali. V průběhu jednoho roku spadl na polovinu.

„Určitá část potenciálních zájemců odkládá koupi nemovitosti s předpokladem dalšího poklesu cen. Pokles zájmu pak souvisí i s demografickým vývojem, kdy již byly uspokojeny bytové potřeby u silných populačních ročníků 70. let minulého století,“ analyzuje příčiny propadu Milena Brožová z ministerstva pro místní rozvoj.

Lidé dostanou nižší úroky i poplatky

Pro banky to přitom může v dohledné době znamenat alespoň částečný výpadek příjmů. „Je ovšem samozřejmě nutné počítat s tím, že si propad zčásti vyrovnaly třeba na marži,“ říká finanční poradce Stanislav Beran z AWD ČR. I nepatný pokles však bolí. Nejen lidi, ale i finanční domy. Banky se proto v poslední době snaží získat nové klienty. A to hlavně akcemi ve formě snižování úrokových sazeb či odpouštění různých poplatků.

První variantu zvolila například Komerční banka, mBank, stavební spořitelna Modrá Pyramida či nejnověji Oberbank. Koncem minulého roku pak i ČSOB, která zvýhodnila především delší fixace, když například u hypotéky do 70 procent ceny nemovitosti s pětiletou a desetiletou fixací nabízí úrokovou sazbu 5,19 procenta. Předtím byla o 0,3 procenta vyšší. K omezování poplatků zase přistoupila Hypoteční banka, Poštovní spořitelna, UniCredit Bank, Volksbank a Wüstenrot hypoteční banka.

Jaká je realita?

Po období, kdy banky snižovaly maximální výši úvěru, se také otevírají lepší šance lidem s nižšími úsporami. I když některé banky nabízejí nyní možnost získat hypotéku do sta procent odhadní ceny nemovitosti, v reálu je tato možnost minimální, ne-li žádná. Obvykle se maximální možná výše pohybuje mezi 80 až 85 procenty ceny bytu nebo domu. Nyní však přišel s oficiálním uvolněním podmínek v tomto směru první finanční ústav, Raiffeisenbank. Zvedl limit z 85 procent na 90. Podle informací Deníku pak u velmi bonitních klientů v nedávných dnech měla k navýšení limitu potichu přistoupit i Komerční banka. Jinými slovy tak finanční ústavy lidem posílají vzkaz: Přijďte, dáme vám více peněz.

Důvod, proč banky ke slevám přistupují, je přitom celkem nasnadě. Po hubených letech hodlají opět přilákat nové klienty. „Chceme rozhybat trh s bydlením a odbourat strach lidí z návštěvy banky, když shánějí peníze na nový byt, nebo chtějí výhodně refinancovat,“ přiznal natvrdo generální ředitel mBank Janusz Mieloszyk.

Trh by se mohl konečně rozhybat

Otázkou je, zda se bankám jejich snaha bude dařit. Podle malého průzkumu Deníku mezi analytiky specializujícími se na trh s bydlením se však zdá, že ano. Záležet ovšem bude na tom, jestli banky půjdou ve svých zvýhodněných nabídkách ještě dále. „A například takové snižování poplatků se ještě dá očekávat,“ říká Beran. Podstatné přitom je, zda k úpravám přistoupí některý z velkých hypotečních domů, který pak za sebou potáhne konkurenty.

Zájem o koupi nemovitosti mezi lidmi totiž stále je a velký. „Už je znát, že na trhu je spousta klientů, kteří vyčkávali, jak hluboko spadnou ceny, a nyní by chtěli nakupovat,“ říká Michal Pich ze společnosti EuroNet Media, která provozuje portály www.realitymorava.cz a www.realitycechy.cz. Zda se jej však podaří zrealizovat, bude záležet i na jiných faktorech než nabídka bank. Třeba na ochotě lidí si půjčovat. Obavy ze ztráty zaměstnání je od toho loni často odradily.

Chystáte se refinancovat? Zajímejte se o podmínky včas

Fixace úrokové sazby u hypoték letos skončí podle analýzy společnosti Fincentrum zhruba 50 tisícům lidí. Většina z nich bude muset řešit fixaci na další období. A právě to je jedinečná šance dojednat s bankou výhodnější podmínky, které uleví peněženke dlužníka. Chce to jenom jedno. Nezaspat a včas se informovat u své banky, jaké úroky člověku nabídne. Celá řada klientů bohužel o tom neví, nebo čeká, co jim přijde. „Pokud však přijdou nové podmínky od banky dva až tři týdny před koncem fixace, není v silách klienta během takto krátké doby vyřešit případné refinancování,“ říká Petr Stuchlík z Fincentra.

Člověk zájímající se o refinancování by tedy měl kontaktovat svou banku nejlépe tři měsíce před koncem fixace a zjistit si údaje o své hypotéce včetně zbývajících výše úvěru. Tedy jistiny. Zároveň by měl svoji banku požádat o nabídku pro další fixační období.

S informacemi o úvěru by měl oslovit i její konkurenty nebo finančního poradce, který to udělá za něj. Pamatovat by měl ovšem na to, že první nabídka banky je často sestavena s dostatečnou rezervou pro další jednání. „Nebojte se tedy jednat o nižší sazbu,“ říká Stuchlík.

Pozor na vedlejší náklady

Teprve po porovnání nabídek by se měl člověk rozhodnout, zda zůstane u své banky, nebo přejde k jiné. Neměl by se ovšem nechat zlákat vyšší úroků nebo vyšší měsíční splátky. S refinancováním totiž mohou být spjaty vedlejší náklady jako poplatek za vyřízení úvěru či zhotovení znaleckého odhadu, pakliže klient nemá znalecký odhad starý. „To se týká často klientů v novostavbách, kteří při koupi nemovitosti využili takzvané hromadné nacenění nebo těch lidí, u kterých si banka zajišťovala odhad sama,“ říká Petra Horáková Křištofová z Asociace hypotečních makléřů. O půl procenta výhodnější úroková sazba totiž nemusí automaticky znamenat výhodnější podmínky. Je totiž třeba podotknout, že důvody refinancování nemusí tkvět zrovna ve vyšší úrokové sazbě. Mnozí lidé refinancují třeba proto, že mají zájem o jiný produkt, který například umožňuje hypotéku předčasně bez sankce splatit a podobně.