



Refinancovanie starého úveru novým

autor: M. Lebl

Väčšina klientov správneho výberu svojej hypotekárnej banky dnes už venuje pozornosť na začiatku financovania, ale rovnako väčšina klientov tiež podceňuje možnosť v dobe výročia úverovej zmluvy nahradiť starý úver novým - s lepšími podmienkami. Práve refinancovaním pôvodného úveru je však možné generovať najväčšie úspory a mesačné splátky výrazne znížiť.

Úveroví analytici ES preto pripravili ponuku aj pre už bývajúcich klientov. Kontaktujte našich špecialistov a zistíte, či nemôžete znížiť svoje splátky. Jedným z dôvodov, prečo sa zamýšľať nad refinancovaním, alebo minimálne využiť konzultáciu, môže byť nasledujúci príklad:

Prečo refinancovať?

Najčastejší dôvod, prečo by som ako klient chcel uvažovať o refinancovaní je určite nespokojnosť s novou ponuknutou úrokovou sadzbou v dobe výročia úverovej zmluvy. V tomto okamihu máme dve možnosti ako sa zachovať. Po prvé, vyjednávať - je to jednoduchšia varianta, ako dosiahnuť priaznivejší výsledok ako varianta druhá - refinancovať do inej banky.

Jedným z výrazne zásadnejších dôvodov, prečo venovať pozornosť výročiu zmluvy, je dôvod celkom iný, nie až tak viditeľný, ale vo veľa prípadoch významne viac ovplyvňujúci ďalšie splátky.

Skupina klientov, ktorá má šancu túto možnosť využiť, je relatívne veľká a týka sa hodnoty LTV (ide o pomer medzi hodnotou zabezpečenia a výškou úveru). Najviac sa dotýka skupiny klientov, ktorí majú tzv. 100% hypotéky, často ale tiež klientov, ktorí majú LTV väčšie než je základných 70%.

Prečo je tento dôvod taký podstatný?

Z praxe vyplýva, že hodnota nehnuteľnosti z dlhodobého hľadiska rastie, priemerný nárast sa dá s určitou istotou kalkulovať v priemere 5% ročne. Ja použijem príklad s ročným nárastom vo výške 3%.

Výška dlhu k tomu naopak trvale klesá, napr. úmerne nastavenej fixácii atď. Ak si klient zobral v roku 2005 hypotéku 116 tisíc Eur, banka mu ohodnotila nehnuteľnosť tiež na 116 tisíc Eur, mal tzv. 100% hypotéku. Dajme tomu, že sa klient nenechal zlákať vtedy nízkymi ročnými sadzbami a zvolil fix na 5 rokov. Po piatich rokoch vychádza, že hodnota nehnuteľnosti stúpla o viac než 16 tisíc Eur, naopak, dlh klientovi klesol o necelých 10 tisíc. Z nulového rozdielu je zrazu rozdiel takmer 26 tisíc Eur. Aktuálne vyplýva, že LTV bude vychádzať vo výške 79%.

A čo sa v súčasnosti stane: klient obdrží štandardne návrh na novú sadzbu, pretože je výročie zmluvy, ale návrh novej sadzby zodpovedá opäť 100% LTV. Prečo? Je to jednoduché, klient je v banke zaškatuľkovaný do kategórie 100% hypotéka a dobrovoľne nikto v banke aktuálnu hodnotu skúmať nebude. Bežný klient vo väčšine prípadoch podmienky akceptuje, čo však znamená dokonca ešte vyššiu splátku ako doposiaľ platil, pretože v súčasnosti sú úrokové sadzby pri 100% hypotéky proste vyššie ako tomu bolo pred 5 –timi rokmi. Podľa dnešných čísiel sa môže jednať až o cca 100 Eur mesačne!

Klient, ktorý nás požiada o pomoc pri revízií úveru, sa môže spoliehať, že mu pomôžeme minimálne v banke vyjednať lepšie podmienky, alebo refinancovať do inej banky.

V tomto prípade, ak vezmeme do úvahy dnešné úrokové sadzby, bohužiaľ nemôžeme očakávať zníženie splátky, no pri aplikácii 5-ročného fixu je možné ušetriť cca 5 tisíc Eur.

Myslím, že venovať pár hodín konzultácii a pár Eur do nového odhadu za to stojí.

kontakt: a.hudecova@ekonomicke-stavby.sk