

# Refinancuju, refinancuješ, refinancujeme

Přišli jste o práci a nemáte na splátky? Chcete kupovat byt nebo stavět dům a nemáte dostatek vlastních peněz? Kam investovat, abyste vydělali bez rizika? Plánujete rodinu a bojíte se poklesu příjmů? Jak docílit toho, aby o studiu vašich dětí nerozhodoval stav vašeho konta? Na tyto otázky a mnohé další budeme na tomto místě odpovídat a pravidelně přinášet příběhy z naší praxe. Dozvíte se spoustu tipů a rad, jak řešit nenadálé situace a především - jak jim předcházet.

**Proč refinancovat?** Honzy se hospodářská recese příliš netkla, žije dál svým pokojným životem, má práci, má zajištěnou rodinu, své vlastní bydlení. I přesto je chtě nechtě donucen řešit své závazky na finančním trhu – před třemi roky si totiž na dofinancování koupě bytu vzal hypotéku, tříletá fixace za měsíc skončí a banka mu nabídne novou úrokovou sazbu na další fixační období. Vašek se právem obává, že dojde k nemalému navýšení měsíční splátky, ví od svých přátel o možnostech dnes tak oblíbeného refinancování a uvažuje proto už dopředu o změně banky.

**Co refinancování znamená?** Refinancování je splacení úvěru jiným úvěrem, znamená proto v praxi čistě přechod z jedné banky do druhé. Pro banky je takový „přeběhlík“ zajímavý klient, který už nějaký čas prokázal schopnost splácet své závazky, a je proto pro ně zajímavější než klient nový. Důsledkem toho není jen nižší úroková sazba nabízená konkurenty, ale často i nulové náklady na převedení závazku, tj. žádný poplatek za zpracování, nový odhad zastavené nemovitosti nebo vedení účtu. Některé banky dokonce ani nevyžadují odhad nemovitosti nebo doložení příjmu. Refinancování tak většinou stojí jen nějaký ten čas na nejnutnější administrativu a pro někoho pár těžších nocí při schvalování úvěru.

**Vyplatí se jednat „doma“.** Než se rozhodnete stávající banku opustit, zkuste s ní vyjednávat. Banka o svého klienta přijít nechce, zároveň si však chce spravit chuť po prvním fixačním období, které ji přineslo minimální zisky. Při jednání vám pomůže konkurenční nabídka v papírové podobě. Je to ten nejučinnější nástroj pro snížení nabízené úrokové sazby.

**Jak postupovat?** Začněte včas – týden před koncem fixace už případný přechod nestihnete zrealizovat. Zmapujte (nebo si nechte zmapovat) aktuální parametry na hypotečním trhu. Nechte si udělat nabídky od těch „nej“ a s těmi se vydejte do „své“ banky. Pokud nebude vůle vyjít vám vstříc, je na čase zažádat o novou hypotéku u konkurence. V případě Honzy se podařilo od jedné banky přejít k druhé za pouhopouhý týden od prvního kontaktu s novou bankou, standardem jsou dva pracovní týdny. Platit bude měsíčně o zhruba dvě stě korun méně a hrozí mu jen jediné riziko – pokud naši zákonodárci totiž do příští refixace neopraví chybičku v zákoně a Honza bude opět chtít refinancovat (refinancovanou hypotéku), nebude mít pravděpodobně nárok na daňové úlevy – snížení daňového základu o zaplacené úroky. Otázkou ovšem je, zda po dalších třech letech bude stát touto formou hypotéky podporovat.

Odpovědi na jakékoliv výše zmíněné nebo související otázky vám rádi pomůžeme nalézt v našich kancelářích společnosti Partners na náměstí Českého ráje 4, nad Galerií Granát v Turnově. Stejně tak vám rádi vypracujeme bezplatný audit vašich smluv nebo vám pomůžeme s administrativou a vyjednáváním při refinancování. Uvítáme i případné náměty, jejichž možnosti řešení by vás zajímaly. Dotazy je možné zasílat na e-mail: [josef.uchytil@partners.cz](mailto:josef.uchytil@partners.cz) nebo volejte na číslo 724 689 278.