

E-BOOK 01

06/2023

Máte v plánu koupit si nemovitost?



Zlata Gavrylyuk – hypotéky a reality

Oblastní manažer

www.hypotekabezpecne.cz

zlatoslava.gavrylyuk@mmfinance.cz

+420 732 784 047

Máte v plánu koupit si nemovitost?

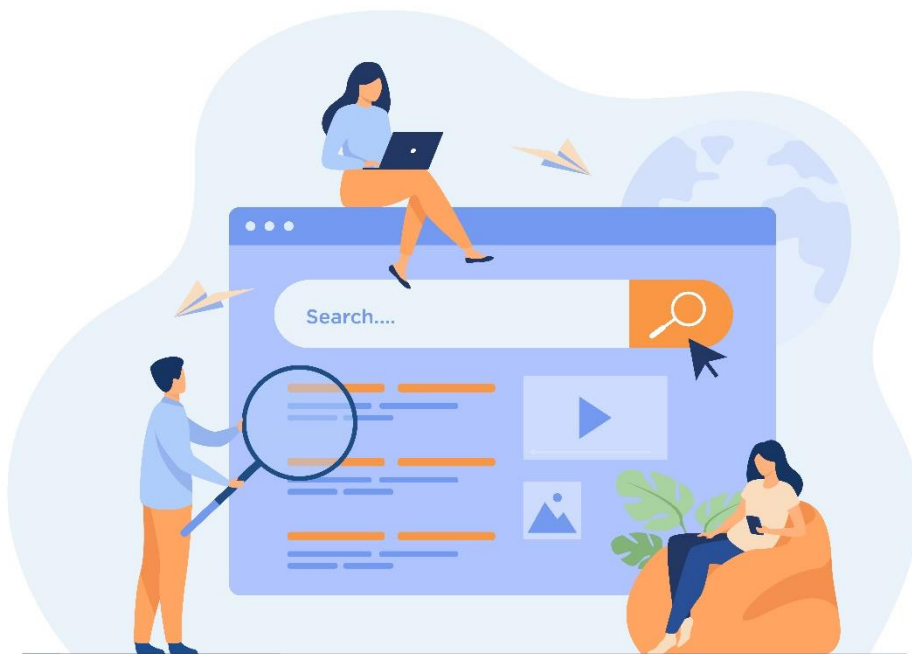
Štěstí přeje připraveným, a já pro Vás mám to nejdůležitější a nejcennější. Jsou to aktuální informace, zkušenosti, výhody, kombinace poskytovatelů i služeb, potřebné kontakty a možnosti ze světa realit i hypoték. Prostě to, co ve své bance jen tak nezískáte.

Vyplatí se Vám proto projít si můj základní seznam nejčastějších situací, možností, nepřesných dojmů a rizik při hledání a koupi nemovitosti. Potom společně probereme a připravíme vše potřebné, ať také získáte ideální pozici vhodnějšího zájemce o koupi nemovitosti, výhodnější, levnější a bezpečnější financování a zajistíme i peníze na následnou údržbu, vybavení nemovitosti, a hlavně rekonstrukci a dostavby nyní i v budoucnu.

S klienty totiž pracuji dlouhodobě.

Obsah:

Nejčastější situace zájemců při hledání nemovitosti.....	3
Počkám, až klesnou ceny nemovitostí	4
Počkám, až klesnou úrokové sazby hypotéky	5
Počkám, až bude lepší situace.....	6
Počkám, až něco najdeme.....	7
Chci si to vyřešit ve své bance	9
V bance mi řekli, že na hypotéku dosáhnu.....	10
Mám už v bance předem schválenou hypotéku	11
Mám už podepsanou hypotéku bez nemovitosti.....	11
Proč klienti raději řeší hledání a financování se mnou	12
Kolik stojí moje služby?	12
Závěr.....	13



Nejčastější situace zájemců při hledání nemovitosti

V této jednoduché brožuře máte k dispozici základní seznam nejčastějších situací, a s nimi spojených chyb a předsudků, které s klienty řeším. Koupě nemovitosti je dost složitý proces, při kterém je potřeba zohlednit a řešit najednou spoustu faktorů.

Se mnou budete vědět, na co se zaměřit a co si připravit, jak komunikovat s prodávajícím a na co si také dát pozor. Je mi jasné, že na Vás budou působit emoce, a právě proto si raději dopředu v klidu pročtete několik stručných informací a pohledů z druhé strany. Detaily probereme později.



Počkám, až klesnou ceny nemovitostí

A na kolik až mají klesnou? A kdy přesně to podle Vás bude? Stejně tak ale uvažuje a čeká spousta dalších zájemců, kteří hledají vlastní bydlení. Pokud opravdu dojde k případnému dalšímu poklesu cen nemovitostí, tak se s nimi budete předhánět o vybranou nemovitost. A jak potom přesvědčíte prodávajícího, aby prodal přímo vám? Dáte mu víc? V tom případě ale čekání na nižší cenu ztrácí smysl.

Pokud někdo svou nemovitost musel prodat, tak už jí prodal. Aktuálně spíš majitelé čekají na někoho, kdo akceptuje jejich prodejní cenu, nebo budou nemovitost pronajímat, a prodají třeba za rok, dva, protože prodávat nemusí.

Výhoda: Já s klienty řeším jiný postup, který jim zajistí levnější nákup nemovitosti už nyní. Vyhnou se tak konkurenci dalších zájemců a mohou si lépe vybírat tu ideální nemovitost.



Počkám, až klesnou úrokové sazby hypotéky

Už jste si stanovili, jaká úroková sazba je pro vás vlastně ta ideální, a na kterou sazbu vlastně čekáte? A kdy myslíte, že dojde k poklesu úrokových sazeb? Je to ta samá situace, jako čekání na další zlevnění nemovitostí.

I tady po snížení úrokových sazeb nastane ta samá situace, kdy bude více zájemců. Možná i složitější, protože se budete přetahovat s dalšími zájemci o koupi, jako jsme řešili v předchozí situaci, a opět pravděpodobně dojde ke zbytečnému navyšování ceny.

Stejně tak se může stát, že ke znatelnému snížení sazby třeba další 2 až 3 roky nedorazíte. Co potom? Banky vás za 2 roky budou posuzovat jinak než nyní. Budete přece o 2 roky starší, a díky inflaci bohužel částečně ztratíte hodnotu Vaše úspory. Nemluvě o již zmíněném růstu cen nemovitostí.

Výhoda: Moji klienti nemusí čekat, až klesnou sazby, aby kupovali vhodnou nemovitost. Díky připravenému financování a osvědčenému vyjednávání pro ně zajistím slevu na prodejní ceně.



Počkám, až bude lepší situace

V čem by měla být lepší? Už jste si přesně stanovili, jaká to přesně bude situace, a jaké mají být podmínky? A hlavně kdy myslíte, že nastane, nebo jestli vůbec kombinace požadované situace nastane? A opravdu chcete čekat, když nevíte, za jak dlouho to bude, co se mezitím změní?

Pokaždé totiž bude “nějaká situace”, a je vždy lepší a levnější se připravit než čekat, až bude vhodná situace.

Stejně jako u investování, tak u nemovitosti se vždy nedá perfektně načasovat koupě ani prodej.

Výhoda: Se mnou nemusíte čekat kdy a co se stane. Při hledání, řešení financování a koupi nemovitosti máte mé výhody a zkušenosti dlouhodobě, a vždy postupuji a jedním podle aktuální a očekávané situace.



Počkám, až něco najdeme

Jak dlouho už vlastně hledáte tu ideální nemovitost? Jak dlouho jí ještě můžete hledat? A kde máte jistotu, že až jí najdete, tak Vás nepředběhne jiný zájemce s hotovostí, lepší cenou nebo připravenou hypotékou?

Takové jsou prostě naše zkušenost s klienty, kteří chtěli řešit vše až potom. Realitní makléř ani prodávající nebudou čekat, až si „potom“ zjistíte, jak na tom v bance vlastně aktuálně jste, a jestli nebo kolik Vám půjčí banka nebo jestli seženete peníze u někdo z rodiny.

Výhoda: Moji klienti totiž chodí na prohlídky připravení s aktuální nabídkou banky, nebo dokonce i schválenou hypotékou bez nemovitosti. Myslím tím už přímo podepsanou úvěrovou smlouvou, a ne pouze s jakýmsi příslibem předem schválené hypotéky z internet bankingu.

Díky tomu Vás nikdo nepřipraví o vybranou nemovitost lepší nebo rychlejší nabídkou. Jsme totiž dopředu připravení a vím, jak na to.



Počkám, až prodám svoji nemovitost

A v jaké fázi vlastně chcete prodávat a zároveň kupovat? Ono totiž nelze ovlivnit načasování, abyste výhodně prodali, dostali rychle své peníze z prodeje, a zároveň včas zaplatili za kupovanou nemovitost.

Pokud Vám někdo tvrdí, že se to tak běžně dělá, tak nemá pravdu, protože jde o náročný proces, kdy jeho načasování spadne při sebemenší prodlevě. Proto vše řeším s realitním makléřem, který má s tímto způsobem dostatečné zkušenosti, a přesně ví, jakou nastavit prodejní strategii. Díky tomu se vyhneme problémům, stresu a opoždění plateb.

Prostě výhodně prodáte i koupíte bez větších starostí.

Výhoda: Moji realitní makléři takto prodali a prodávají desítky nemovitostí každý rok. Mám k dispozici své profesionály a jejich osvědčené postupy a zkušenosti. Se mnou získáte vše potřebné.



Chci si to vyřešit ve své bance

To naprosto chápu. Ke své bance máte vybudovanou důvěru. Domovská banka klienta je samozřejmě jedna z prvních, se kterou pro klienty začínáme vyjednávat podmínky pro hypotéku. Možná Vás to překvapí, ale ve více než 97% dostaneme i v domovské bance lepší podmínku, než získá klient, když řeší sám.

Nejčastějším omylem je, že od své domovské banky očekáváte nejlepší nabídku. Mám bohužel jiné zkušenosti, a při vyjednávání té nejlepší varianty financování samozřejmě oslovíme i další banky. Díky tomu mají naši klienti jistotu, že získali opravdu tu ideální možnost financování.

Vaše banka totiž nabídne jen to, co má. Asi Vás paní z pobočky nepošle do jiné, konkurenční banky, protože tam zrovna mají slevu na úrokové sazbě, neúčtují poplatky za čerpání atd.

Oproti bankám se ale soustředíme i na další podstatné položky ve financování, vyřešíme zajištění při výpadku příjmů, a hlavně i celkové levnější splacení hypotéky.

Výhoda: Prostě vím, jak zatlačit i na Vaši banku, aby opravdu dala to nejlepší. Přece o Vás, jako o klienta nechce přijít.



V bance mi řekli, že na hypotéku dosáhnu

To zní jako výborná informace, ale i tady je třeba si uvědomit, jestli máte doopravdy tu nejlepší nabídku a možnost řešení. Jak dlouho taková informace zůstane pravdivá? Stačí jen menší změna úrokových sazeb, a slíbená hypotéka nevyjde.

Nejčastěji dělají zájemci o koupi nemovitosti dělají chybu, když v internetovém bankovníctví vidí předem schválený limit hypotéky, a na základě toho pak podepisují rezervační smlouvu. V bance jim pak ale nabídku nepotvrdí, protože nemusí splňovat potřebné podmínky (OSVČ, doba zaměstnání atd.) pro uznání příjmů.

Právě proto s klienty řeším dopředu nejen nabídku z jejich banky, ale i další protinabídky a hlavně lepší podmínky jednotlivých bank v rámci uznatelných příjmů.

Výhoda: Se mnou máte potvrzené informace, aktuální nabídku úrokové sazby a hlavně slevy a úlevy. Nespolehejte pouze na informaci z internet bankingu.

Mám už v bance předem schválenou hypotéku

Co přesně ve Vašem případě znamená “předem schválená hypotéka”? Mám totiž zkušenosti, že klientům v bance řeknou, že dosáhnou na určitou výši hypotéky, a sdělí jim úrokovou sazbu a splátky hypotéky. Pracovnice v bance, která zadává základní informace do kalkulačtoru banky, ale neřeší s Vámi i další, související a podstatné věci spojené s hypotékou a bydlením ve vlastní nemovitosti.

Žádost o hypotéku totiž následně posílá dál do hypocentra banky. Vám většinou jen řekne výstup na základě dodaných informací. Neřeší ale metodiku na posouzení banky, vhodnost zástavy, uznání všech uvedených příjmů atd.

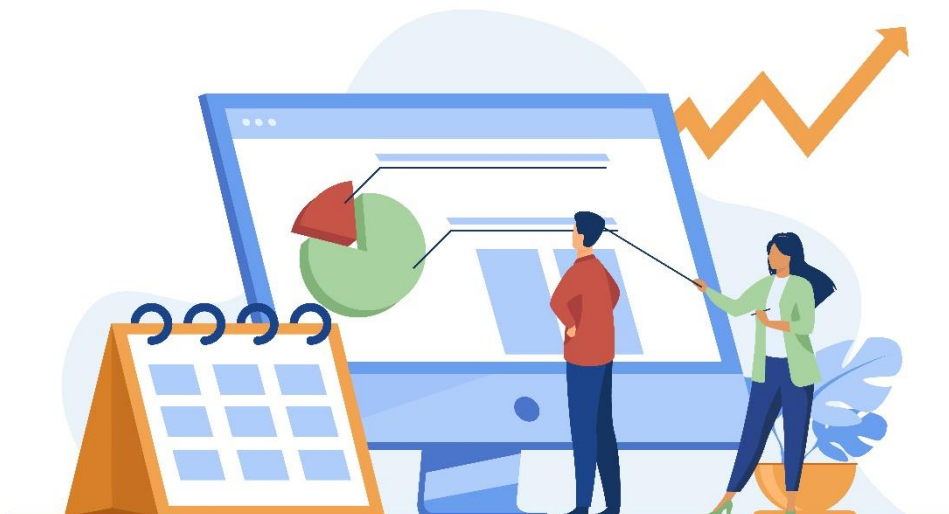
Výhoda: Proč se spoléhat na nabídku úrokové sazby, která platí 30 – 45 dnů, když můžete mít jistotu u schválené a podepsané hypotéky bez nemovitosti. S naším řešením máte až 3 roky na hledání vhodné nemovitosti. Detaily a možnosti probereme na schůzce.

Mám už podepsanou hypotéku bez nemovitosti

To zní jako výborná informace, ale i tady je třeba si ověřit, jestli máte doopravdy už podepsanou jasně danou úvěrovou smlouvu, a ne pouze žádost, ve které Vám banka kdysi sdělila, kolik asi tak dostanete hypotéku, jaká bude úroková sazba, fixace a měsíční splátka.

Pokud ale skutečně máte schválenou a podepsanou hypotéku, jste v mnohem lepší pozici než spousta dalších zájemců.

Výhoda: I s podepsanou hypotékou mám pro Vás možnosti, jak jí splácet bezpečněji, levněji a rychleji.



Proč klienti raději řeší hledání a financování se mnou

Sami vidíte, že koupě nemovitosti není jen tak. Hledání, kontrola právního stavu, vyjednávání ceny atd. Je prostě potřeba soustředit se na spoustu úkonů a kroků, aby nenastaly prodlevy, problémy nebo nepříjemnosti spojené s úhradou kupní ceny, převodem a samozřejmě i údržbou a splácením.

To vše s klienty probírám dopředu i během změny při hledání nemovitosti. Díky tomu si ušetříte starosti, a hlavně svoje peníze i čas. Navíc spoustu úkonů zajistím za Vás. V průběhu spolupráce máte informace o změnách a prováděných úkonech, takže budete mít i přehled.

Kolik stojí moje služby?

Moji spokojení klienti Vám potvrdí, že mám informace, možnosti a služby k nezaplacení. Vás to bude stát pouze čas na našich schůzkách nebo při konzultacích po telefonu.

Díky spolupráci se mnou a mým týmem odborníků ze světa realit a financí ušetříte nejen podstatnou část peněz na nákladech, poplatcích a úrocích, ale hlavně spoustu času, zbavíte se stresu a problémů při jednání s bankou, realitním makléřem, prodejcem, odhadcem atd.



Závěr

Děkuji, že jste dočetli moji brožuru až sem. Jistě jste v ní našli spoustu zajímavých a praktických informací, ověřili si své domněnky a získali i nový pohled na Vaší situaci.

PS: Víte o tom, že moji klienti jsou jako prověření zájemci v databázi největší realitní kanceláři v České republice, a dostávají přednostní informace o nových inzerátech?

Nyní je jen na Vás, kdy mi zavoláte, a projdeme i Váš případ a požadavek na hledání, koupi a výhodnější financování vysněné nemovitosti.

Těším se na spolupráci

Zlata Gavrylyuk

BONUS: Třeba právě pro Vás mám připravené moje finanční odměny, a to i opakovaně. To zní lákavě, že?

Víte o někom, kdo plánuje prodat nebo pronajmát nemovitost? O někom, kdo řeší nebo bude řešit hypotéku? Kdo už svou hypotéku splácí, a chce ušetřit peníze? Zašlete mi na něj telefonní číslo a získáte tipařskou provizi z uskutečněného obchodu.