

Jak zdvojnásobit svůj hypoteční byznys

Obchodování a vyjednávání, ukázka analýzy, hypoteční
vychytávky, organizování práce, budování důvěry

Tomáš Rusňák a Petr Syrový

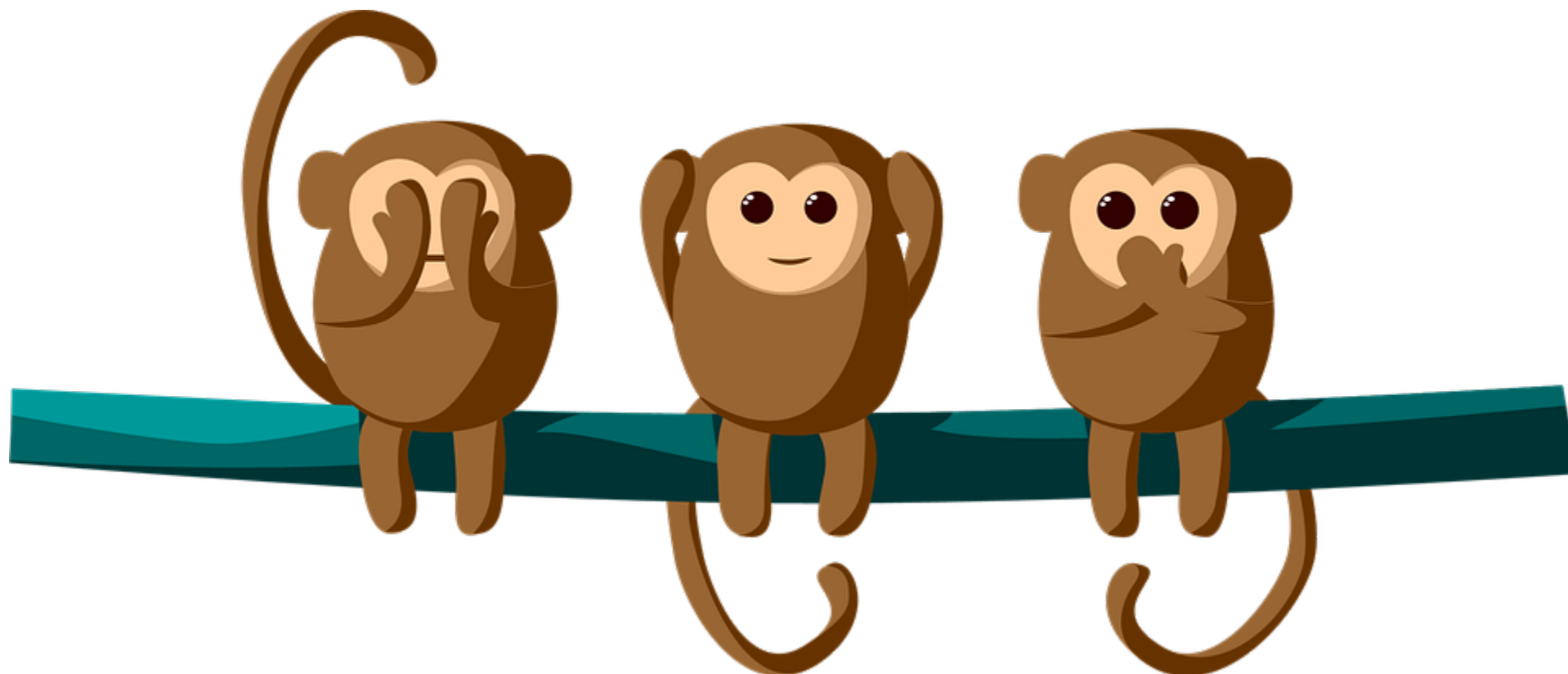
Tomáš Rusňák, EFA - hypoteční specialista



K F P
ONLINE

WEBINÁŘ
ZDARMA

Slyšíte nás? Vidíte nás? Napište.



Citát pro inspiraci



„Jestliže existuje nějaké tajemství úspěchu, pak spočívá ve schopnosti postavit se na místo druhého a vidět všechno jak svýma, tak i jeho očima.“

Henry Ford (1863 – 1947)



Výsledky z průzkumu



- Mám mezery v metodikách bank 43%
- Neumím vyjednávat v bankách 20%
- Ztrácím se v procesu vyřizování hypotéky 19%
- Mám mezery v jednání s klienty 18%
- Mám klienty, ale neuzavírají se mnou obchody 18%
- Mám problém najít řešení 18%



Jak si vybudovat důvěru

Autenticita, konzistentnost, transparentnost, etika

Budování důvěryhodnosti



■ Autenticita

- nechejte nahlídnout pod pokličku vaší osobnosti
- chtějí o vás něco vědět, než vám svěří do rukou jednu z největších událostí v jejich životě
- nikoho nikdy nekopírujte

■ Konzistentnost

- komunikační, vizuální, obsahová
- **snažte se být dobře zapamatovatelní**
- **TIP:** velmi úspěšná akce - “nacpat” všude můj obličej - na začátku mi to bylo velmi nepříjemné, ale dnes mě díky tomu na nejrůznějších akcích lidé poznávají

Autenticita



Tomáš Rusňák, EFA

Hypoteční specialista | HYPOTÉCAST | CEO a hypoteční analytik v TAU...

6 měs. •

Netflix přišel s fascinujícím dokumentem. Dokumentem, který vám otevře oči a donutí vás přemýšlet. Dokumentem, který musíte dokoukat až do konce. Dokumentem, který vám možná způsobí deprese a vyvolá ve vás ...Zobrazit více



238 • 50 komentářů

Líbí se Komentář Sdílet Odeslat

9 442 zobrazení vašich příspěvků v informačním kanálu



Tomáš Rusňák, EFA

Hypoteční specialista | HYPOTÉCAST | CEO a hypoteční analytik v TAU...

1 r. • Upraveno •

Místo inspirativního projevu prezidenta, který by si Česká Republika zasloužila, jsme se dočkali nudného a zdlouhavého proslovu člověka na pokraji svých sil, který za tak krátkou dobu stihl poklonkovat Číně, zaúto ...Zobrazit více



128 • 58 komentářů

Líbí se Komentář Sdílet Odeslat

13 831 zobrazení vašich příspěvků v informačním kanálu

Konzistentnost

TOMÁŠ RUSŇÁK, EFA
HYPOTÉČNÍ SPECIALISTA

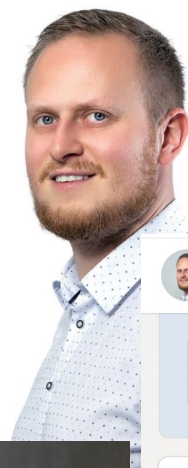
ÚVOD SLUŽBY JAK NA HYPOTÉKU HYPOTÉCAST O MNĚ E-BOOK BLOG KONTAKT

HYPOTÉKA MŮŽE BÝT I PRO VÁS
SNADNOU ZÁLEŽITOSTÍ

Rusňák

HYPOTÉCAST

VÍCE O MNĚ



Expert Tomáš Rusňák: Krize může být příležitost investovat do nemovitosti, ale musíte se rozhodovat rychle

Natálie Schejbalová
@natalieschejbalova

V rozhovoru s odborníkem na hypoteční trh Tomášem Rusňákem se dozvíte, jak se vede firmě v poslední době, jaké jsou podle něj vyhlídky hypotečního a realitního trhu do budoucna nebo jak se teď změnil přístup bank k poskytování hypoték.

ROZHOVOR

Tomáš Rusňák
Hypoteční sp...

Moje položky
Mějte přehled o svých pracovních pozicích, kurzech a článcích

Aktivita

3 200 sledujících uživatelů

myslíš, jak mi říkáš: "Měl bys víc odpočívat, měl by ses líp stravovat, m..."
Tomáš odpověděl(a) na komentář

Dita Krejčí Dobrý den, poslal jsem vám žádost o propojení, rád bych s...
Tomáš přidal(a) komentář

Hypotécast ;)
Tomáš přidal(a) komentář

Miroslav Škrabal tak snad se bude líbit :)
Tomáš odpověděl(a) na komentář

Zobrazit veškerou aktivitu

Pracovní zkušenosti

TAURUM finance s.r.o.
5 let 4 měsíce

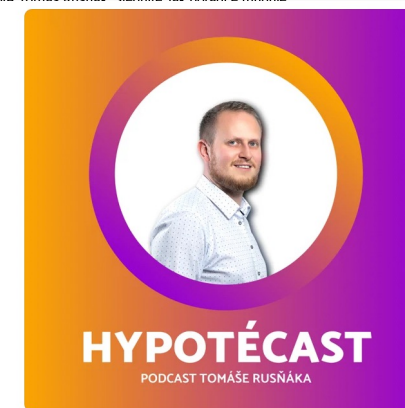


Premium

schwank rusňák



SI OVO MÁ Tomáš Rusňák: Sledujte, jak poradit firmu...



65 episodes

Hypotéky, reality, investice do nemovitostí. Krátce a výstižně o hypotékách a investování vám povypráví Tomáš Rusňák, který je hypotečním specialistou a ve financích se pohybuje už deset let. Zaměřuje se především na realizaci hypoték a právě o nich [more](#)

Hypotécast Tomáš Rusňák

How To
★★★★★ 4.9 • 11 Ratings

[Listen on Apple Podcasts](#)

6 APR 2021
Martina Škarydková: Cov
Martina Škarydková je hypoteční r

[PLAY](#) 36 min

30 MAR 2021
Tomáš Rusňák: Aktuální :
V této solo epizodě se podíváme r
ceny nemovitostí stále rostou? Ja
úrokových sazeb? Jak nejlépe zís

[PLAY](#) 26 min

Přítahování klientů



■ Transparentnost

- Komunikovat maximálně otevřeně a upřímně
 - Veřejně i na schůzkách
- Nikdy nelhat, vždy přiznat, když se něco nepovede
- Nebát se říct, že něco nevíte, neumíte
- Ukažte svou lidskou tvář, ne jen tu profesní

■ Odbornost

- Musíte lidem ukázat, že máte profesní kvality
- Lidé musí mít pocit, že jsou u vás v bezpečí
- Musí chápat, že uděláte maximum, abyste dosáhli JEJICH cíle

Transparentnost



Tomáš Rusňák, EFA
Hypoteční specialista | HYPOTÉCAST | CEO a hypoteční analytik v TA...
10 měs. · 🌐

Jsem hrdý šéf! A nebojím se tu trochu pochlubit. 😊

👉 Dnes to není příspěvek o mě! ...Zobrazit více



👍❤️👤 160 · 18 komentářů

👍 Libí se 💬 Komentář ➡ Sdílet ↗ Odeslat

📊 8 956 zobrazení vašich příspěvků v informačním kanálu

Tomáš Rusňák, EFA
Hypoteční specialista | HYPOTÉCAST | CEO a hypoteční analytik v TAU...
2 měs. · 🌐

Před 4 dny jsem dával podobný příspěvek a [Jiri Tkacuk](#) mi tam psal, že ještě není konec ledna. To jsem si ale neuměl představit, že koncem ledna bude ten výsledek ještě mnohem zajímavější. ...Zobrazit více



👍❤️👤 65 · 18 komentářů

👍 Libí se 💬 Komentář ➡ Sdílet ↗ Odeslat

📊 5 310 zobrazení vašich příspěvků v informačním kanálu

Tomáš Rusňák, EFA
Hypoteční specialista | HYPOTÉCAST | CEO a hypoteční analytik v TAU...
2 měs. · 🌐

Hledám Stážistku / Stážistu...

...na výpomoc se získáváním podkladů pro články, podcasty a ma ...Zobrazit více



👍❤️👤 39 · 1 komentář

👍 Libí se 💬 Komentář ➡ Sdílet ↗ Odeslat

📊 2 832 zobrazení vašich příspěvků v informačním kanálu

Odbornost



PREMIUM Reportér PŘEDPLATNÉ UŽITEČNÉ REPORTÉR

PŘIHLÁŠEN: TOMAS.RUSNAK@TAURUM.CZ

Bytů je málo, ceny rostou. Úroky u hypoték budou stoupat

V loňském roce byl rekordní zájem o hypotéky a v letošním roce poptávka pokračuje. A to i přesto, že ceny nemovitostí rostou, což platí nejen pro Prahu, ale stejně tak třeba i pro Plzeň. Navíc začínají stoupat i úroky. „V březnu už jsme nebyli schopni dělat hypotéky za lednových podmínek,“ říká Tomáš Rusňák, hypoteční specialista a spolumajitel plzeňské společnosti Taurum Finance.

 **MARTINA PATOČKOVÁ**
13 / 04 / 2021



REPORTÉR AŽ DOMŮ
Nedostanete se do trafiky?
Předplaťte si nás.
PŘEDPLATIT

PODPOŘTE NEZÁVISLOU ŽURNALISTIKU
I díky Vám mohou vznikat finančně náročné texty a reportáže v magazínu Reportér.
200 Kč **500 Kč**
1000 Kč **JINÁ ČÁSTKA**
On-line platby zajišťuje nadace Via a její služba darujme.cz

J&T BANKA
V portfoliu kombinujeme dividendové tituly s růstovými

Jak to nedělat!



Tomáš Rusňák, EFA

Hypoteční specialista | HYPOTÉCAST | CEO a hypoteční analytik v TAU...

4 r. •

Víte na co všechno se dá využít hypotéka? Zde je výčet toho méně obvyklého:

- koupě družstevního podílu

...Zobrazit více



5

Líbí se Komentář Sdílet Odeslat



Tomáš Rusňák, EFA

Hypoteční specialista | HYPOTÉCAST | CEO a hypoteční analytik v TAU...

4 r. •

Víte na co všechno se dá využít hypotéka? Zde je výčet toho méně obvyklého:

- koupě družstevního podílu
- vypořádání SJM (společného jmění manželů)
- vypořádání dědictví
- zpětné proplacení proinvestovaných peněz
- zpětné proplacení půjčky od fyzické osoby
- jakékoliv modernizace, přestavby, vestavby, výstavby, nástavby, dostavby atd.

Pokud máte konkrétní situaci a nevíte si rady, zkuste se ozvat, rád Vám pomohu. :)



Obchodování a vyjednávání

Jak vyjednávat s bankami, jak jednat s klienty, jak prodat své služby (ne hypotéku)

Výsledky z průzkumu



■ Co by vám pomohlo?

- aby při fixaci **klienti neutekli** k původní bance, když předloží novou nabídku
 - (původní banka zareaguje stejnou sazbou, i když před tím nabídla vyšší)
- Jak působit **přesvědčivěji** oproti cizím nabídkám
- mustr mailu s **důkazy/argumenty**, proč nyní refinancovat hypo (relativně nízké sazby)

■ Co se chcete dozvědět?

- Akým spůsobom **predat'** hypotéku
- Jak **přesvědčit** potencionálního klienta, aby využil mých služeb

Obchod = hra



- Obchod je o emocích
- Argumenty nefungují – lidé se nerozhodují racionálně
- Neprodávejte úroky ani levné poplatky

- Vždy prodávejte jen sebe, vaši službu = přidanou hodnotu a hlavně užitek pro klienty – co jim konkrétně spolupráce s vámi přinese

Vyjednávání s bankou



- Vždy na rovinu, transparentně
- Nikdy nelžu
 - Dokonce ikdyž potřebuji jen “křoví“, tak to bankéře řeknu
- Celé je to o vztazích
 - Ty se budují dlouhodobě
- Jde o vzájemný respekt, nesmíme dělat z bankéřů blbce

Vyjednávání s klienty



- Vždy na rovinu, transparentně
- Neprodávám přes úrokové sazby
- Snažím se velmi dobře popsat benefity plynoucí z naší spolupráce
 - Propojení s advokátem, realitním makléřem, tržní posouzení kupované nemovitosti atd.
- NIKDY na klienta netlačím
 - Dám mu čas a prostor si vše v klidu promyslet
- Snažte se být o krok napřed a zmínit problémy, které mohou nastat a že znáte jejich řešení

Naše tipy na obchodní komunikaci



- Proč si vzít hypotéku přese mě a ne přes:
 - Svého privátního bankéře
 - Jiného poradce doporučeného realitní kanceláří
 - Poradce od developera



Ukázka hypoteční analýzy

Jaké podklady si bereme od klientů, jak vypadají naše výstupy a co s klienty probírám na schůzkách

Dotazník ke sběru dat



FORMULÁŘ DAT PRO POSOUZENÍ ÚVĚRU / VYTVORENÍ ÚVĚROVÉ NABÍDKY - TAURUM finance s.r.o.



TAURUM
— finance - reality - investice —

Popis záměru:	
----------------------	--

Osobní údaje - žadatel		Osobní údaje - spolužadatel		Zdroj	
jméno a příjmení, titul		jméno a příjmení, titul		Odkud nás znáte?	
telefon		telefon			
email		email		Údaje o financované nemovitosti	
adresa		adresa		typ nemovitosti (dům, byt, pozemek...)	
datum narození		datum narození		adresa	
státní občanství		státní občanství		velikost - přibližně m2	
rodné číslo		rodné číslo		list vlastnictví (LV) číslo	
vzdělání		vzdělání		kupní cena	
rodinný stav		rodinný stav		výstavba - rozpad na části	
počet a věk dětí		počet a věk dětí		využití nemovitosti	

Údaje o příjmech - žadatel		Údaje o příjmech - spolužadatel		Dozajištění	
typ příjmu		typ příjmu		vlastníte nějaké nemovitosti? Případně kolik?	
typ pracovního poměru		typ pracovního poměru		lze využít dozajištění jinou nemovitostí?	
doba určitá/neurčitá		doba určitá/neurčitá		vlastník nemovitosti k dozajištění	
pracovní pozice		pracovní pozice		typ nemovitosti	
IČ zaměstnavatele		IČ zaměstnavatele		adresa nebo LV	
zaměstnán/a od:		zaměstnán/a od:		odhadní cena - přibližně	
průměr čisté mzdy za posl. 12m		průměr čisté mzdy za posl. 12m		případně velikost nemovitosti	
příjem na účet nebo v hotovosti?		příjem na účet nebo v hotovosti?		omezení práv na nemovitosti (břemena)	
IČO vlastní (přiložit 2 DP)		IČO vlastní (přiložit 2 DP)		Vaše použitelné zdroje pro financování	
spoluvlastnické podíly v s.r.o.?		spoluvlastnické podíly v s.r.o.?		u jakých bank máte své účty?	
jste aktuálně v pracovní neschopnosti?		jste aktuálně v pracovní neschopnosti?		použitelné vlastní zdroje	
Údaje o výdajích - žadatel		Údaje o výdajích - spolužadatel		jaká máte stavební spoření	
spotřebitelské úvěry - zůstatky a m. splátky		spotřebitelské úvěry - zůstatky a m. splátky		zůstatky na těchto st. spořeních	
kontokorent - kolik můžete jít do mínusu?		kontokorent - kolik můžete jít do mínusu?		ostatní Vaše vklady a hotovost	
kreditní karty - jaký máte limit?		kreditní karty - jaký máte limit?		Vaše představa podmínek úvěru	
leasing- zůstatek a měs. splátka		leasing- zůstatek a měs. splátka		celkový investiční záměr	
ručení - ručíte někomu na jeho úvěr?		ručení - ručíte někomu na jeho úvěr?		výše úvěru	
výživné, které platíte		výživné, které platíte		splatnost	
úvěry ze stav. spoření - zůstatky a m. splátky		úvěry ze stav. spoření - zůstatky a m. splátky		fixace	
hypoteční úvěry - zůstatky a m. splátky		hypoteční úvěry - zůstatky a m. splátky		úroková sazba	
spoření, penzijní připojištění - měs. příspěvek		spoření, penzijní připojištění - měs. příspěvek		pojištění úvěru - život	
splátkový prodej - zůstatky a m. splátky		splátkový prodej - zůstatky a m. splátky		pojištění úvěru - nemovitost	
jste si vědom/a záznamu v registru dlužníků?		jste si vědom/a záznamu v registru dlužníků?		potřebná neúčelová část (na rekonstrukci apod...)	

Svým podpisem dávám v souladu se zákonem č. 101/2000 Sb., o ochraně osobních údajů souhlas ke zpracování osobních údajů získaných pro účely zprostředkování finančních produktů společnosti TAURUM finance s.r.o. IČO: 04765532, sídlo Americká 1, Plzeň. Souhlas uděluji na dobu 15 let nebo na dobu trvání závazkového vztahu založeného mezi mnou a TAURUM finance s.r.o., nebo na dobu trvání závazkového vztahu, jehož jsem účastníkem a jehož uzavření TAURUM finance s.r.o. zprostředkovala, pokud tyto závazkové vztahy uvedenou dobu přesáhnou. Souhlas uděluji TAURUM finance s.r.o. za účelem zprostředkování finančních produktů, nabízení produktů a služeb.

datum:

podpis:

Hypoteční analýza



ANALÝZA SITUACE a HYPOTEČNÍ NABÍDKA

Modelový příklad Petr a Romana

březen 2021

Adéla Zaderlíková
702 005 071
adela.zaderlikova@taurum.cz

TAURUM finance s.r.o.
Americká 1, 301 00 Plzeň
www.taurum.cz

Specializujeme se na financování nemovitostí, převážně na hypoteční úvěry. Naší hlavní činností je pomáhat klientům zrealizovat hypotéku pro nejrůznější účely, nejčastěji na nákup nové nemovitosti, výstavbu rodinného domu nebo refinancování stávajících úvěrů na bydlení.

Provedeme Vás celým procesem od počáteční konzultace představy o financování, přes nalezení nejlepšího řešení, pomoc s administrativou spojenou s vyřizováním hypotéky, kontrolou smluvní dokumentace a pomoci při podpisu smlouvy a čerpání úvěru. Také hlídáme následné podmínky po čerpání, protože podpisem hypotéky celý proces nekončí, ale začíná.

Co děláme:

- zjištění klientových cílů a představ
- vyhodnocení situace a analýza rizik
- návrh optimálního řešení
- sestavení a předložení hypotečního plánu
- pomoc s realizací a následný servis/poradenství

Oblasti, kde našim klientům pomáháme v rámci skupiny TAURUM:

- investice - kapitálové i do nemovitostí
- hypotéky, úvěry
- realitní činnost

Jsme nezávislí finanční konzultanti s licenci ČNB a s mezinárodní finanční akreditací EFA - European Financial Advisor.

KONTAKTY

finanční konzultant:

Tomáš Rusňák

721 329 442

tomas.rusnak@taurum.cz

zpracovatel analýzy:

Adéla Zaderlíková

702 005 071

adela.zaderlikova@taurum.cz

vedoucí realizace:

Tomáš Rusňák

721 329 442

tomas.rusnak@taurum.cz

ZADÁNÍ

Koupě rodinného domu, klienti zatím nemají vybranou konkrétní nemovitost. Mají představu kupní ceny 8.500.000 Kč

Vlastní zdroje klientů - 10% (850.000 Kč)

Klienti chtějí spočítat 2 varianty:

- 1) hypotéka ve výši 7.650.000 Kč, LTV 90%
- 2) hypotéka ve výši 6.800.000 Kč, LTV 80% + překlenovací úvěr 850.000 Kč

Klienti mají účet u České spořitelny

Čistý příjem:

Petr - OSVČ (DP za rok 2019 a 2020 předloženo)

Romana - 18.425 Kč ze zaměstnání (na dobu určitou, od 15.3.2020)

Úvěrové závazky: žádné

SITUACE

V současné chvíli vstupují do posuzování úvěruschopnosti klienta tyto ukazatele:

- 1) **bonita** - tedy schopnost splácet úvěrové závazky (tj. jaké má klient příjmy)
- 2) **účel hypotéky**
- 3) **úroková sazba a RPSN** (roční procentní sazba nákladů)
- 4) **LTV** - tzv. loan to value = výše úvěru v poměru k hodnotě zástavy

Co se týče požadavků na bonitu klienta, v nedávné době došlo ze strany ČNB ke značnému "uvolnění", co se týče různých limitů, které by měl klient dodržet. V krátkosti je lze shrnout takto:

- ČNB zrušila limit ukazatele DSTI
- nově se nemusí sledovat parametr DTI (maximální výše všech úvěrů klienta ve vztahu k jeho ročnímu příjmu - dříve platilo, že výše všech úvěrů klienta mohla být maximálně ve výši devítinásobku klientova ročního příjmu)

Realita je však spíše opačná - některé banky začaly tyto parametry dokonce zpřísňovat (DTI maximálně osminásobek, DSTI maximálně 40%), jiné je nezměnily (DTI zůstává na devítinásobku, DSTI na 45%). Pouze pár bank na uvolnění reagovalo tím způsobem, že se samy začaly těmito doporučeními do jisté míry řídit. Jak dlouho bude tato situace existovat se neví. Pravděpodobnější ale je, že dokud bude nad klienty viset hrozba nejistoty příjmů kvůli současné krizi, banky budou ve svých požadavcích spíš přísnější.

Dalším ukazatelem, který je potřeba zmínit, je LTV. I zde ČNB uvolnila svá doporučení. Nově je možné využít až 90% financování (90% LTV) bez omezení. Dříve mohly banky poskytnout těchto hypoték maximálně 15% ze všech poskytnutých hypoték. Stejně jako u výše zmíněných parametrů však komerční banky naopak přitvrdily a většina jich poskytuje hypoteční úvěry maximálně s LTV 80% (některé banky jsou dokonce ještě přísnější).



Mezibankovní úroková sazba vyhlášená ČNB je momentálně ve výši 0,25%. Tato sazba však není jediným faktorem, který výslednou úrokovou sazbu komerčních bank ovlivňuje. Neplatí pravidlo, že snížení základní sazby má automaticky za následek snížení sazeb u hypotečních úvěrů. Musíme vzít především v potaz, že poskytování hypoték je teď pro banky velmi rizikové a kvůli odkladu splátek vypadne bankám nemalá část příjmů a zhorší se jim celkové cashflow. Prozatím došlo u několika bank k mírnému zvýšení úrokových sazeb. Není v současné chvíli moc reálné, aby banky začaly znovu úrokové sazby snižovat. Napřič trhem se teď pohybují mezi 2 až 2,7% (u hypoték s LTV do 80%, u LTV 90% je to o 0,5% až 1% víc).

Co se týče fixace sazby, momentálně se snažíme zafixovat na 7 - 10 let. Sazby jsou hluboko pod svým dlouholetým průměrem a my preferujeme zásadu jistoty na delší dobu (pokud jsou sazby takhle výhodné).

ŘEŠENÍ V TABULCE

Vysvětlivky pojmů uvedených v tabulce s řešením:

HÚ - hypoteční úvěr

ÚS - úroková sazba

fix - fixace (fixační období)

LTV - tzv. loan to value = výše úvěru v poměru k hodnotě zástavy

expresní čerpání - čerpání na návrh na vklad zástavního práva - banka uvolní peníze ještě před zápisem zástavního práva na kata

1.VARIANTA: Tabulka s řešením situace - Hypotéka ve výši 7.650.000 Kč, LTV 90%



	Komerční banka (KB)	Hypoteční banka (HB)
ÚS 5 let fix	2,49%	2,59%
ÚS 7/8 let fix	2,59% (8 let)	2,69% (7 let)
ÚS 10 let fix	2,69%	-
splatnost	30 let	30 let
odhad	ZDARMA	ZDARMA
zpracování	ZDARMA	ZDARMA
expresní čerpání	1.500 Kč	1.900 Kč
poplatek za čerpání	ZDARMA	přes online Hypoteční zónu ZDARMA, jinak 1.000 Kč
poplatky katastr	2.000 Kč	2.000 Kč
běžný účet	ZDARMA, nutná domicilace příjmu ve výši stanovené bankou + 3 transakce měsíčně	ZDARMA, nutné zasílat 1,5 násobek splátky
vedení úvěr. účtu	ZDARMA	ZDARMA
životní pojištění	nepovinné	ANO, 1.112 Kč měsíčně u fixace 5 let, 1.126 Kč měsíčně u fixace 7 let
pojištění nemovitosti	ANO - kdekoliv	ANO - kdekoliv
splátka 5 let fix	30.244 Kč	30.586 Kč + 1.112 Kč
splátka 7/8 let fix	30.643 Kč	30.988 Kč + 1.126 Kč
splátka 10 let fix	31.045 Kč	-

V této variantě nám nevychází dostatečná bonita ani u jedné z bank, se kterými spolupracujeme - v případě, že postupujeme podle standardní metodiky. Nicméně Váš případ jsme konzultovali s výše uvedenými bankami (u kterých je možné koupit RD při LTV 90% možné realizovat) a lze ho zkusit u každé z nich posoudit individuálně. To znamená, že by se udělala tzv. předkonzultace (individuální posouzení), v rámci které by se nám schvalovatel vyjádřil, zda lze vycházet z příjmu, který by se doložil podklady nad rámec toho, co se standardně dodává. Těmito podklady by určitě byl současný kontrakt a výpisy z účtu. Banka by tedy nevycházela striktně z daňového přiznání, ale z těchto podkladů. Nicméně je nutné upozornit na to, že jde opravdu o nestandardní případ, takže opravdu nemůžeme zaručit kladný výsledek předkonzultace. I proto přidáváme jakousi variantu navíc, a to maximální výši hypotéky za předpokladu, že by případ nemusel jít na předkonzultaci (tedy by se vycházelo ze standardních metodických pravidel banky):

	mBank*	MONETA Money Bank (MMB)***	Hypoteční banka (HB)
ÚS 5 let fix	2,44%**	2,69%	2,59%
ÚS 7/8 let fix	2,59% (7 let)	2,94% (7 let)	2,69% (7 let)
ÚS 10 let fix	-	3,04%	-
splatnost	30 let	30 let	30 let
maximální výše hypotéky	6.000.000 Kč	5.200.000 Kč	6.500.000 Kč
vlastní zdroje	850.000 Kč	850.000 Kč	850.000 Kč
kupní cena nemovitosti	6.850.000 Kč	6.050.000 Kč	7.350.000 Kč
odhad	4.800 Kč	ZDARMA	ZDARMA
zpracování	ZDARMA	ZDARMA	ZDARMA
expresní čerpání	ZDARMA	1.500 Kč	1.900 Kč
poplatek za čerpání	první až třetí ZDARMA, každé další za 500 Kč	ZDARMA	přes online Hypoteční zónu ZDARMA, jinak 1.000 Kč
poplatky katastr	2.000 Kč	2.000 Kč	2.000 Kč
běžný účet	ZDARMA, nutné zasílat 15.000 Kč	ZDARMA, nutná domicilace příjmu ve výši stanovené bankou + 3 transakce měsíčně	ZDARMA, nutné zasílat 1,5 násobek splátky
vedení úvěr. účtu	ZDARMA	ZDARMA	ZDARMA
životní pojištění	nepovinné	nepovinné	ANO, 1.105 Kč měsíčně u fixace 5 let, 1.119 Kč měsíčně u fixace 7 let
pojištění nemovitosti	ANO - kdekoliv	ANO - kdekoliv	ANO - kdekoliv
splátka 5 let fix	23.521 Kč	21.064 Kč	25.988 Kč + 1.105 Kč
splátka 7/8 let fix	23.989 Kč	21.756 Kč	26.330 Kč + 1.119 Kč
splátka 10 let fix	-	22.036 Kč	-

*U 90% LTV lze ve mBank financovat pouze koupi RD/BJ v krajských městech a Středočeském a Jihomoravském kraji.

**Sazba je platná za podmínky podpisu žádosti do 30.4.2021.

***Musí jít o koupi dokončené nemovitosti ve vybraných lokalitách - vizte přílohu 1 na poslední stránce analýzy.

	Česká spořitelna (ČS)	Komerční banka (KB)	Hypoteční banka (HB)
ÚS 5 let fix	1,99%	2,09%	2,19%
ÚS 7/8 let fix	1,99% (8 let)	2,19% (8 let)	2,29% (7 let)
ÚS 10 let fix	2,09%	2,29%	-
splatnost	30 let	30 let	30 let
odhad	ZDARMA	ZDARMA	ZDARMA
zpracování	ZDARMA	ZDARMA	ZDARMA
expresní čerpání	2.000 Kč	1.500 Kč	1.900 Kč
poplatek za čerpání	první ZDARMA, každé další za 500 Kč	ZDARMA	přes online Hypoteční zónu ZDARMA, jinak 1.000 Kč
poplatky katastr	2.000 Kč	2.000 Kč	2.000 Kč
běžný účet	ZDARMA, nutné zasílat minimálně 7.000 Kč měsíčně + 1 platba kartou (za platbu kartou je považována platba kartou u obchodníka nebo na internetu)	ZDARMA, nutná domicilace příjmu ve výši stanovené bankou + 3 transakce měsíčně	ZDARMA, nutný u obou žadatelů
vedení úvěr. účtu	ZDARMA	ZDARMA	ZDARMA
životní pojištění	nepovinné	nepovinné	nepovinné
pojištění nemovitosti	ANO - kdekoliv	ANO - kdekoliv	ANO, ČSOB
splátka 5 let fix	25.179 Kč	25.493 Kč	25.785 Kč
splátka 7/8 let fix	25.179 Kč	25.836 Kč	26.132 Kč
splátka 10 let fix	25.524 Kč	26.183 Kč	-

Překlenovací úvěr u Stavební Spořitelny ČS - 850.000 Kč

úroková sazba	5,05%
splatnost	20 let
zpracování úvěru	7.500 Kč
vedení účtu stavebního spoření	ZDARMA
úhrada za roční výpis	ZDARMA
splátka	5.722 Kč



Zde platí úplně to samé, co u varianty č. 1 - nicméně je to ještě komplikovanější v tom, že by se musela udělat předkonzultace nejen u banky, ale i u spořitelny. I v tomto případě přidáváme variantu navíc, a to maximální výši hypotéky a překlenovacího úvěru za předpokladu, že by případ nemusel jít na předkonzultaci ani u banky, ani u spořitelny (tedy by se vycházelo ze standardních metodických pravidel obou institucí):

Maximální výše hypotéky vzhledem k příjům, při LTV 90%

	Česká spořitelna (ČS)	mBank	Hypoteční banka (HB)
ÚS 5 let fix	2,14%	2,09%	2,19%
ÚS 7/8 let fix	2,14% (8 let)	2,29% (7 let)	2,29% (7 let)
ÚS 10 let fix	2,24%	-	-
splatnost	30 let	30 let	30 let
maximální výše hypotéky	4.680.000 Kč	5.360.000 Kč	5.360.000 Kč
vlastní zdroje	850.000 Kč	850.000 Kč	850.000 Kč
překlenovací úvěr	320.000 Kč	500.000 Kč	500.000 Kč
kupní cena nemovitosti	5.850.000 Kč	6.710.000 Kč	6.710.000 Kč
odhad	ZDARMA	4.800 Kč	ZDARMA
zpracování	3.200 Kč (úhrada za zpracování překlenovacího úvěru)	5.000 Kč (úhrada za zpracování překlenovacího úvěru)	5.000 Kč (úhrada za zpracování překlenovacího úvěru)
expresní čerpání	2.000 Kč	ZDARMA	1.900 Kč
poplatek za čerpání	první ZDARMA, každé další za 500 Kč	první až třetí ZDARMA, každé další za 500 Kč	přes online Hypoteční zónu ZDARMA, jinak 1.000 Kč
poplatky katastr	2.000 Kč	2.000 Kč	2.000 Kč
běžný účet	ZDARMA, viz podmínky v předchozí tabulce	ZDARMA, nutné zasílat 15.000 Kč	ZDARMA, nutný u obou žadatelů
vedení úvěr. účtu	ZDARMA	ZDARMA	ZDARMA
životní pojištění	nepovinné	nepovinné	nepovinné
pojištění nemovitosti	ANO - kdekoliv	ANO - kdekoliv	ANO, ČSOB
splátka 5 let fix	17.687 Kč + 2.157 Kč	20.054 Kč + 3.370 Kč	20.325 Kč + 3.370 Kč
splátka 7/8 let fix	17.687 Kč + 2.157 Kč	20.598 Kč + 3.370 Kč	20.598 Kč + 3.370 Kč
splátka 10 let fix	17.927 Kč + 2.157 Kč	-	-

Ostatní banky do tabulky neuvádíme z důvodu horších úrokových sazeb nebo z toho důvodu, že zde nevychází tak dobře maximální výše hypotéky nebo nelze posoudit příjem individuálně.

ŘEŠENÍ

V současné chvíli Vám nemůžeme dát konkrétní doporučení, protože nemáte vybranou nemovitost a nevíme tedy ani výši hypotéky, kterou budete potřebovat. Doporučení Vám můžeme prozatím dát jen ohledně fixace - tu doporučujeme delší - 7 nebo 10 let. Naše doporučení se odvíjí od současné situace týkající se hypotečních úvěrů a úrokových sazeb, kterou v tomto dokumentu popisujeme v části "Situace". Nyní je vhodné období právě pro delší fixace, u kterých jsou banky schopné nabídnout nízké úrokové sazby. Dlouhodobý průměr úrokové sazby je 2,85%. U desetileté fixace jsme tedy významně pod tímto průměrem.

Až budete mít vybranou konkrétní nemovitost, určitě by chtělo udělat update této analýzy - mohou se totiž změnit sazby, metodická pravidla apod. Analýza by vždy měla být ušitá na míru nemovitosti, kterou klient vybere.

Co se týče důležitých poplatků, s hypotékou je určitě spojený poplatek na katastru nemovitostí 2.000 Kč za vklad zástavní smlouvy a poplatek za expresní čerpání (pokud tuto službu využijete). Finální poplatková struktura bude známá až ve chvíli, kdy budete mít vybranou nemovitost a potažmo i banku.

Úroková sazba je v případě všech bank potvrzena se stoprocentní garancí až po scoringu v registrech. Vaše platební schopnost je v pořádku - samozřejmě záleží na vybrané variantě (zda zvolíte předkonzultace či nikoli).

Na závěr upozorňujeme, že úrokové sazby jsou u Komerční banky, mBank a MONETY aktuálně platné 30 dní, u Hypoteční banky 45 dní a u České spořitelny 75 dní - po tuto dobu jsme schopni je garantovat.

Užitečné odkazy:

<https://www.cnb.cz/cs/menova-politika/prognoza/>

<https://www.cnb.cz/cs/cnb-news/tiskove-zpravy/CNB-castecne-uvolnuje-limity-na-hypoteky-s-nizuje-proticyklickou-kapitalovou-rezervu/>

V případě jakýchkoliv dotazů jsme Vám k dispozici.

Za tým TAURUM finance s.r.o.

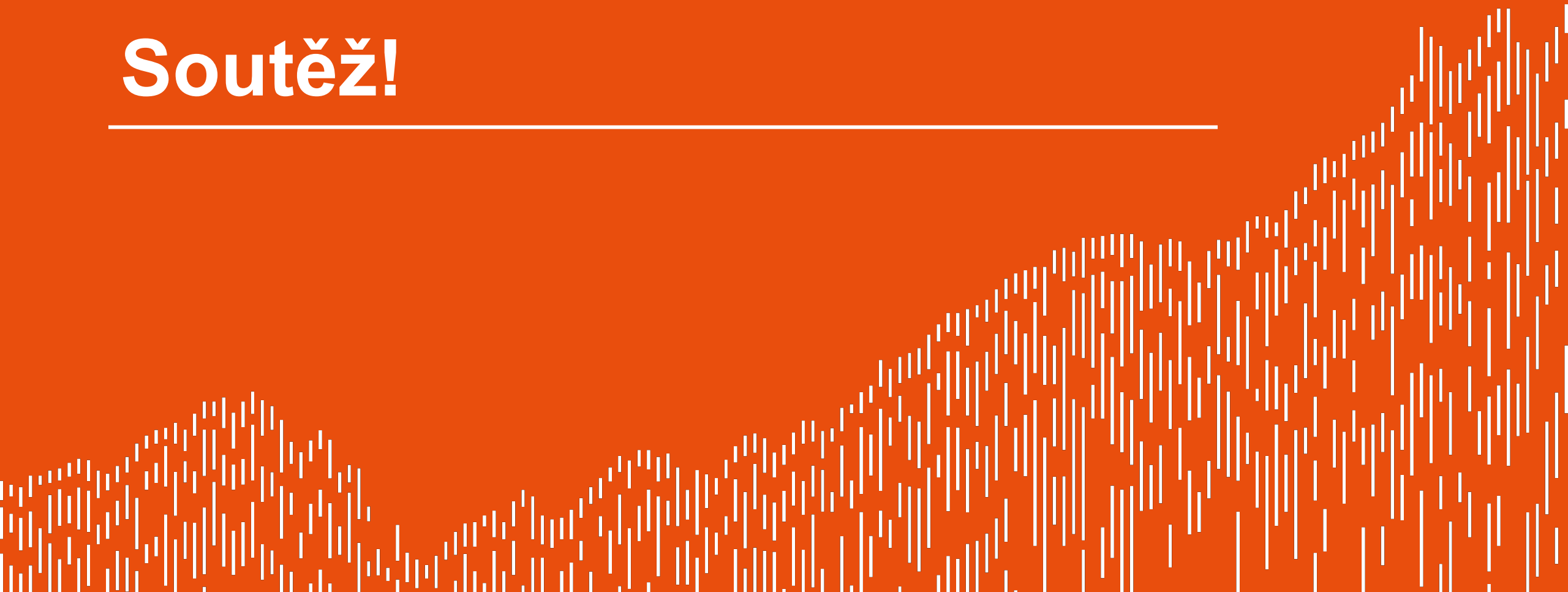
zpracovala: Adéla Zaderlíková

schválil: Tomáš Rusňák





Soutěž!



Nachystejte si mobil! Dnešní soutěž je o ceny (hodnotí se správnost i rychlost odpovědi)



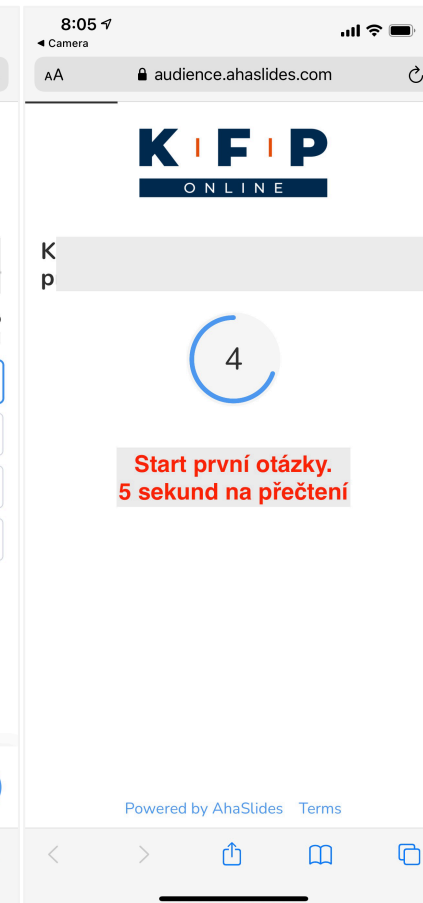
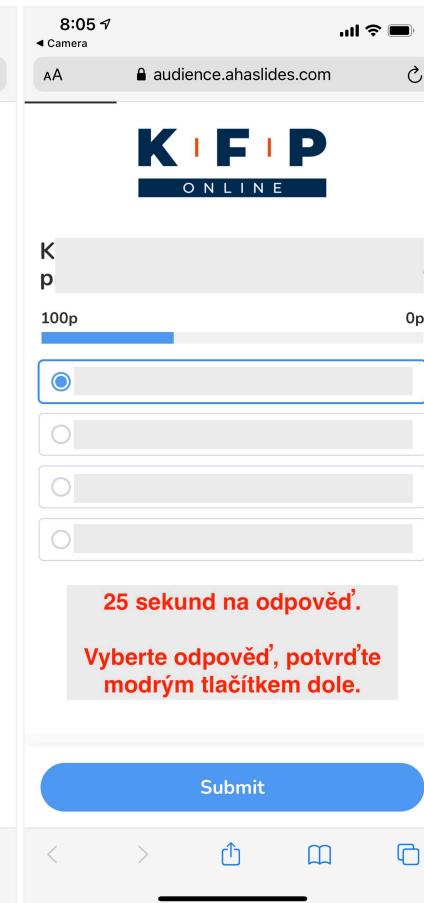
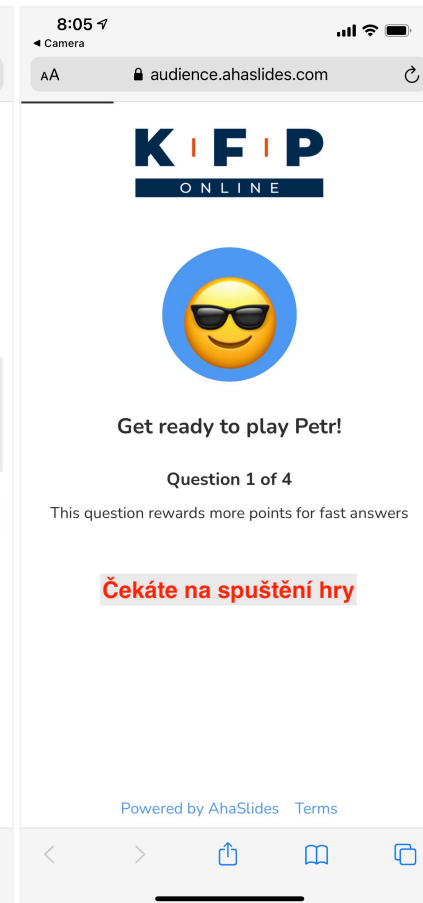
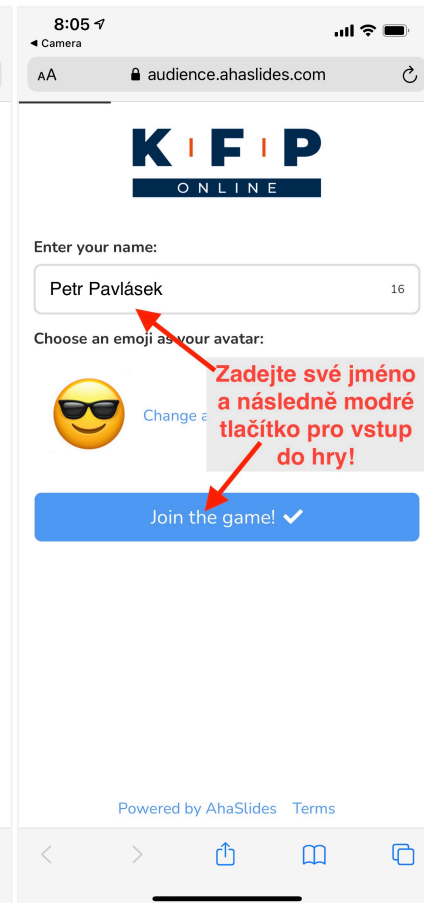
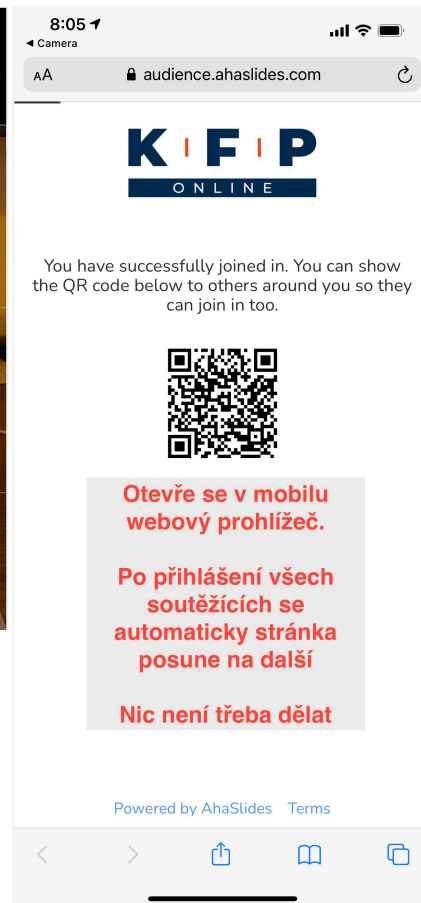
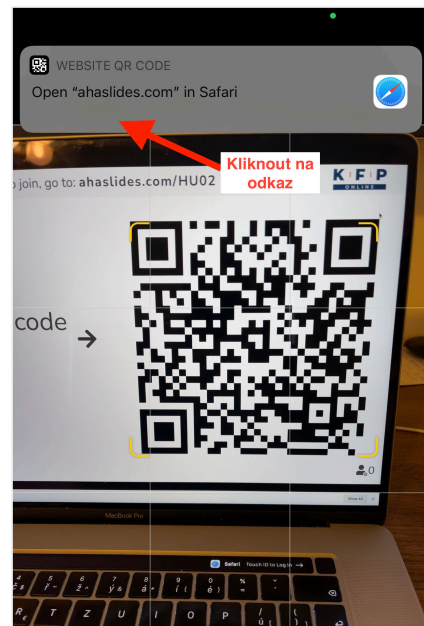
1. Cena ... online **Konzultace s Tomášem Rusňákem**

2. Cena
Kniha Petr Syrový, Tomáš Tyl:
Osobní finance



3. Cena Kalkulačka KFP
**Výnosnost
nemovitostí**

Jak na soutěž?



Nebo do prohlížeče zadejte: ahaslides.com/HU02 (proklik na stránku je i v chatu 😊)



Hypoteční vychytávky

Aneb co v metodikách nenajdete. Tipy a triky z naší analytické a metodické kuchyně

Metodické vychytávky



- **modifikace příjmu u podnikatelů**
 - **KB** umí klientovi započíst skutečné výdaje na podnikání a tím i akceptovat vyšší příjem, musí jít na předkonzultaci
 - Neznají to ani bankéři KB
- **parametr LTC**
 - **KB** - pokud klient dává při koupi nemovitosti 20% vlastních zdrojů, ale LTV nevyjde, kvůli tomu, že nevyjde dobře odhad, umí KB klientovi nabídnout stejnou úrokovou sazbu, jako by se jednalo o hypotéku s LTV 80% (i když se fakticky jedná o LTV mezi 80% a 90%)
 - Využití v případě, že tušíme, že by odhad mohl vyjít pod KC

Metodické vychytávky



- **akceptace příjmu z kapitálového majetku**
 - **HB a UCB** (ta však pouze do výše 10% celkové anuitní splátky požadovaného úvěru)
 - pro jaké klienty se to hodí?
 - pro klienty, jejichž hlavní příjem plyne z kapitálového majetku (rentiéři - nákup/prodej CP, dividendy...)
 - proč by měl klient, který má zainvestované stovky milionů Kč uvažovat o hypotéce?

Metodické vychytávky



- **Hypotéka bez prokazování příjmu**
 - **HB, UCB , EQB, ČS, mBank**
 - nemusí se dokládat příjmy (jen se prohlásí jejich výše v žádosti)
 - **HB** - 7M max nebo splátka do 30.000 Kč
 - **UCB** - 5M max
 - **ČS** umí spočítat pouze příjem u zaměstnanců, pokud tam chodí klientovi výplata (min. 12 měsíců)
 - **EQB** - vybraný profesní segment - musí být členem profesní komory (min. 1 rok) + dokládají se výpisy z účtu
 - **mBank** - při splnění max. úvěrové angažovanosti HÚ do 3,5M a LTV max. 50% + dobrý skoring

Metodické vychytávky



- poskytnutí hypotéky lidem, kteří nemají společnou vazbu (nejsou partneři, manželé, rodina...)
 - umí například **UniCredit**
 - uplatňuje se to třeba v případě, kdy jeden z žadatelů nemá dostatečnou bonitu
 - spolužadatel se ani nemusí stát vlastníkem té dané nemovitosti, která se financuje

Metodické vychytávky



- **akceptace navýšení příjmu ze závislé činnosti u žadatele**
 - pokud jsou doloženy řádné podklady, tak banka umí vycházet z tohoto navýšení a ne z průměru za posledních 12 měsíců
 - kdy se to uplatňuje? - v případě, kdy došlo u klienta k navýšení jeho příjmu, ale toto navýšení proběhlo nedávno a nemohlo se tak plně promítnout do průměru za posl. 12 měsíců
 - jaké banky to umí? - **ČS, MONETA, mBank, HB**
 - Musí se řešit individuálně a na výjimku (předkonzultace)

Metodické vychytávky



■ Překlenovací hypotéka – ČS

- Pro lidi, kteří již vlastní nějakou nemovitost, ale chtějí si koupit jinou. Zároveň chtějí peníze z prodeje vlastněné nemovitosti použít na koupi nového domu a k tomu nemají vlastní zdroje „jako akontaci“ k nové hypotéce
- Je to způsob, jak to udělat, aniž bych si prodal střechu nad hlavou, nebo se musel na přechodnou dobu stěhovat jinam.
- Banka v překlenovacím financování dohromady s hypotečním úvěrem půjčí svým klientům třeba i na celou kupní cenu nemovitosti
- pod podmínkou, že klient do dvou let svoji nemovitost, kterou vlastní a ze které se chce odstěhovat, prodá a z peněz z tohoto prodeje jednorázově splatí překlenovací financování.

Metodické vychytávky



■ Předhypotéka

- jaké banky to umí? - **KB, ČS, HB**
- pro koho je to vhodné? Koupě družstevního / obecního bytu, koupě bytu v exekuci / dražbě, u některých DVP
 - na přechodnou dobu, kde nelze zřídit zástavu
- jaká jsou tam rizika? Může být problém se zřízením zástavy
- jaké jsou zde výhody? Výhoda je v jejím principu - pokud by toto nešlo, klient by musel financovat z vlastních zdrojů, a ty nemá každý



Organizování práce

Delegování činností a úkolů, jaké procesy zavést, jaké systémy používám, jaké programy mi ulehčují život

Organizování a systém



- Nejdůležitější z celého procesu vyřizování hypotéky je systém
 - Automatizace činností, digitalizace procesů, zavádění postupů
- CRM, emailmarketing, editace úkolů
- Předávání úkolů do týmu

Jak to u mě chodí od A do Z



1. Ozve se mi klient

Dobrý den Tomáši.

Chtěl bych se zeptat, jak jste na tom aktuálně s vytížeností Vaší, či třeba kolegů z Taurumu. Řešíme naše budoucí první bydlení a hodil by se nám někdo, kdo nám dá alespoň v určité části problému nějaké jasné obrysy. Byť jsme v kontaktu s jedním kolegou z Prahy, ale nejsem si úplně jistý jeho návrhem a hlavně jsem narazil na váš podcast a tím jste mě fakt dostal. Mám rád lidi, co dokáží 'střílet' i do vlastních řad. A když jsem na LinkedInu viděl, že máme společné spojení v podobě Michala Doubka a sdílí vás i KFP, tak jsem si řekl, že vás prostě zkusit musím. Máte aktuálně volno na dalšího asi ne úplně jednoduchého klienta?

Mějte se krásně,

Dobrý den,

Plánujeme s manželem nákup investiční nemovitosti. Máme k dispozici poměrně dobrou částku na akontaci, měsíční příjem máme také dobrý, ale situaci komplikuje fakt, že jsem zaměstnanec aktuálně na rodičovské dovolené a manžel vlastní firmu, kde je zaměstnán a pobírá jen nízký plat. Dále máme příjem z další nemovitosti a roční zisk z firmy. Situace je tedy komplikovanější a rádi bychom využili služeb hypotečního poradce a předjednali si v bance výši hypotéky, na kterou budeme schopni dosáhnout. Budeme pak lépe vědět, po jakých nemovitostech se můžeme porozhlížet a následně budeme moci při koupi rychle jednat. V současné době preferuji online formu schůzky, můžeme tímto způsobem probrat detailněji naši situaci?

Moc děkuji,

Dobrý den pane Rusňáku,

Poslouchal jsem váš podcast a líbil se mi a sám teď uvažuji o hypotéce, rád bych to s Vámi probral.

Díky moc
S pozdravem

Dobrý den, na základě poslechu podcastu bych si s vámi rád domluvil konzultaci ohledně hypotéky.
Děkuji

Jak to u mě chodí od A do Z



2. Moje reakce

Dobrý den, Michale,

Rád se s vámi potkám, abychom probrali vaši situaci. Preferuji online setkání. Posílám Vám odkaz na můj kalendář, ze kterého si můžete vybrat termín, který vám bude nejlépe vyhovovat. Automaticky se vygeneruje online schůzka přes Google Meet, odešle se vám pozvánka e-mailem a propíše se vám to do kalendáře.

https://calendly.com/tomasrusnak/hypotecni_konzultace

Jakmile si zarezervujete termín, pošlu vám na email dotazník v Excelu, který mi, prosím, pošlete vyplněný ještě před naší schůzkou, abych byl lépe připravený. :)

Přeji hezký večer, s pozdravem, Tomáš



Jak to u mě chodí od A do Z

3. Zadání do Trelly



The screenshot displays a Trello board with nine columns representing different stages of a process. Each column contains several cards, each with a progress bar and a plus icon for adding more cards. The columns are:

- OZVALI SE MI**: 5 cards with progress bars.
- PRVNÍ KONZULTACE DOMLUV.**: 5 cards with progress bars.
- ODESLANÉ PODKLADY KLIENT.**: 5 cards with progress bars.
- TVORBA ANALÝZY ZADÁNA**: 10 cards with progress bars.
- ANALÝZA ODESLÁNA**: 4 cards with progress bars.
- KONZULTACE ANALÝZY DOML.**: 5 cards with progress bars.
- DOCVAKNOUT OBCHOD**: 2 cards with progress bars.
- V REALIZACI**: 10 cards with progress bars.
- ČEKÁJÍ NA NEMOVITOST**: 10 cards with progress bars.

Jak to u mě chodí od A do Z



4. První schůzka

5. Zadání vypracování hypoteční analýzy

Adél, prosím o přípravu 5 mil. hypo (80% LTV s dozajištěním některým bytem rodičů) s tím, že tam bude ještě nad to neúčelová část, ze které splatí ten spotřebitelský úvěr, viz DATA.

Prosím o zadání do RN. Stačí takto zadané?

Ještě jsem mu psal, ať dopošle přílohy k DP, a ať je pošle rovnou tobě.

6. Zadání klienta do CRM systému

7. Kontrola hypoteční analýzy a odeslání klientovi

Dobrý den, Jiří,

posílám slíbenou hypoteční analýzu. Prosím prostudujte ji a připravte si pro mě dotazy, které probereme na další online schůzce. Posílám odkaz na můj kalendář. Prosím, zarezervujte si termín, který Vám bude nejvíce vyhovovat. Na schůzce probereme detaily a domluvíme se na dalším postupu.

https://calendly.com/tomasrusnak/konzultace_hypotecni_analyzy

Jak to u mě chodí od A do Z



8. Další schůzka s klientem
za účelem domluvení dalšího postupu

9. Pokud se domluvíme, předávám
klienta do realizace

10. Kontrola, že vše běží podle plánu

POPIS

29.3.2021 TR - podepsáno

25.3.2021 TR - má nám dá vědět, jestli se mu někdo ozval kvůli podpisu

22.3.2021 TR - na stavebním úřadu vyřešeno, podklady ok a teď se čeká jen na termín podpisu v bance

18.3.2021 TR - v dokumentaci je požadavek na rekolaudaci nemovitosti na objekt určený k bydlení, klient si zjistí na úřadu informace a dá nám vědět

16.3.2021 TR - schváleno, AZ zítra bude kontrolovat dokumentaci

11.3.2021 TR - stále na schválení

8.3.2021 TR - na schválení

4.3.2021 TR - na schválení

1.3.2021 TR - dnes to pošle na schválení

25.2.2021 TR - čekáme na výpisy z účtu, PoP se musí opravit

22.2.2021 TR - neschváleno, řešíme co s tím

18.2.2021 TR - zatím nevíme zda bude schváleno, případně musíme zařídit v jiné bance

15.2.2021 TR - už chybí jen nájemní smlouva a může to jít na schválení

9.2.2021 TR - už se spojili, odhad vyšel na 6 milionů, DP by mělo být do konce týdne, chybí DP, aktuální výpis s účtu a potvrzení o zaplacení daně

5.2.2021 TR - DP neposlal, AZ se s ním nemůže už 2 dny spojit, max v úterý se s ním zkusím spojit já, pokud nebude reagovat

1.2.2021 TR - čekáme na DP, a na odhad

28.1.2021 TR - do HB zasláný rozpočet, příští týden bude DP a teď se bude dělat odhad

25.1.2021 TR - scoring v pořádku, čekáme na rozpočet a výměr rodičovské a DP, pak se bude dělat odhad

Jaké nástroje využíváme?

CRM Raynet



TR - Hypotéka - rekonstrukce - 5.000.000 Kč - ČS	2 v realizaci	Tomáš Rusňák...	74 500	30.10.2020	30.4.2021	74 500
TR (JB) - Hypotéka - rekonstrukce - 1.400.000 Kč	2 v realizaci	Tomáš Rusňák...	9 600	21.4.2020	30.4.2021	9 600
TR - Hypotéka - výstavba RD - 6.000.000 Kč - MMB	2 v realizaci	Tomáš Rusňák...	88 800	4.11.2020	30.4.2021	88 800
TR - Hypotéka na koupi bytu z DP 1.575.000 Kč - ...	2 v realizaci	Tomáš Rusňák...	23 310	21.12.2020	30.4.2021	23 310
TR - Hypotéka - koupě bytu - 4.950.000 Kč - HB	2 v realizaci	Tomáš Rusňák...	59 200	18.1.2021	30.4.2021	59 200
TR - Hypotéka - výstavba - 1.807.200 Kč - KB	2 v realizaci	Tomáš Rusňák...	26 900	21.1.2021	30.4.2021	26 900
TR - Hypotéka na koupi bytu 1.680.000 Kč - ČS	2 v realizaci	Tomáš Rusňák...	24 864	24.2.2021	30.4.2021	24 864
TR - Hypotéka na koupi 3. bytu 840.000 Kč - ČS	2 v realizaci	Tomáš Rusňák...	13 000	25.2.2021	30.4.2021	13 000
TR - Hypotéka na koupi bytu 2.500.000 Kč	2 v realizaci	Tomáš Rusňák...	37 000	9.3.2021	30.4.2021	37 000
TR - Hypotéka na koupi bytu 3.000.000 - ČS	2 v realizaci	Tomáš Rusňák...	44 400	16.3.2021	30.4.2021	44 400
TR (JB) - Hypotéka - koupě bytu - 13.880.000 Kč	2 v realizaci	Tomáš Rusňák...	200 000	20.3.2021	30.4.2021	200 000
TR - Hypotéka - koupě bytu - 4.266.000 Kč	2 v realizaci	Tomáš Rusňák...	63 138	20.3.2021	30.4.2021	63 138
TR - Hypotéka - koupě bytu - 1.862.000 Kč - ČS	2 v realizaci	Tomáš Rusňák...	27 500	22.3.2021	30.4.2021	27 500
TR - Hypotéka - koupě bytu z DP - 4.919.000 Kč - ...	2 v realizaci	Tomáš Rusňák...	72 800	23.3.2021	30.4.2021	72 800
TR - hypotéka na koupi domu 4.040.000 Kč - Credi...	2 v realizaci	Tomáš Rusňák...	59 792	23.3.2021	30.4.2021	59 792
TR - Hypotéka - výstavba RD - 2.200.000 Kč - KB	2 v realizaci	Tomáš Rusňák...	32 560	23.3.2021	30.4.2021	32 560
TR - hypotéka na rekonstrukci RD ve výši 7.000.00...	2 v realizaci	Tomáš Rusňák...	103 600	25.3.2021	30.4.2021	103 600

Jaké nástroje využíváme?



- CRM: Raynet
- Emailové kampaně: Smartemailing
- Úkoly: Trello, Freelo
- Google Apps
- Komunikace: WhatsApp a Slack
- Grafika: Canva
- Webináře: Streamyard
- Meetingy: Google Meet, Zoom, Skype, Teams



Na závěr

Na co se můžete těšit příště?

Čtvrtek 29. 4. 2021 od 14:00 do 15:30



- Příště bez záznamu ;-)
- Propojení hypotéky a finančního plánu
- Hypotéka a investice (představení kalkulačky KFP)
- Investice do nemovitostí s hypotékou (reálná data a příklady investorů)
- Odpovědi na Vaše dotazy z ankety
- Představení hypoteční akademie
- Soutěž o ceny v hodnotě 15 000 Kč

Konkrétní dotazy a tipy



- Co konkrétně proces sjednání úvěru obsahuje, je to i čerpání? Podání na katastr? Nebo pouze předání kontaktu na pobočku? Jaké jsou zkušenosti s hypotečními centry? A následná péče? Dělá se pouze 1 banka a nebo je využíváno vícero?
- Zda řešíš i menší obchody pod 1 mil. Kč? Případně předáváš dál podklady
- Jaká je budoucnost hypotečního trhu v souvislosti s růstem cen nemovitostí a obvyklou mzdou klienta?
- Je překážkou, když mám omezené portfolio produktů i když konkurenceschopné?
- Používáš placené poradenství, když klientovi vyjednáš nižší sazbu při refixaci? Jak předáváš klienta kolegovi na finanční plán, na pojištění, na investice? Jakou máš úspěšnost, že klient sjednává rizikové životní pojištění a pravidelné investice. Jak co nejvíce zefektivnit postup při sjednání pojištění majetku při čerpání?

Konkrétní dotazy a tipy



- Jak vidíte vývoj ohledně regulace hypotečního trhu, stropování provizí a podobná omezení o kterých se mluví už roky...?
- U kterých bank vychází nejlépe odhady? kde nejrychleji zpracují hypotéku? kde řeší financování kontejnerových domů? které banky řeší příjem obrátově, zda se vyplatí v současné době refin nebo počkat 2 roky do výročí? kolik jsou teď u různých bank sankce za předčasné splacení/refin? U kterých bank lze v průběhu fixace měnit sazbu díky konkurenční nabídce?
- Jak se chovat v případě, když se banky distancují od svých chyb?
- Jak lead zobchodovat, hypotéky co řeším jsou na doporučení. Leadový byznys mi spíš nesešel, nemám potřebu poměřovat se s 5 dalšími nabídkami apod. Takové klienty posílám pryč. Jak tuhle část eliminuješ, případně minimalizuješ

Konkrétní dotazy a tipy



- jak pracovat systematicky na tvorbě databáze klientů a následně z toho vytěžit obchody?
- jak přesvědčit klienta, že hypotéka významně a dlouhodobě zatíží jeho rozpočet, že hypotéka není dobré řešení v jeho situaci?
- Přehled rozpracovaných obchodů – jak s tím pracovat?
- Které úkoly se dají delegovat?

Jak zdvojnásobit svůj hypoteční byznys

22. 4. 2021 od 14:00 do 15:30

Tomáš Rusňák a Petr Pavlásek

Tomáš Rusňák, EFA - hypoteční specialista



K · F · P
ONLINE

WEBINÁŘ
ZDARMA