

Česká zemědělská univerzita v Praze

Provozně ekonomická fakulta

Katedra ekonomických teorií



Bakalářská práce

Hypoteční úvěry a analýza největších rivalů na trhu

Michaela Viktorová

© 2021 ČZU v Praze

ČESKÁ ZEMĚDĚLSKÁ UNIVERZITA V PRAZE

Provozně ekonomická fakulta

ZADÁNÍ BAKALÁŘSKÉ PRÁCE

Michaela Viktorová

Hospodářská politika a správa

Podnikání a administrativa

Název práce

Hypoteční úvěry a analýza největších rivalů

Název anglicky

Mortgage loans and analysis of the biggest rivals of the marke

Cíle práce

Hlavním cílem práce je vytvoření nabídek hypotečního úvěru u vybraných bank, následně nabídky porovnat a z výsledku zkoumání doporučit nejlepší řešení pro fiktivního klienta. Dílčím cílem je porovnání života v podnájmu a vlastního bydlení pod tíhou hypotečního úvěru, jejich výhody a nevýhody.

Metodika

Teoretická část bude založena na odborné literatuře a odborných internetových zdrojích a metodikách jednotlivých bank, budou charakterizovány základní pojmy související s problematikou.

V praktické části bude následovat modelování vhodného fiktivního klienta na základě dotazníkového šetření. Dále modelování nabídek hypotečních úvěrů, které následně budou konzultovány s finančním poradcem. Poté bude provedena komparace nabídek a na základě výsledků navrženo nejlepší řešení pro nasimulovaného fiktivního klienta.

Doporučený rozsah práce

30 – 40 stran

Klíčová slova

hypoteční trh, hypoteční úvěr, hypoteční nabídka, podmínky hypotečních úvěrů, úroková sazba, fixace, poplatky za hypotéky, splátka

Doporučené zdroje informací

JANDA, Josef. Jak žít šťastně na dluh. Praha: Grada, 2013. Finance pro každého. ISBN 978-802-4748-337.

KOCIÁNOVÁ, Helena. Finanční gramotnost v kostce, aneb, Co Vás neměl kdo naučit. Olomouc: ANAG, 2012. ISBN 978-807-2637-676.

PARTNERS FINANCIAL SERVICES. Jak ovládnout své peníze: finanční plánování pro každého. Brno: BizBooks, 2013. Partners (BizBooks). ISBN 978-802-6501-275.

PAVELKA, František a Radka OPLTOVÁ. Jak správně na hypotéky. 2. vyd. Praha: Consultinvest, 2003. ISBN 80-901-4867-3.

RADOVÁ, J. – DVOŘÁK, P. – MÁLEK, J. *Finanční matematika pro každého*. Praha: Grada, 2013. ISBN 978-80-247-4831-3.

SYROVÝ, P. *Financování vlastního bydlení*. Praha: Grada, 2009. ISBN 978-80-247-2388-4.

SYROVÝ, P. – TYL, T. *Osobní finance : řízení financí pro každého*. Praha: Grada, 2011. ISBN 978-80-247-3813-0.

VICHNAROVÁ, Lenka a Jolana NOVÁKOVÁ. *Financování bydlení*. Brno: ERA, 2007. Stavíme. ISBN 978-807-3660-796.

Předběžný termín obhajoby

2020/21 LS – PEF

Vedoucí práce

doc. PhDr. Ing. Lucie Severová, Ph.D.

Garantující pracoviště

Katedra ekonomických teorií

Elektronicky schváleno dne 10. 7. 2020

doc. PhDr. Ing. Lucie Severová, Ph.D.

Vedoucí katedry

Elektronicky schváleno dne 19. 10. 2020

Ing. Martin Pelikán, Ph.D.

Děkan

V Praze dne 12. 11. 2020

Čestné prohlášení

Prohlašuji, že svou bakalářskou práci "Hypoteční úvěry a analýza největších rivalů na trhu" jsem vypracovala samostatně pod vedením vedoucího bakalářské práce a s použitím odborné literatury a dalších informačních zdrojů, které jsou citovány v práci a uvedeny v seznamu použitých zdrojů na konci práce. Jako autorka uvedené bakalářské práce dále prohlašuji, že jsem v souvislosti s jejím vytvořením neporušil autorská práva třetích osob.

V Praze dne 15.3.2021

Poděkování

Ráda bych touto cestou poděkovala doc. Ing. PhDr. Lucii Severové, Ph.D. za odborné vedení a konzultace, které mi pomohly při zpracování bakalářské práce. Další poděkování patří Ing. Marcele Čadkové ze společnosti Broker Consulting, a.s., která mi pomohla s tvorbou podkladů a poskytovala cenné rady. V neposlední řadě velice děkuji své rodině a příteli za podporu, které se mi dostávalo nejen při psaní bakalářské práce, ale také po celou dobu studia.

Hypoteční úvěry a analýza největších rivalů na trhu

Abstrakt

Bakalářská práce se zabývá hypotečními úvěry pro fyzické osoby. Teoretická část seznámí čtenáře s touto problematikou. Charakterizuje hypoteční úvěr, jeho druhy, rozebírá důležité parametry a popisuje historii pěti vybraných bank.

Analytická část je zaměřena na doporučení nejvhodnějšího hypotečního úvěru pro dva fiktivní klienty, kteří jsou namodelováni na základě výsledků dotazníkového šetření. Její součástí je přehled informací o hypotečních úvěrech vybraných bank a komparativní analýza jednotlivých nabídek úvěrů.

Závěr práce se zabývá zhodnocením praktické části. Obsahuje doporučení pro oba fiktivní klienty společně s autorčíným komentářem a dále komentářem finančního poradce. Po provedení komparace a zvážení názoru odborníka byl oběma klientům doporučen hypoteční úvěr od Monety Money Bank. Nabízí nejvýhodnější hypoteční úvěr, s nejnižší úrokovou sazbou a nejnižšími poplatky. Dle názoru finanční specialistky klade důraz na klientský přístup, což je také velkým přínosem. Poslední částí jsou strukturované rozhovory s odborníky o tom, jak hypoteční trh ovlivnila pandemie koronaviru.

Klíčová slova: hypoteční trh, hypoteční úvěr, hypoteční nabídka, podmínky hypotečních úvěrů, úroková sazba, fixace, poplatky za hypotéky, splátka

Mortgage loans and analysis of the biggest rivals of the market

Abstract

The bachelor thesis is focused on mortgage loans for natural persons. The theoretical part acquaints the reader with this problematic. Characterizes mortgage loan, its types, explains important parameters and describes the history of five selected banks.

The analytic part deals with the recommendation of the most suitable mortgage for two fictional clients, which are based on the results of the questionnaire. The component of this part is an overview of information about mortgages of selected banks and a comparative analysis of loans which each of them offers.

The conclusion is focused on the evaluation of the practical part which contains a recommendation for both fictional clients with the author's commentary and with commentary of financial specialist. After making a comparison and consideration of the opinion of an expert the mortgage loan from Moneta Money Bank was recommended to both clients. It offers the most suitable mortgage with the lowest interest rate and the lowest fees. In the opinion of the financial specialist, Moneta takes care of its clients, which is also a great benefit. Last part of thesis consists of structured interviews with specialists about how coronavirus pandemic affecter mortgage loans markets.

Keywords: mortgage market, mortgage loan, mortgage offer, terms of mortgage loans, interest rate, fixation, mortgage fees, repayment

Obsah

1 Úvod.....	14
2 Cíl práce a metodika	16
2.1 Cíl práce	16
2.2 Metodika	16
3 Teoretická východiska	18
3.1 Hypoteční úvěr vs nájem.....	18
3.1.1 Výhody vlastního bydlení.....	18
3.1.2 Výhody nájmu.....	19
3.2 Definice hypotečního úvěru	20
3.3 Druhy hypotečních úvěrů	21
3.3.1 Standardní hypotéka	21
3.3.2 Americká hypotéka	21
3.3.3 Hypotéka bez dokládání příjmů.....	22
3.3.4 Hypotéka na pronájem	22
3.3.5 Předhypoteční úvěr	22
3.3.6 Variabilní hypotéka.....	23
3.4 Žadatelé o hypoteční úvěr	24
3.5 Základní parametry hypotečního úvěru	26
3.5.1 Bonita.....	26
3.5.2 Zajištění	28
3.5.3 Výše úvěru	29
3.5.4 LTV.....	30
3.5.5 Doba splatnosti	30
3.5.6 Úroková sazba.....	31

3.5.7	RPSN.....	32
3.6	Čerpání a splácení hypotečního úvěru.....	33
3.6.1	Čerpání.....	33
3.6.2	Splácení.....	34
3.7	Vybraní poskytovatelé hypotečních úvěrů.....	36
3.7.1	Česká spořitelna.....	36
3.7.2	Komerční banka.....	36
3.7.3	Hypoteční banka.....	37
3.7.4	MONETA Money Bank.....	37
3.7.5	Raiffeisenbank.....	37
4	Vlastní práce.....	38
4.1	Informace o hypotečních úvěrech ve vybraných bankách.....	38
4.1.1	Česká spořitelna.....	38
4.1.2	Komerční banka.....	40
4.1.3	Hypoteční banka.....	42
4.1.4	MONETA Money Bank.....	44
4.1.5	Raiffeisenbank.....	46
4.2	Dotazníkové šetření.....	48
4.3	První fiktivní žadatel.....	63
4.3.1	Modelování prvního fiktivního žadatele.....	63
4.3.2	Komparace nabídek pro prvního fiktivního žadatele.....	64
4.4	Druhý fiktivní žadatel.....	66
4.4.1	Modelování druhého fiktivního žadatele.....	66
4.4.2	Komparace nabídek pro druhého fiktivního žadatele.....	68

5	Výsledky a diskuse	69
5.1	Vyjádření finančního specialisty k nabídkám HÚ	69
5.2	Doporučení pro fiktivního žadatele.....	70
5.2.1	Doporučení pro fiktivního žadatele 1	70
5.2.2	Doporučení pro fiktivního žadatele 2	71
5.3	Vliv epidemie Covid-19 na hypoteční trh.....	72
5.3.1	Ing. Marcela Čadková.....	72
5.3.2	Ing. Lenka Schovánková.....	73
5.3.3	Ing. Tomáš Hummel	75
5.3.4	Eva Cábocká	76
5.3.5	Bc. Michaela Kristiánová	77
5.3.6	Marian Drgo.....	79
5.3.7	Shrnutí strukturovaných rozhovorů	80
6	Závěr.....	82
7	Zdroje.....	85
7.1	Literatura	85
7.2	Internetové zdroje.....	85
7.3	Metodiky bank a interní zdroje Broker Consulting.....	90
8	Přílohy	92

Seznam tabulek

Tabulka 1:	Úrokové sazby ČS	38
Tabulka 2:	Úrokové sazby ČS po slevách	39
Tabulka 3:	Úrokové sazby KB.....	40
Tabulka 4:	Úrokové sazby MMB (300 000-999 999)	44

Tabulka 5: Úrokové sazby MMB (1 mil. a více)	45
Tabulka 6: Výše příjmu.....	54
Tabulka 7: Kraj, ve kterém se nachází nemovitost	55
Tabulka 8: Výše hypotečního úvěru	58
Tabulka 9: Vlastní naspořená část	59
Tabulka 10: Fixace úrokové sazby v letech	60
Tabulka 11: Profil prvního klienta	64
Tabulka 12: Komparativní analýza HÚ pro prvního klienta.....	65
Tabulka 13: Profil druhého klienta	67
Tabulka 14: Zjednodušený přehled parametrů HÚ FK2.....	68
Tabulka 15: Poplatky HÚ	70
Tabulka 16: Úrokové sazby a splátky HÚ	70
Tabulka 17: Celkem zapláceno za HÚ.....	70
Tabulka 18: Doporučení pro fiktivního klienta 1.....	71
Tabulka 19: Doporučení pro fiktivního klienta 2.....	71
Seznam grafů	
Graf č. 1: Pohlaví respondenta.....	49
Graf č. 2: Věk respondenta	50
Graf č. 3: Rodinný stav	51
Graf č. 4: Vyživované osoby.....	52
Graf č. 5: Nejvyšší dosažené vzdělání	53
Graf č. 6: Účel hypotečního úvěru	56
Graf č. 7: Typ nemovitosti	57
Graf č. 8: Doba splatnosti hypotečního úvěru.....	61
Graf č. 9: Výše měsíční splátek dalších úvěrových produktů.....	62

Seznam použitých zkratk

HÚ	Hypoteční úvěr
RPSN	Roční procentní sazba nákladů
LTV	Loan to value
DSTI	Debt Service to Income
DTI	Debt to Income
ČNB	Česká národní banka
ČS	Česká spořitelna
KB	Komerční banka
HB	Hypoteční banka
MMB	MONETA Money Bank
RB	Raiffeisenbank
GE	General Electric
RIB	Raiffeisen Bank International
PRIBOR	Prague Interbank Offered Rate
DAP	Daňové přiznání
EU	Evropská unie
EHS	Evropské hospodářské společenství
PO	Právnícká osoba
FO	Fyzická osoba
HUF	Hypoteční úvěr pro fyzické osoby
HU 90	Hypoteční úvěr 90
ČSSZ	Česká správa sociálního zabezpečení
FK1	Fiktivní klient 1
FK2	Fiktivní klient 2

1 Úvod

Hypoteční úvěry jsou a stále budou aktuální téma téměř pro každého, kdo chce bydlet ve vlastní nemovitosti. Vzhledem k cenám nemovitostí, které zejména v posledních letech výrazně vzrostly je většinou nemožné zcela financovat nemovitost vlastními prostředky, a protože bydlení je potřeba jako každá jiná nabízejí se pouze dvě možnosti. Bydlení v nájmu, anebo ve vlastní nemovitosti, avšak často pod tíhou hypotečního úvěru. Při výběru vhodného hypotečního produktu je důležité zvážit řadu rizik s úvěrem spojených a parametry nastavit podle individuálních potřeb každého klienta. Mezi tyto parametry lze zařadit například výši úvěru, zajištění, dobu splatnosti, úrokovou sazbu a její fixaci a další. Jedná se o dlouhodobý závazek na významnou část života, proto není vhodné postupovat ukvapeně a bez rozmyslu, ale naopak rozhodnutí pečlivě zvážit a věnovat mu dostatek času.

Z tohoto důvodu se bakalářská práce zabývá problematikou hypotečních úvěrů. Hypoteční trh je v dnešní době poměrně velký, proto je velice obtížné se na trhu zorientovat a vybrat správnou hypotéku. Současně s vzrůstajícím cenám nemovitostí je stále obtížnější najít vhodnou nemovitost vzhledem k omezeným finančním prostředkům.

Pro vlastní spolehlivé zhodnocení výše zmíněných možností je důležité mít alespoň podvědomí o problematice hypotečních úvěrů. Nejlépe se v celém procesu umět dobře orientovat. V mnoha případech je ideální řešení vyhledat odborníka, který se na hypotečním trhu pohybuje a klientům pomůže nastavit parametry. Často je schopen s bankou vyjednat lepší podmínky hypotéky a přidanou hodnotou je také komplexnost služeb finančních poradců. Hypoteční úvěr s klienty neprobírají jako samostatný cíl, ale řeší ho komplexně společně s tvorbou finančních rezerv a zajištěním příjmů.

Práce je psaná ve spolupráci se společností Broker Consulting, a.s., která již od roku 1998 pomáhá lidem s jejich financemi. Banky určené pro porovnání a analýzu nabídek jsou vybrány na základě doporučení finančního poradce, se kterým byly nabídky hypotečních úvěrů následně konzultovány.

Význam práce spočívá v tom seznámit čtenáře s problematikou hypotečních úvěrů, čímž se autorka zabývá ve třetí kapitole. Jak již bylo zmíněno, existují dvě formy bydlení, proto dále v kapitole číslo tři autorka porovnává výhody a nevýhody života v nájmu či ve vlastní nemovitosti. Závěrem kapitoly je krátké představení pěti vybraných bank, u kterých budou ve čtvrté kapitole tvořeny modelace hypotečních úvěrů pro fiktivní klienty. Kapitola čtyři je

věnována analýze základních informací o hypotečních úvěrech uvedených bank, modelaci dvou fiktivních klientů, vytvoření nabídek a jejich komparaci. V závěru práce je doporučení nejvýhodnější hypotéky. Autorku dále zajímalo, jaký je dopad epidemie koronaviru na hypoteční trh. Na otázku našla odpovědi u finančních poradců, kteří se věnují oboru již řadu let. Mezi tyto osoby patří finanční poradkyně ze společnosti Broker Consulting Ing. Marcela Čadková a Ing. Lenka Schovánková. Dále Ing. Tomáš Hummel ředitel z Partners, finanční poradkyně z Fincentra Bc. Michaela Kristiánová a hypoteční specialista Marián Drgo.

2 Cíl práce a metodika

2.1 Cíl práce

Hlavním cílem práce je vytvoření nabídek hypotečního úvěru u vybraných bank. Banky, které byly pro účely práce vybrány jsou Česká spořitelna, Komerční banka, Hypoteční banka, MONETA Money Bank a Raiffeisenbank. Autorka vytvořené nabídky porovná, zkonzultuje s finančním poradcem a z výsledku zkoumání doporučí nejlepší řešení pro dva fiktivní klienty.

Cílem teoretické části je seznámit čtenáře s problematikou hypotečních úvěrů, kterou se celá práce zabývá a vysvětlit základní související pojmy. Dílčím cílem je komparace života v nájmu a vlastního bydlení pod tíhou hypotečního úvěru. Literární rešerše je zakončena několika informacemi o již zmíněných bankách. Navazuje část praktická, jejíž součástí je analýza základních informací o hypotečních úvěrech uvedených bank. Dále namodelování dvou fiktivních klientů, vytvoření nabídek hypotečních úvěrů, jejich porovnání a výsledné doporučení nejvhodnějšího produktu pro modelové klienty.

V závěru práce je zmíněno vyjádření hypoteční specialistiky k návrhům hypoték a na základě zjištěných výsledků uvedena autorčina doporučení pro oba fiktivní klienty. Dílčím cílem této kapitoly je strukturovaný rozhovor s několika odborníky na hypoteční úvěry, kde se autorka zajímala o to, jaký dopad měla epidemie Covid-19 na hypoteční trh.

2.2 Metodika

Bakalářská práce se skládá ze tří částí, první je část teoretická, která je založena na **studiu** odborné literatury, odborných internetových zdrojích a metodikách jednotlivých bank. Všechny použité zdroje jsou k nalezení v kapitole 7 Zdroje. V této kapitole je cílem vysvětlit pojem hypoteční úvěr a další pojmy související s problematikou hypotečních úvěrů jako jsou například jejich druhy nebo základní parametry. Dále se zde nachází kapitola Hypoteční úvěr vs nájem, kde autorka provádí **komparaci** obou řešení. Kromě zmíněného autorka pojednává také o podmínkách, které musí splňovat žadatel, o čerpání a splácení hypotečního úvěru a k nalezení je zde také krátký souhrn informací o jednotlivých vybraných bankách, kde autorka nabídky pro fiktivní klienty zvažovala.

Následuje vlastní práce tedy část praktická, která začíná kapitolou, kde autorka provede **analýzu** základních informací o hypotečních úvěrech v jednotlivých bankách. Tyto

informace jsou převážně získané z interních materiálů společnosti Broker Consulting, a.s. a také z internetových stránek bank. Nedílnou součástí je **dotazníkové šetření**, na základě kterého autorka namodeluje dva fiktivní klienty. Dotazník byl vytvořen v programu Google forms a následně zveřejněn na sociální síti Facebook, rozšířen mezi klienty společnosti Broker Consulting, a.s a dále pomocí autorčiných blízkých osob rozptýlen také mezi širší veřejnost mimo sociální síť a klienty Broker Consulting. Po získání potřebných informací díky dotazníkovému šetření autorka namodelovala dva fiktivní klienty. Těmto fiktivním klientům byly vytvořeny kalkulace na hypoteční úvěr u již zmíněných bank za spolupráce finanční specialistky ze společnosti Broker Consulting Ing. Marcely Čadkové a jejích obchodních partnerů. Vytvořené nabídky byly **porovnány** a konzultovány taktéž s paní Čadkovou.

Poslední částí bakalářské práce jsou výsledky a diskuse, což je souhrn výsledků zkoumání. Autorka zmiňuje vyjádření finanční specialistky k nabídkám od hypotečních bank a následně doporučí nejvhodnější řešení pro oba fiktivní klienty. Součástí této kapitoly je také **strukturovaný rozhovor** s odborníky, kteří mají několikaletou praxi v oboru financí a hypotečními úvěry se zabývají. Cílem rozhovorů bylo zjistit, jak hypoteční trh reaguje na epidemii nemoci Covid-19.

3 Teoretická východiska

3.1 Hypoteční úvěr vs nájem

Velkým otazníkem pro řadu lidí je, zda žít doživotně v nájmu anebo zda mít vlastní bydlení, ovšem pod tíhou hypotečního úvěru. Pro některé představuje hypoteční úvěr takový závazek, že preferují bydlení v nájmu, ačkoli si vlastně neuvědomují zásadní fakt a to sice, že stále musí každý měsíc provést platbu. U některých pocit jistoty představuje spíše bydlení ve svém.

To je důvod proč se autorka rozhodla zařadit také kapitolu, která se touto otázkou zabývá. V následujících podkapitolách jsou rozebrány výhody a nevýhody těchto dvou možností.

3.1.1 Výhody vlastního bydlení

Petr Syrový uvádí ve své knize *Financování vlastního bydlení* [1], že jednou z výhod bydlení ve vlastní nemovitosti je to, že splácením hypotéky, se peníze dávají do něčeho, co je naše. Zatímco u nájmu se platí za bydlení, které nám nepatří a může u nás převládat pocit, že se peníze nevyužívají dost efektivně. *„Z ekonomického pohledu si v obou případech něco půjčujeme a za vypůjčení platíme peníze. V jednom případě si půjčujeme byt a platíme za to nájem. Ve druhém případě si půjčujeme peníze a platíme za ně úroky.“*

Vzhledem k tomu, že hypotéka je dlouhodobá záležitost, lze se obávat závazku splácet. Nicméně splátka hypotéky je poměrně stabilní a není pravděpodobné, že by dramaticky vzrostla, což je vzhledem k nájmu, který může kolísat, velká výhoda. Za několik let se může odehrát spousta událostí a nájem může být jejich vlivem třeba i dvojnásobný, nebo naopak nižší. Lze tedy usoudit, že z hlediska obav z budoucnosti vychází nájem hůře než splátka hypotéky. [1]

Další výhodu vyzdvihl odborný lektor Broker Consulting, a.s. Luboš Kadlec na semináři, který autorka navštívila, nazývajícím se Profi obchodník. Uvedl, že za jednu z největších výhod považuje, že hypotéku lidé jednou splatí. Avšak nájem musí platit celý život, tedy i v důchodu, což pro některé penzisty může být finančně náročné. Samozřejmě, že vlastní bydlení sebou nese určité náklady, ale výrazně nižší. Tuto výhodu uvádí také autor již zmíněné knihy.

Další výhodou vlastního bydlení je uchování hodnoty. Ceny nemovitostí v posledních letech výrazně vzrostly. Jedná se tedy o skutečně výhodnější vynaložení finančních prostředků než u nájmu. Dále může být silným motivem také fakt, že nemovitost je možné předat další generaci, která už bude bydlet ve svém. [2]

3.1.2 Výhody nájmu

Dle webu Finance.cz [3] výhody života v nájmu spočívají především v tom, že se nikdo k ničemu nezavazuje. Změna bydlení je proto jednoduchá, stačí se jen domluvit s majitelem. Výhodné je to zejména pro mladé lidi nebo vysokoškoláky, kteří nemohou nebo nechtějí bydlet na koleji.

Petr Syrový [1] jako další výhodu zmiňuje menší starosti s údržbou nemovitosti, protože opravy, rekonstrukce a další rozsáhlejší úpravy jsou v kompetenci majitele.

Odborníci z firmy Broker Consulting, a.s. tvrdí, že mnoho klientů, má strach vzít si hypoteční úvěr, protože si kladou otázku, co budou dělat, jestliže vlivem nenadálých životních situací nebudou moci dostát svému závazku a ztratí tzv. střechu nad hlavou. To ovšem může nastat i u nájmu, ale protože řešení nepříjemné situace je v tomto případě o něco jednodušší, lze to zařadit mezi výhody. Lidé v nesnázích pak nemusí řešit prodej nemovitosti ani hypotéku.

3.2 Definice hypotečního úvěru

„Hypoteční úvěr je úvěr, který je poskytnut na investice do nemovitosti na území České republiky nebo na její výstavbu či pořízení a jehož splacení je zajištěno zástavním právem k této, i rozestavěné, nebo jiné nemovitosti na území České republiky.“ [4]

Zákon o dluhopisech č. 190/2004 Sb. [5] definuje hypoteční úvěry takto: *„Hypoteční úvěr je úvěr, který je alespoň částečně zajištěn zástavním právem k nemovité věci, a to ode dne vzniku právních účinků zástavního práva. Pohledávku z hypotečního úvěru lze zapsat do rejstříku krycích aktiv [§ 32 odst. 3 písm. a)] teprve dnem, kdy se emitent krytých dluhopisů dozví o právních účincích vzniku zástavního práva k nemovité věci.“*

František Pavelka a Radka Opltová uvádí ve své knize Jak správně na hypotéky, že hypoteční úvěr lze použít na [4]:

- výstavbu nemovitosti,
- nákup existující nemovitosti,
- rekonstrukci, opravu, modernizaci stávající nemovitosti,
- získání majetkového podílu na nemovitosti,
- refinancování jiného úvěru, který splňuje podmínky definice úvěru hypotečního,
- splacení závazku, který je zajištěn zástavním právem k nemovitosti, kdy v důsledku použití tohoto hypotečního úvěru zástavní právo zanikne.

Hypoteční úvěr je nejvýhodnějším úvěrem z celé řady nabízených úvěrů. Důvodem je právě zástavní právo (viz kapitola 3.5.2) banky k nemovitosti. Vlivem zástavy je riziko pro banku nižší, jelikož má větší jistotu návratnosti prostředků v případě, že klient přestane splácet svůj závazek, proto jsou úrokové sazby na HÚ nižší než u jiných úvěrů. [6]

V případě, kdy dlužník nesplácí svůj závazek, banka může použít svého zástavního práva a nemovitost prodat. Ze získaných finančních prostředků pak splatí své pohledávky a zbylé peníze dostane klient. Jedná se ovšem až o krajní řešení, kterému předchází možnost, kdy klient nemovitost prodá sám a bance zaplatí dlužnou částku. [7]

3.3 Druhy hypotečních úvěrů

Hypoteční úvěry lze dělit hned z několika hledisek. Prvním hlediskem je dělení dle účelu, tzn. úvěry účelové a neúčelové. U účelového úvěru věřitel předem zná účel vynaložení finančních prostředků. Jedná se o nejčastější typ HÚ, který je poskytován díky účelovosti s nižší úrokovou sazbou. Možnosti využití se nachází v kapitole 3.2 Definice hypotečního úvěru. Neúčelový úvěr je naopak takový úvěr, kde není nutné prokazovat účel použití finančních prostředků. U HÚ se jedná o americkou hypotéku, kterou v následujících kapitolách rozebere autorka podrobněji. Zpravidla je úroková sazba vyšší než v případě účelových HÚ. [7; 8]

Dále lze hypoteční úvěry dělit dle dokládání příjmů (s dokládáním, bez dokládání) nebo podle typu splácení na anuitní, progresivní a regresivní a také dle typu úročení na HÚ s odloženou splátkou jistiny, s fixací úrokové sazby a s plovoucí sazbou. [8]

3.3.1 Standardní hypotéka

Podstatou standardní hypotéky je, že si klient půjčuje menší finanční obnos, než jaký ve skutečnosti potřebuje na nemovitost. Banka tak dostane do zástavy byt či dům vyšší hodnoty, než kolik finančních prostředků vynaloží. Existuje několik možností, jak na standardní hypotéku dosáhnout. Jednou variantou je kupovat, stavět či rekonstruovat nemovitost, do které klient vloží také vlastní peníze. Eventuelně zvýšit hodnotu zástavy zastavením financované nemovitosti a dalšího bytu či domu. Poslední možností je případ, kdy bankovní odhad hodnoty nemovitosti převyšuje prodejní cenu. Výhodou této hypotéky je nízká úroková sazba. [9]

3.3.2 Americká hypotéka

Americká hypotéka je neúčelový úvěr, který je zajištěn nemovitostí. Klient dále neprokazuje účel úvěru a z tohoto důvodu se s ním pojí vyšší úrokové sazby než u klasické hypotéky, kde se účel prokazuje. [7]

Dle Zbyňka Kalabise [10] je výhodou americké hypotéky nižší úrok a delší doba splatnosti než u klasických spotřebitelských úvěrů. Nevýhodou jsou poměrně vysoké poplatky za poskytnutí a správu úvěru.

3.3.3 Hypotéka bez dokládání příjmů

Od schválení nového zákona o spotřebitelských úvěrech nemohou banky úvěry tohoto typu poskytovat. Jsou povinny pečlivě prověřit bonitu každého klienta. V případě hypotéky bez dokládání příjmů žadatel nebyl povinen doložit své příjmy na základě daňového přiznání či potvrzení o příjmu. To ovšem neznamená, že nemusel příjmy prokazovat vůbec. Banka měla metodicky stanovená vlastní kritéria posouzení schopnosti splácet. [11]

Tento druh hypotéky sebou nesl také určité nevýhody pro klienta. Banky si účtovaly vyšší úrokové sazby než u standardní hypotéky a poměr LTV (poměr půjčené částky k hodnotě nemovitosti) býval u těchto úvěrů nižší. HÚ bez dokládání příjmů byl vhodný zejména pro podnikatele, kteří optimalizují své finance a nemohli příjem doložit standardním způsobem, a přesto byli schopni bezproblémově splácet HÚ. [7]

3.3.4 Hypotéka na pronájem

Hypotéka na pronájem slouží klientům k financování koupě nemovitosti za účelem pronájmu třetí osobě. Při posuzování bonity klienta lze do příjmů zahrnout kromě aktuálních příjmů také příjem za budoucí pronájem nemovitosti. Z důvodu jeho možného výpadku mají banky odlišnou metodiku pro jeho posuzování a příjem je často krácený. Některé banky stanovují maximální výši příjmu, kterou započítají, jiné tento výpočet provádí na základě individuálního posouzení. [12; 13]

3.3.5 Předhypoteční úvěr

Jedná se o krátkodobý úvěr sloužící pro financování bydlení v momentě, kdy klient ještě nemá k dispozici nemovitost, na kterou by bylo možné zřídit zástavní právo. Sjednává se spolu s hypotečním úvěrem, na který předhypoteční úvěr přejde po zřízení zástavního práva na katastru nemovitostí. K úvěru se váže vyšší úroková sazba, ale po převedení na běžný HÚ se sníží. Parametry úvěru se v jednotlivých bankách obvykle liší. Většinou se platí pouze úroky a jistina úvěru se splácí až s řádnou hypotékou. Jelikož se jedná o přechodné řešení, je klient povinen maximálně do 24 měsíců, v závislosti na podmínkách banky, doložit vhodnou nemovitost, na kterou bude zástavní právo převedeno. Jestliže tak neučiní, banka může požadovat splacení celého úvěru. [14; 15]

3.3.6 Variabilní hypotéka

Variabilní nebo také floatová či hypotéka s pohyblivou úrokovou sazbou se od klasické hypotéky liší úročením. Jak vyplývá z názvu, úroková sazba se nestanovuje jako pevná, nefixuje se. Je závislá na sazbách, které se mění podle situace na finančním trhu. Úrok se odvíjí od sazby PRIBOR, tj. sazba, kterou vyhláší Česká národní banka. Jestliže se tedy zvýší tato sazba, vzrostou i úroky hypoték a naopak. [16; 17]

3.4 Žadatelé o hypoteční úvěr

Žadatelem o hypoteční úvěr může být fyzická i právnická osoba. Fyzická osoba musí být zletilá, oprávněná k právním úkonům a její věk po celou dobu úvěru nesmí překročit stanovenou hranici nejčastěji sedmdesát let. Žádat o HÚ smí občan České republiky nebo cizinec, který prokáže trvalý nebo přechodný pobyt na území ČR. [18]

Žadatel o HÚ musí splnit podmínky stanovené pro získání úvěru. Dle článku na portálu Banky.cz lze tyto podmínky pro rok 2020 shrnout do těchto bodů [19]:

- věk,
- pobyt v České republice,
- příjem (bonita),
- záznamy v registrech dlužníků,
- hodnota zástavy,
- podmínky pro hypotéky stanovené Českou národní bankou.

Žadatel bance musí prokázat schopnost splácet úvěr. Banka si prověřuje bonitu potenciálního klienta, také nahlíží do registrů dlužníků, kde zjistí platební historii a morálku a na základě získaných informací učiní rozhodnutí o poskytnutí úvěru. Více o podmínkách a parametrech se nachází v následující kapitole. [20]

O úvěr může žádat jedna či více osob. Všichni spolužadatelé stejně jako žadatel musí být plně svéprávní a o jednu hypotéku smějí žádat maximálně čtyři osoby, ovšem i zde některé banky poskytují výjimky. Pro všechny spolužadatele platí stejná kritéria, jsou ověřováni a nesou stejnou zodpovědnost. Dle hypoteční banky platí pro poskytnutí HÚ následující podmínka: „*Alespoň jedna osoba musí být vlastníkem úvěrované nemovitosti nebo se jím stát v důsledku realizace investičního záměru nebo musí být alespoň osobou s právem úvěrovanou nemovitost užívat*“. [21; 22]

Pokud je žadatelem cizinec, záleží dle článku Hypotéka pro cizince na portálu Hypotéka.cz [23] na zemi původu žadatele. Podle rizikovosti rozdělují banky žadatele do několika skupin, přičemž první skupinou jsou tuzemští žadatelé s příjmem z ČR. Další méně rizikovou skupinou jsou občané ze Slovenské republiky, z Evropské unie a Evropského hospodářského prostoru. Za relativně bezrizikové jsou považovány i některé země mimo EU a EHS, mezi

které patří například USA, Kanada a Austrálie. Mezi vysoce rizikové jsou řazeny zejména africké země, země blízkého východu a některé asijské státy. [24]

Cizinci mají situaci při získání hypotéky složitější. Musejí doložit více dokumentů a banka si může vyžádat jejich soudní překlad. Zároveň smí nastavit přísnější podmínky, například požadovat větší zajištění. Podmínky pro poskytování úvěrů cizincům se mohou u jednotlivých bank výrazně lišit. Základem je vždy alespoň přechodný pobyt v ČR, dlouhodobý prokazatelný pracovní poměr, nebo manželství s občanem ČR či cizincem s trvalým pobytem v ČR. Každý žadatel musí bance prokázat kontaktní adresu na území ČR. [23; 24]

Pokud má jeden či více žadatelů státní příslušnost v zemi mimo EU, musí vždy doložit ověřitelný příjem z ČR a proces schvalování hypotéky bude přísnější. Dále také závisí na druhu víza, kterým žadatel či žadatelé disponují. Kromě země původu osob žádajících o úvěr je důležitá i země původu jeho příjmů. Pokud většina příjmů pochází z ČR a zaměstnanecký poměr je na dobu neurčitou, lze úvěr sjednat. [23]

V případě, že se o hypotéku uchází právnická osoba, musí prokázat, že sídlí na území ČR. Existující PO se prokazují daňovými přiznáními. Proces sjednání hypotéky je náročnější než u FO. Banka bude zjišťovat nejen firemní příjmy, ale bude také zkoumat podnikatelskou historii, účetní závěrky, daňovou evidenci a dále předmět podnikání z hlediska udržitelnosti. Také záleží na tom, za jakým účelem bude financovaná nemovitost používána. [25]

3.5 Základní parametry hypotečního úvěru

Vzhledem k tomu, o jak velký a dlouhodobý závazek se v případě hypotečních úvěrů jedná, je důležité náležitě zvážit všechna rizika s úvěrem spojená. Aby si klient vyhodnotil, zda je schopen tato rizika nést, je nutné danou problematiku znát. Autorka v této kapitole popisuje jednotlivé parametry a kritéria hypotečních úvěrů, které je třeba zvážit.

3.5.1 Bonita

Pod pojmem bonita se skrývá schopnost klienta splácet úvěr. Bonitu posuzuje každá banka dle své vlastní metodiky, nicméně existují obecné principy na základě, kterých lze vyhodnocení odhadnout. Dříve se dle knihy *Financování bydlení* od Lenky Vichnarové a Jolany Novákové [9] bonita posuzovala tak, že se „*od příjmů odečetly pravidelné výdaje, předpokládaná výše splátky hypotéky a zbytek peněz se porovnal s životním minimem rodiny*“. Nicméně dnes už záleží především na ukazateli DSTI, což je poměr výdajů domácnosti (součet splátek všech úvěrů) a výše příjmů po zdanění a hodnotě DTI. Více o těchto ukazatelích v kapitole 3.5.3. Schopnost splácet lze doložit u zaměstnanců potvrzením o příjmech nebo daňovým přiznáním u podnikatelů. [7; 26; 27]

Pro banku ovšem nejsou důležité pouze příjmy klienta, ale také záznamy v registrech dlužníků, což znamená, že si banka prověří klientovu úvěrovou historii a platební morálku napříč bankami, a případně nebankovními institucemi. Banka při posuzování zohledňuje aktuální úvěry, kreditní karty, kontokorenty dokonce i nevyužívané a další závazky. Některé banky pátrají ještě hlouběji a mohou posuzovat pravidelné platby klientů. Dále banku zajímá životní minimum klientů v závislosti na počtech členů domácnosti. [19; 28]

Kromě těchto informací bance ovšem záleží i na dalších kritériích mezi které dle knihy *Financování bydlení* patří [9]:

- obor, ve kterém klient pracuje,
- dosažené vzdělání,
- věk,
- místo, kde klient žije.

Některá zaměstnání banky shledávají atraktivnějšími než jiná, sem patří například lékař či IT specialista. Zároveň banky zohledňují dosažené vzdělání. Samozřejmě platí čím vyšší, tím lepší. V neposlední řadě hodnotí také věk a je nepochybně jisté, že osoba v produktivním

věku, která má dlouho do penze je pro banku zajímavější než klient s vysokým věkem. Kromě těchto hledisek může dále figurovat místo, kde klient žije, protože v případě ztráty zaměstnání, je snazší si najít novou práci ve městě, kde se obvykle vyskytuje více pracovních nabídek a možností. [9]

Potvrzení o příjmu zaměstnance

Jak již bylo zmíněno, každá banka má svou metodiku, podle které posuzuje bonitu klienta, nicméně pro potvrzení o příjmech zaměstnance dle metodiky Komerční banky a České spořitelny platí následující [26; 27]:

- banka neakceptuje potvrzení o příjmu starší než 30 dnů,
- klient nesmí být ve zkušební době nebo výpovědní lhůtě.

Obvykle banka požaduje tři poslední výpisy z účtu, na který klientovi chodí výplata. Pracovní poměr by měl být na dobu neurčitou, při pracovním poměru na dobu určitou, klient prokazuje udržitelnost příjmu. Většina bank stanovuje podmínky pro akceptaci příjmu z pracovního poměru na dobu určitou. Standardně je akceptován, pokud je zaměstnavatelem státní úřad či instituce nebo zřizovatelem zaměstnavatele je stát, případně jiný ústřední orgán státní správy, kraj či obec. Banka může požádat o potvrzení zaměstnavatele o prodloužení pracovního poměru klienta nebo požadovat sjednání smluvní podmínky domicilace příjmů (vyplácení mzdy na účet dané banky). Nutné je samozřejmě zmínit, že každá banka má jinou metodiku a podmínky se tedy mohou lišit.

Daňové přiznání podnikatelů

Pokud je žadatelem podnikatel, dokládá bance daňové přiznání za uplynulé zdaňovací období. Některé banky jsou přísnější a chtějí vidět dvě poslední daňová přiznání. Kopie DAP musí být ověřena finančním úřadem, v některých případech je potřebné mít potvrzenou dokonce každou stranu. [9]

Výsledný příjem z DAP může být vypočten dvěma způsoby [27] tedy metodou klasickou, tj. ze základu daně, nebo jako příjem z obratu, pro tuto metodu ovšem existuje řada pravidel, které si stanovuje banka.

3.5.2 Zajištění

Jak již vyplynulo z kapitoly 3.2 HÚ je produkt, který musí být vždy zajištěn zástavním právem k nemovitosti. Článek na portálu Hypoteky.cz [29] uvádí, že je možné zastavit kupovanou či jinou nemovitost nebo více nemovitostí. Při koupi nemovitosti nejčastěji dochází i k její zástavě. Dle zdroje Finance.cz [30] „*musí být nemovitost v zástavě celá, banky neakceptují např. polovinu domu, dále nesmí na nemovitosti váznout žádné věcné břemeno bránící užívání*“.

V případě stavby nemovitosti je možné ručit rozestavěnou nemovitostí, která je jako rozestavěná zapsaná v katastru a na níž je čerpán úvěr. V tomto případě dochází k postupnému čerpání, v závislosti na růstu ceny nemovitosti v důsledku její výstavby. Jestliže klient vlastní jinou nemovitost v dostatečné hodnotě, může ji použít jako zajištění a HÚ vyčerpat celý najednou, nebo se může zaručit vlastní nemovitostí člen jeho rodiny. [30]

Při koupi družstevního bytu nelze kupovanou nemovitostí ručit. Kupující se nestává majitelem nemovitost, tedy vymezené bytové jednotky, ale pouze vlastníkem členského podílu v družstvu s právem na nájem daných bytových prostor. Proto je financování družstevního bytu pomocí hypotečního úvěru složitější. Je nutné dát do zástavy jinou nemovitost, která je v osobním vlastnictví, či ve vlastnictví úzké rodiny. [1; 29]

K čerpání úvěru je třeba sjednat pojištění zastavované nemovitosti s vinkulací pojistného plnění ve prospěch banky. Dále banka může požadovat uzavření životního nebo úvěrového pojištění žadatele opět s vinkulací v její prospěch. [30; 31]

Vinkulací rozumíme jakési zablokování pojistného plnění pro banku. V případě pojistné události v rámci pojištění bude nejprve bance pojišťovnou zaplácena dlužná částka a případný zůstatek teprve majiteli nemovitosti. [6; 28]

3.5.3 Výše úvěru

Jedním z významných činitelů určující maximální výši HÚ je cena zástavy. HÚ nesmí převýšit její cenu. Ovšem jak již autorka zmínila v přechozí kapitole, je možné dát do zástavy více nemovitostí a také využít nemovitost třetí osoby a tím zvýšit hodnotu zástavy. [32]

Maximální výši úvěru určoval donedávna také ukazatel DTI (Debt to Income), který Česká národní banka charakterizuje jako „*poměr výše celkového zadlužení žadatele o úvěr a výše jeho čistého ročního příjmu*“. Českou národní bankou bylo stanoveno, že tento ukazatel nesmí překročit devítinásobek ročního čistého příjmu, ale dne 1.4. 2020 ČNB tento požadavek zrušila. V současnosti neurčuje horní hranici tohoto ukazatele, při níž by úvěr neměl být poskytnut. [33; 34]

Nicméně na svých internetových stránkách ČNB [33] dlouhodobě upozorňuje, že riziko nesplacení úvěru se zvětšuje už v momentě, kdy celkové zadlužení žadatele o úvěr převyší osminásobek jeho čistého ročního příjmu.

ČNB uvádí následující vzoreček pro výpočet DTI [33]:

$$\text{ukazatel DTI} = \frac{\text{výše poskytnutého úvěru}}{\text{čistý roční příjem žadatele o úvěr}}$$

Dále má vliv na výši HÚ ukazatel DSTI (Debt Service to Income). ČNB tento ukazatel charakterizuje jako „*podíl ročních průměrných výdajů žadatele o úvěr vyplývajících z jeho celkového zadlužení na jeho ročním čistém příjmu. Zjednodušeně řečeno jde o podíl mezi celkovou výší všech měsíčních splátek a čistým měsíčním příjmem žadatele o úvěr*“. [35]

Dle ČT 24 [36] ČNB tento poměr změnila 1.4.2020 ze 45 % na 50 %. Avšak kvůli pokračující epidemii Covid-19, která má nepříznivý dopad na ekonomickou situaci nyní nestanovuje horní hranici, stejně jako u DTI. [35]

ČNB zároveň vydává doporučení, kde uvádí, že „*již v případě, kdy žadatel o úvěr vydává na splacení dluhů více než 40 % čistého měsíčního příjmu vystavuje sebe a poskytovatele úvěru značnému riziku nesplacení úvěru při nepříznivé situaci v budoucnosti*“. [35]

Vzoreček pro výpočet DSTI je dle ČNB následující [35]:

$$\text{ukazatel DSTI} = \frac{\text{výše měsíčních splátek}}{\text{čistý měsíční příjem žadatele o úvěr}} \times 100$$

3.5.4 LTV

„Ukazatel LTV (*Loan to Value*) je poměr mezi půjčovanou částkou a hodnotou zastavované nemovitosti.“ [37] Jedná se o údaj, který je velmi důležitý pro výši hypotéky. Prakticky stanovuje, jak velkou hypotéku banka může poskytnout klientovi proti zástavě dané nemovitosti. [38]

ČNB uvádí [37], že by tento ukazatel neměl přesáhnout u nových úvěrů 90% hranici u více než 5 % objemu nových úvěrů u jednotlivých bank. Klient je tedy povinen do nákupu nemovitosti vložit alespoň 10 % vlastních prostředků. Platí ovšem, že čím více prostředků vloží, tedy čím menší bude LTV, tím atraktivnější úrokovou sazbu hypotéky získá a v závislosti na tom i nižší měsíční splátku a celkově méně přeplatí na úrocích. Zároveň LTV z pohledu banky slouží jako kritérium, kolik peněz mohou půjčit po posouzení a zjištění obvyklé hodnoty nemovitosti. [38; 39]

Toto kritérium bylo také změněno stejně jako DSTI a DTI dne 1.4.2020, předtím byla doporučená hranice stanovená ČNB 80 %. [36]

Dle ČNB je výpočet pro ukazatel LTV následující [37]:

$$\text{ukazatel LTV (max 90\%)} = \frac{\text{výše poskytnutého úvěru}}{\text{hodnota zaskavené nemovitosti}} \times 100$$

3.5.5 Doba splatnosti

Dle Banky.cz [40] je doba splatnosti „časové období, které si z pravidla volí klient, po jakou dobu chce daný hypoteční úvěr splácet“. Hypotéku je možné splácet nejméně 5 a nejdéle 30 let, nejčastější délkou splácení je právě horní hranice. Maximální doba splácení je omezena také věkem nejstaršího žadatele, kdy banky nejčastěji požadují, aby klienti splatili HÚ do sedmdesáti let nejstaršího žadatele (v závislosti na metodikách bank). [41]

Čím je doba splatnosti HÚ delší, tím nižší jsou splátky, na druhou stranu je samozřejmé, že čím je delší doba splatnosti, tím více přeplatí klient bance celkově na úrocích. Dle Pavelky a Opltové [4] je nejvhodnější volbou doba splácení HÚ od patnácti do dvaceti let, protože v tomto rozmezí je nejlepší poměr mezi náklady na úvěr a výši splátky.

3.5.6 Úroková sazba

Úroková sazba je v procentech vyjádřená částka zvyšující objem půjčených peněz, které zaplatí dlužník věřiteli. Zahrnuje pouze cenu úvěru samotného. Nezachycuje další výdaje spojené s pořízením úvěru, jako jsou například poplatky za vedení úvěrového účtu nebo jeho zpracování, to zahrnuje RPSN, více v kapitole 3.5.7. Výši úrokové sazby ovlivňuje řada faktorů, ale její základ vychází z úrokových sazeb ČNB. [42; 43]

Petr Syrový uvádí v knize *Financování vlastního bydlení*, že vliv na výši úrokových sazeb mají následující faktory [1]:

- účel úvěru,
- doba fixace,
- výše zajištění úvěru,
- bonita dlužníka.

Nejlevnější jsou úvěry na vlastní bydlení, pro banky představují nejmenší riziko. To je důvod, proč jsou ochotny nabídnout nízkou úrokovou sazbu. Naopak nejdražší jsou bezúčelové hypotéky. [1]

Dále má vliv na výši úroku doba fixace úrokové sazby. „*Fixace u hypotéky je smluvní období, u kterého se po celou dobu jeho trvání nemění úroková sazba ani výše splátky úvěru.*“ Fixace ovlivňuje také flexibilitu hypotéky. [44]

Dle Heleny Kociánové má fixace u hypotečních úvěrů dvě funkce [6]:

- z důvodu zafixování výše úrokové sazby ji nelze z žádné strany měnit po celou dobu fixace,
- v době fixace není ve většině případů možné hypotéku zcela nebo částečně splatit bez sankcí, mimo zákonem stanovených případy.

Zvolí-li klient fixaci úrokové sazby na delší dobu, bude mít vyšší úroky, a tedy i vyšší měsíční splátku. Nicméně delší fixace poskytuje větší jistotu před neočekávaným zvýšením úrokové sazby, ovšem před uplynutím fixační doby není možné celý úvěr splatit najednou. Zákon umožňuje vkládat každý rok, ve výročí smlouvy podpisu HÚ, mimořádnou splátku ve výši 25 % původně půjčované částky, tzn. hypotéku lze splatit pomocí mimořádných splátek za čtyři roky. K datu fixace je možné úvěr částečně či zcela splatit bez jakýchkoliv poplatků. Klient volí tedy fixaci v závislosti na jeho finančních možnostech. [45; 46]

V neposlední řadě výše úrokové sazby závisí na výši zajištění úvěru, tedy na LTV. Jak již autorka zmínila v kapitole 3.5.4 nižší LTV znamená nižší úrokovou sazbu. Čím vyšší LTV, tím větší riziko banka nese a toto riziko klient platí formou vyššího úroku. [1]

Kromě fixní úrokové sazby existuje také pohyblivá, variabilní či float sazba odvíjecí se od sazby PRIBOR, tj. sazba, kterou vyhláší ČNB a mění se podle aktuální situace na finančním trhu, k této sazbě pak banka přičte svou marži. Nejvhodnější je zvolit pohyblivou úrokovou sazbu v období, kdy úroky klesají. Vhodná však není pro žadatele, kteří nejsou dostatečně finančně zajištěni nebo potřebují mít jednotnou výši splátek. [17]

3.5.7 RPSN

RPSN je roční procentní sazba nákladů, *„jde tedy o celkové náklady úvěru, které jsou vyjádřené jako roční procentní podíl z celkové výše úvěru“*. Lze zjednodušeně říct, že RPSN klientům říká, kolik úvěr bude průměrně ročně stát. Obsahuje nejen úrok, který zaplatí podle úrokové sazby, ale také všechny další náklady spojené s úvěrem, které bude muset dlužník platit. [47]

Dle ČNB mezi tyto náklady patří [48]:

- poplatky za posouzení žádosti o úvěr,
- poplatky vážící se k uzavření smlouvy (např. administrativní poplatky),
- poplatky za převod peněžních prostředků a poplatky za vedení úvěrového účtu,
- platby za pojištění nebo záruku pro případ neschopnosti spotřebitele splácet úvěr,
- platby provizí.

RPSN slouží k jednoduchému a rychlému porovnání výhodnosti či nevýhodnosti úvěrů. Nejnižší úrok vždy neznamena nejvýhodnější úvěr. Díky RPSN lze tedy odhalit, že banky poskytující lákavě nízký úrok, nabízejí nevýhodný či dražší úvěr kvůli velkým poplatkům. [49]

3.6 Čerpání a splácení hypotečního úvěru

3.6.1 Čerpání

Po schválení úvěru dochází k podpisu úvěrové smlouvy, kde jsou uvedeny kromě jiného také podmínky čerpání HÚ. Banka peníze odesílá až po splnění podmínek, mezi které může například patřit:

- doložení dokladu o tom, že klient uhradil část kupní ceny z vlastních zdrojů,
- doložení podepsané kupní smlouvy na nemovitost (případně smlouvu o smlouvě budoucí kupní, smlouvy o advokátní, notářské nebo bankovní úschově)
- vinkulace pojistné smlouvy,
- zaplacení poplatku za zpracování úvěru,
- podání návrhu na vklad zástavního práva ve prospěch banky nebo doložení zapsaného zástavního práva. Katastr nemovitostí má ze zákona třicet dní na jeho zapsání, takže doložení zapsaného zástavního práva může trvat déle. [28]

Peníze z hypotéky lze čerpat pouze bezhotovostně. Banka převede finanční prostředky na účet prodávajícího nebo na úschovní účet či na účet dodavatele stavebních prací a materiálu. Doba čerpání se liší v závislosti na tom, co se penězi financuje. Při koupi nemovitosti převede banka peníze na účet prodávajícího nebo do úschovy najednou, nicméně takto učiní až bude prokazatelné, že klient splnil všechny podmínky čerpání uvedené v hypoteční smlouvě. [6; 50]

Při rekonstrukci či výstavbě nemovitosti banka uvolňuje peníze po částech, je nutné si u jednotlivých bank zjistit jaké jsou postupy čerpání, protože každá banka uvolňuje finanční prostředky jinak. Po dobu čerpání se bance splácí jen úrok z vyčerpané částky ve výši, kterou stanovuje úvěrová smlouva. Pokud se s úvěrem a jeho splácením pojí nějaké poplatky, např. za správu úvěru a vedení úvěrového účtu platí se společně s úrokem. S anuitním splácením HÚ, které se skládá z úroku a úmoru, se začíná až po jeho dočerpání, z čehož je tedy patrné, že delší čerpání sebou nese větší náklady. [4; 50]

Peníze je nutné vyčerpat nejpozději ke stanovenému datu. U koupě nemovitosti musí klient obvykle čerpat v intervalu od 6 do 12 měsíců od podpisu úvěrové smlouvy. Jestliže jde o rekonstrukci nebo výstavbu, může být doba čerpání až 24 měsíců, opět od podpisu úvěrové smlouvy. [50; 51]

3.6.2 Splácení

Jakmile je úvěr vyčerpaný, začíná další fáze a to splácení. Součástí splátky hypotečního úvěru je splátka jistiny, tedy úmoru a splátka úroku. Velikost splátky závisí především na době splatnosti úvěru, úrokové sazbě a na způsobu splácení. V této kapitole budou popsány jednotlivé metody splácení. [4]

Degresivní metoda

Spočívá v tom, že klient posílá bance na začátku vyšší měsíční splátku, která se během splácení snižuje. Zpočátku se tedy nesplacená jistina umořuje po co nejvyšších sumách. Úmor je po celou dobu splatnosti konstantní, úrok ovšem stále klesá a celková splátka tak má trvale klesající charakter, takže každý rok se stanoví částka, kterou bude klient bance splácet. Po uplynutí tohoto roku se stanoví splátka na nové období, která bude o něco nižší než předchozí. Jedná se o model, kde klient zaplatí celkově nejméně na úrocích, nevýhodou je ovšem vyšší splátka v počátcích. [7; 10]

Anuitní metoda

Metoda, kde je v průběhu trvání úrokové sazby splátka konstantní. V případě, že by všechny okolnosti v průběhu celého HÚ zůstaly neměnné, byla by také výše splátky stejná, mění se pouze poměr mezi úmorem a úrokem. Zpočátku je podíl splátky úroku větší než podíl splátky samotného dluhu, tento podíl se postupem času mění, podíl úroku klesá, a naopak podíl úmoru roste. [4; 9]

Dle Josefa Jandy [7] je tento druh splácení výhodný zejména pro dlužníky, kteří si nemohou dovolit degresivní metodu splácení z důvodu vyšších splátek. Avšak klienti, kteří splácí anuitně, přeplatí více na úrocích než u degresivní metody. Jedná se o nejvyužívanější model splácení.

Progresivní metoda

Progresivní způsob splácení hypotéky je opakem degresivního, takže nejprve je splátka hypotéky nízká, ale v průběhu času se postupně zvyšuje. Tento způsob je výhodný zejména pro klienty, kteří očekávají, že jejich příjem v budoucnu vzroste, například pro ty, kteří jsou na počátku pracovní kariéry, nebo pro páry, kde je jeden z partnerů na rodičovské dovolené. Výhodou progresivní metody je potřeba nižších příjmů na počátku hypotéky. Nevýhodou však je pomalejší klesání celého úvěru a klient tím pádem zaplatí více na úrocích. HÚ s degresivní a progresivní metodou splácení jsou na trhu HÚ nejméně obvyklé. [7; 9]

3.7 Vybraní poskytovatelé hypotečních úvěrů

Na základě doporučení od finanční specialistky ze společnosti Broker Consulting, a.s. Ing. Marcely Čadkové bude autorka modelace hypotečních úvěrů zpracovávat v pěti níže uvedených bankách. V následujících kapitolách bude řečeno několik informací o každé bance, které jsou dostupné na webových stránkách, či jiných internetových zdrojích.

3.7.1 Česká spořitelna

Historie České spořitelny sahá již do dob Rakouska-Uherska. V roce 1825 zahájila činnost Spořitelna česká, která pod různými názvy pokračovala v činnosti až do roku 1992, kdy došlo k transformaci na akciovou společnost. Na konci tisíciletí se ČS stala členem rakouské Erste Group. Erste Group je přední bankou ve střední a východní Evropě, která poskytuje poradenství a finanční služby klientům. Má více než 2300 poboček v 7 zemích. [52; 53]

Kód banky pro účely platebního styku je 0800. V dnešní době jsou celková aktiva ČS 1688,2 mld. Kč, počet klientů 4,6 mil, počet aktivních klientů internetového bankovníctví a BUSINESS 24 více než 1,6 mil. V České republice je k nalezení 471 poboček s 9 860 zaměstnanci, počet bankomatů a transakčních terminálů je větší než 1800. [52; 54]

Dceřiné společnosti Finanční skupiny Česká spořitelna jsou například Realitní společnost České spořitelny a.s., Česká spořitelna – Penzijní společnost, a.s., Stavební spořitelna České spořitelny, a.s. nebo třeba také Erste Leasing, a.s., Energie ČS, a.s. a další. [54]

3.7.2 Komerční banka

KB vznikla v roce 1990 vyčleněním obchodní činnosti ze Státní banky československé. V roce 1992 byla transformována na akciovou společnost a akcie KB byly zařazeny do kuponové privatizace. Od října 2001 je součástí mezinárodního retailového bankovníctví francouzské skupiny Sociétés Générales, což je jedna z největších evropských finančních skupin, která působí v 76 zemích. [55]

Kód banky pro účely platebního styku je 0100. V dnešní době má KB 1,67 mil klientů, 343 poboček se 7210 zaměstnanci a 796 bankomatů. Mezi dceřiné společnosti patří například Modrá pyramida stavební spořitelna, a.s., KB Penzijní společnost, a.s., Komerční pojišťovna, a.s., Factoring KB, a.s. a další, celkově má 11 dceřiných společností s různými specializacemi. [56; 57]

3.7.3 Hypoteční banka

Hypoteční banka vznikla roku 1995 pod názvem Českomoravská hypoteční banka, která byla o 10 let později přejmenována na Hypoteční banku. Jako první finanční instituce v ČR získala licenci na vydávání hypoteční zástavních listů. Hlavním akcionářem Hypoteční banky je Československá obchodní banka, a.s. Zároveň je HB členem KBC Group, což je bankopojišťovací skupina s významnou tržní pozicí v Belgii. Dnes už skupina KBC ovšem působí i ve střední Evropě, zejména v ČR, na Slovenku, v Maďarsku a Bulharsku a také v Irsku. Kód banky je 2100. Nyní má HB 30 poboček a 539 zaměstnanců. [58; 59]

3.7.4 MONETA Money Bank

MONETA Money Bank byla založena v roce 1998 jako GE Capital Bank, kdy americká korporace General Electric vstoupila se svou divizí GE Capital na český trh. V roce 2008 se z GE Capital bank stala GE Money Bank a prošla kompletní změnou vizualizace značky. V roce 2016, po rozhodnutí společnosti GE prodat veškeré své finanční divize, vstoupila česká GE Money Bank na burzu a stala se českou bankou MONETA Money Bank. V dubnu 2020 rozšířila své působení o Wüstenrot – stavební spořitelnu a Wüstenrot – hypoteční banku, které získala do svého koncernu. [60]

Kód banky pro účely platebního styku je 0600. Banka má více než milion klientů, více než 3000 zaměstnanců, 160 poboček a 630 bankomatů. Do finanční skupiny Monety patří MONETA Auto, s.r.o., MONETA Leasing, s.r.o., Wüstenrot – stavební spořitelna, a.s., a Wüstenrot – hypoteční banka, a.s. [61]

3.7.5 Raiffeisenbank

Historie RB začíná už v 19. století, ale na českém trhu působí až od roku 1993. Je součástí skupiny Raiffeisen Bank International AG, což je finanční skupina, která patří mezi přední poskytovatele služeb investičního a firemního bankovníctví s více než 2 400 obchodními místy v mnoha zemích střední a východní Evropy. První banka RIB vznikla v roce 1886 v Rakousku. [62]

Kód banky je 5500, RB má v ČR 119 poboček a 167 bankomatů. Mezi společnostmi Raiffeisen v ČR patří kromě Raiffeisenbank také Raiffeisen stavební spořitelna, Raiffeisen-Leasing, s.r.o., Raiffeisen investiční společnost a UNIQA pojišťovna, a.s. [62; 63]

4 Vlastní práce

4.1 Informace o hypotečních úvěrech ve vybraných bankách

V následujících kapitolách se autorka bude zabývat parametry hypotečních úvěrů u jednotlivých vybraných bank. Všechny zmíněné údaje pochází z interních materiálů společnosti Broker Consulting, a.s. a z webových stránek bank.

4.1.1 Česká spořitelna

Předmětem hypotéky od České spořitelny může být celá řada nemovitostí, mezi které patří [64]:

- „byt v osobním vlastnictví,
- družstevní byt,
- rodinný dům,
- stavební pozemek,
- rekreační objekt,
- bytový dům (max. 10 bytových jednotek).“

Splatnost hypotečního úvěru od ČS se pohybuje v rozmezí od 5 do 30 let. Jeho minimální výše je 300 tis. Kč a naprostá maximální výše 25 mil. Kč. Samozřejmě záleží na hodnotě zastavené nemovitosti a schopnosti klienta splácet. V případě financování bytu banka poskytuje hypotéku až do 90 % LTV, nicméně nad 80 % LTV zvyšuje úrokovou sazbu. Při financování rodinného domu, stavebního pozemku či rekreačního objektu je banka ochotna poskytnout HÚ pouze s 80 % LTV. U bytového domu je LTV jen 60 %. [64]

V následující tabulce se nachází přehled úrokových sazeb v závislosti na fixaci a LTV. Tabulku autorka zpracovala na základě interních materiálů Broker Consulting, které společnosti poskytla Česká spořitelna.

Tabulka 1: Úrokové sazby ČS

LTV	Fixace								
	1	2	3	4	5	8	10	15	20
0-80 %	3,44%	3,44%	2,94%	2,94%	2,84%	2,84%	2,94%	3,14%	3,54%
80-90 %	4,04%	4,04%	3,54%	3,54%	3,44%	3,44%	3,54%	3,74%	4,14%

Zdroj: vlastní zpracování dle interních materiálů Broker Consulting, a.s., 2020 [65]

Na tyto základní sazby lze získat slevu. Možné je dostat zvýhodnění za aktivní osobní účet ČS, sleva je ve výši 0,5 % z úrokové sazby. Dále ještě slevu 0,2 % za pojištění schopnosti splácet. Toto pojištění zahrnuje zajištění proti úmrtí, plné invaliditě či pracovní neschopnosti a ztrátě zaměstnání. Po započtení těchto slev mohou klienti dosáhnout na následující úrokové sazby, viz tabulka č. 2. [65]

Tabulka 2: Úrokové sazby ČS po slevách

LTV	Fixace								
	1	2	3	4	5	8	10	15	20
0-80 %	2,74%	2,74%	2,24%	2,24%	2,14%	2,14%	2,24%	2,44%	2,84%
80-90 %	3,34%	3,34%	2,84%	2,84%	2,74%	2,74%	2,84%	3,04%	3,44%

Zdroj: vlastní zpracování dle interních materiálů Broker Consulting, a.s., 2020 [65]

V případě, že klient má účet u ČS, na který mu chodí mzda není nutné příjmy dokládat potvrzením, ale pouze je uvést v žádosti o úvěr. Pokud mzda chodí na účet v jiné bance je nutné doložit potvrzení o příjmu a výpisy z účtu za poslední tři měsíce. Mzdu v hotovosti ČS uznává pouze je-li zaměstnavatelem úřad či instituce, stát, případně jiný orgán státní správy, kraj či obec. Klient musí mít pracovní poměr na dobu neurčitou a nebyť ve zkušební ani výpovědní lhůtě. Poměr na dobu určitou banka toleruje pouze u státních zaměstnanců, kde pracovní poměr trvá déle než 12 měsíců. [64]

Česká spořitelna zpracuje hypotéku zdarma. První čerpání je taktéž zdarma, druhé a každé další ve výši 500 Kč a za expresní čerpání účtuje 2 000 Kč. Ceny odhadu nemovitosti se pohybují v závislosti na předmětu financování. Jestliže si klient pořizuje byt ve městě, lze provést online odhad, který je zcela zdarma a bude hotov do 24 hodin. V ostatních případech stojí odhad bytu 3 900 Kč, stejně jako u pozemku. Ocenění rodinného domu a rekreačního objektu stojí 4 900 Kč a bytového domu 6 000 Kč. Jejich zpracování bude hotové do 5 pracovních dnů, expresní zpracování do 2 pracovních dnů stojí 1 200 Kč. [64; 66]

4.1.2 Komerční banka

Hypoteční úvěr od Komerční banky nabízí dobu splatnosti nejméně na 5 nejdéle 30 let. Jeho minimální výše je 200 tis. Kč a maximální výše závisí na hodnotě zastavené nemovitosti a schopnosti klienta splácet. Banka je ochotna poskytnout hypoteční úvěr maximálně do 90 % LTV. Ale stejně jako ČS, pokud klient dosáhne na úvěr do 80 % LTV získá výhodnější úrokovou sazbu než u LTV vyššího než 80 %. Kromě vlastního bydlení může klient tímto HÚ financovat také nemovitost k pronájmu, LTV je však pouhých 70 % a splatnost úvěru je stanovena na 15 let, nebo ostatní nerezidenční nemovitosti se splatností maximálně 10 let. [26]

Dle metodiky KB [26] může klient zvolit fixaci úrokové sazby na 1-10 a 15 let. Úrokové sazby, které KB nabízí se nacházejí v tabulce č. 3. Autorka tabulku zpracovala na základě materiálů z internetových stránek KB.

Tabulka 3: Úrokové sazby KB

LTV	Fixace										
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	15
0-80 %	2,49%	2,49%	2,29%	2,29%	2,29%	2,29%	2,29%	2,29%	2,29%	2,29%	2,49%
80-90 %	2,89%	2,89%	2,69%	2,69%	2,69%	2,69%	2,69%	2,69%	2,69%	2,69%	2,89%

Zdroj: vlastní zpracování dle materiálů KB, 2020 [67]

Výše zmíněné sazby jsou minimální a metodika komerční banky [26] stanovuje, že jsou platné při splnění 2 základní podmínek. Sjednání rizikového nebo kapitálového životního pojištění na celou výši úvěru u Komerční pojišťovny. Za nesplnění je přírůžka k úrokové sazbě 0,1 %. Druhou podmínkou je sjednání domicilace plateb ke KB, „*tzv. klient bude souhlasit se směrováním svých příjmů na účet u KB a měsíčně uskuteční minimálně tři výběry peněžních prostředků nebo jiné platební transakce.*“ Pokud klient nesplní tuto podmínku úroková sazba se navýší o 0,5 %.

Nicméně komerční banka poskytuje nad rámec ještě následující slevy [26]:

- sleva za sjednání pojištění nemovitosti u Komerční pojišťovny ve výši 0,1 %,
- při objemu úvěru 1 500 000-3 999 999 Kč nebo čistém měsíčním příjmu 40 000-79 999 Kč sníží úrokovou sazbu o 0,1 %,
- pokud je výše úvěru 4 000 000 a více nebo čistý měsíční příjem klienta činí 80 000 a více poskytne slevu na úrokové sazbě o 0,2 %.

Pokud klient zvolí postup domicilace příjmů ke KB nemusí své příjmy prokazovat potvrzením o příjmu. Pouze předloží Čestné prohlášení o výši příjmu ze závislé činnosti. V opačném případě klient doloží potvrzení o výši pracovního příjmu, které nesmí být starší než 30 kalendářních dní. Banka si dále pravděpodobně vyžádá daňové přiznání nebo výpisy z běžného účtu žadatele za posledních šest po sobě jdoucích měsíců. Jde o nezávislý zdroj, u kterého si výši příjmů ověří. Klient nesmí být ve zkušební ani výpovědní lhůtě a ideální je pracovní poměr na dobu neurčitou. Pro akceptaci pracovního poměru na dobu určitou stanovuje tyto pravidla [26]:

- současný poměr trvá alespoň 6 měsíců,
- bude sjednána smluvní podmínka domicilace o směrování příjmů na účet v KB. [26]

KB si dle ceníku zveřejněného na webových stránkách [68] účtuje za zpracování úvěru 2 900 Kč. Čerpání úvěru je zdarma, nicméně čerpání na návrh na vklad stojí 1 500 Kč. Online ocenění nemovitosti není zpoplatněno, ale lze ho provést pouze u bytových jednotek, které splňují určité požadavky. Například podmínka, že klient musí mít k dispozici alespoň 25 % vlastních zdrojů z kupní ceny bytu. Musí se jednat o dokončenou nemovitost a nemovitost nesmí být pronajímána. Není-li možné provést online odhad, cena standardního ocenění bytu či domu je 4 500 Kč. Klient si také může připlatit 1 000 Kč za expresní ocenění nemovitosti. [26; 69]

4.1.3 Hypoteční banka

Objektem hypotečního úvěru u Hypoteční banky může být stavební pozemek, který je určen pro výstavbu rodinného domu, bytového domu nebo objektu individuální rekreace. Taktéž pozemek, jehož součástí stavba již je. Dále rodinný dům, bytový dům a objekt individuální rekreace s pozemkem jako samostatné nemovitosti, bytová jednotka v osobním i družstevním vlastnictví a mobilní domy. [70]

Dle metodické pomůcky pro obchodní partnery [70] poskytuje HB Hypoteční úvěr pro fyzické osoby, jehož splatnost je 5 až 40 let. Minimální výše je 300 tis. Kč a maximální výše je dána bonitou klienta a hodnotou zastavené nemovitosti, přičemž výše úvěru nesmí překročit 70 % její hodnoty.

Kromě této možnosti nabízí také Hypoteční úvěr 90. Jak už je z názvu zřejmé tato služba je určená pro klienty, kteří potřebují HÚ nad 70 % LTV. Zde se rozlišují dvě pásma. HÚ do 80 % LTV a nad 80 % LTV. Objekt sloužící k rekreaci může být financován pouze úvěrem do 80 % LTV. U LTV vyšší než 80 % banka vyžaduje povinné pojištění dlužníka pro případ smrti na celou výši úvěru a na celou dobu splatnosti. Minimální a maximální výše úvěru jsou stejné jako u HUF. Splátnost ovšem může být maximálně 30 let. [70]

Úroková sazba je pro standardní HUF nižší než pro HU 90 a v obou případech ji lze fixovat na 1,3,5,7,10 a 15 let. Tabulku konkrétních sazeb HB na svém webu nezveřejňuje a tento přehled není dostupný ani v rámci materiálů Broker Consulting, a.s. Nicméně banka na webových stránkách uvádí, že je možné získat hypoteční úvěr již za 2,09 % s fixací na 5 let. Autorka si je však téměř jistá, že v této sazbě budou započítané různé slevy, například za pojištění či aktivní účet. [70; 71]

Příjmy se dokládají potvrzením o příjmu a zároveň výpisy z účtu, kam je mzda zasílána, za poslední 3 měsíce. Potvrzení o příjmu má platnost 60 dní. „*V případě, že je příjem vyplácen v hotovosti, anebo existují pochybnosti o pravosti uváděného příjmu, je nutné tuto skutečnost doložit jedním z těchto dokladů* [70]:

- *výpisem z karty pojištěnce u zdravotní pojišťovny klienta,*
- *výpisem z účtu s vklady,*
- *informativním osobním listem důchodového pojištění vydaným ČSSZ apod.“*

Vlastní-li klient běžný účet u ČSOB nebo Poštovní spořitelny a na tento účet mu pravidelně chodí mzda může svoje příjmy doložit výpisem z běžného účtu za posledních 12 měsíců. Jako rozhodující pro výpočet bonity bude použit průměrný příjem za poslední 3 měsíce. Klient opět nesmí být ve zkušební ani výpovědní lhůtě a nejlépe by měl mít pracovní poměr na dobu neurčitou. Samozřejmě i HB stanovuje pravidla pro uznání pracovního poměru na dobu určitou. [70]

Dle metodiky HB jsou podmínky následující [70]:

- *„pracovní poměr musí být u jednoho zaměstnavatele sjednán na dobu 1 roku a delší,*
- *je-li pracovní poměr sjednán na dobu kratší než jeden rok, pak musí být u stejného zaměstnavatele alespoň jedenkrát v minulosti obnoven,*
- *do ukončení pracovního poměru musí v den převzetí kompletní žádosti o HÚ zbývat alespoň 3 měsíce, pokud nikoliv klient bude mít prokázání prodloužení pracovního poměru jako podmínku čerpání.“*

Zpracování HÚ je dle sazebníku [72] zdarma. Čerpání úvěru na základě podaného návrhu na vklad zástavního práva do katastru nemovitostí stojí 1 900 Kč. Za první čerpání, případně šesté a každé další si banka účtuje 1 000 Kč a za expresní 1 900 Kč. Dále poplatek za vedení a správu úvěrového účtu 150 Kč měsíčně. Za ocenění bytu či nebytové jednotky odhadcem klient zaplatí 3 900 Kč a za odhad rodinného domu nebo objektu rodinné rekreace a samostatného pozemku 4 900 Kč. Ostatních typy nemovitostí stojí 9 900 Kč. Banka také nabízí službu zjednodušeného ocenění bytu odhadcem s elektronickými podklady od klienta za 1 900 Kč.

4.1.4 MONETA Money Bank

Pružnou Hypotékou s fixní sazbou lze dle metodiky Monety Money Bank financovat [73]:

- *„bytovou jednotku,*
- *rodinný dům,*
- *rekreační chalupu, rekreační chatu pro individuální rekreaci,*
- *vypořádání nemovitostí v rámci společného jmění manželů, dědictví nebo darování,*
- *proplacení klientem proinvestovaných nákladů,*
- *splacení dříve poskytnuté půjčky od fyzické osoby,*
- *splacení dříve poskytnutého účelového (nehypotečního) úvěru,*
- *hotovost na BÚ, ale pouze v kombinaci s výše uvedenými účely a maximálně 30 % z celkové výše úvěru.*

Dobu splatnosti je možné sjednat na nejméně 5 let a nejdéle na 30 let. Minimální výše úvěru je 300 tis. Kč a maximální výši omezuje hodnota LTV. Banka je ochotna poskytnout úvěr až s 90 % LTV, ovšem i MMB stanovuje horší podmínky pro 90% úvěry. Stejně jako ostatní banky v tomto případě nabízí vyšší úrok, ale také vybírá, v jakém případě je ochotna na tyto podmínky přistoupit na základě lokalit, kde se daná nemovitost nachází. Sem zahrnuje města nad 10 000 obyvatel. Klientům z ostatních míst poskytne úvěr pouze s 80 % LTV. [73; 74]

Klient může u MMB volit fixaci úrokové sazby na 1,3,5,7 a 10 let. Úrokové sazby pro jednotlivá fixační období se nacházejí v tabulkách níže zpracovaných opět na základě interních materiálů Broker Consulting, a.s. Banka rozděluje sazby do dvou skupin podle výše úvěru. První skupina 300 000-999 000 Kč a druhá skupina 1 mil a více. V obou tabulkách je již zohledněná sleva za aktivní účet. Tím je běžný účet určený ke splácení hypotečního úvěru s minimálním měsíčním příjmem 15 000 Kč, na který poskytuje slevu 0,5 %. Dále je zde započítaná sleva za pojištění schopnosti splácet, která představuje snížení o 0,2 %. [74; 75]

Tabulka 4: Úrokové sazby MMB (300 000-999 999)

LTV	Fixace				
	1	3	5	7	10
0-80 %	2,03%	2,03%	2,03%	2,13%	2,13%
80-90 %	2,43%	2,43%	2,43%	2,53%	2,53%

Zdroj: vlastní zpracování dle interních materiálů Broker Consulting, a.s., 2020 [75]

Tabulka 5: Úrokové sazby MMB (1 mil. a více)

LTV	Fixace				
	1	3	5	7	10
0-80 %	1,79%	1,79%	1,79%	1,89%	1,89%
80-90 %	2,19%	2,19%	2,19%	2,29%	2,29%

Zdroj: vlastní zpracování dle interních materiálů Broker Consulting, a.s., 2020 [75]

U dokládání příjmů jsou podmínky podobné jako u ostatních bank. Vlastní-li klient účet u MMB, na který mu pravidelně chodí mzda minimálně 6 měsíců, stačí uvést do žádosti o úvěr údaje o příjmu. Uvádí se průměr za poslední 4 měsíce. Pokud je mzda klienta zasílána na účet jiné banky vyžaduje MMB potvrzení o příjmu a výpis z účtu za poslední měsíc. Pro uznání mzdy vyplácené v hotovosti je žadatel povinen doložit navíc ještě výplatní pásku. Žadatel opět nesmí být ve zkušební ani výpovědní lhůtě. Pracovní poměr na dobu určitou je standardně započítáván lékařům, zdravotním sestřám, policistům, učitelům, vojákům a vrcholovým manažerům. V ostatních profesích musí být pracovní poměr uzavřen u jednoho zaměstnavatele minimálně na dobu 12 měsíců nebo musí být již alespoň jednou obnoven, a to minimálně na dobu 6 měsíců. V době předání případu do schvalování musí do konce pracovního poměru zbývat více než 3 měsíce. [73]

Dle ceníku MMB [74] banka poskytuje sjednání HÚ zdarma, čerpání úvěru stojí 500 Kč a čerpání na návrh na vklad zástavního práva stojí navíc 1 000 Kč, tedy 1 500 Kč. Odhad nemovitosti je taktéž zdarma.

4.1.5 Raiffeisenbank

Hypoteční úvěr Klasik lze dle metodiky banky použít na financování [76]:

- *„bytové jednotky,*
- *ateliéru,*
- *rodinného domu,*
- *rekreačního objektu pro individuální rekreaci,*
- *stavebního pozemku,*
- *jiného pozemku,*
- *vedlejší stavby, pokud tvoří s nemovitostí funkční celek.“*

RB nabízí HÚ Klasik se splatností od 5-30 let s minimální výší úvěru 300 tis. Kč. Absolutní maximální výši při dostatečné zástavě stanovuje na 20 mil. Kč. U HÚ na bydlení nabízí LTV až 90 %. Pokud se financuje rekreační nemovitost a zároveň se dává i do zástavy je LTV 70 %. Poskytne-li klient do zástavy bance nemovitost na bydlení nabízí banka opět 90 % LTV. Při financování samostatných pozemků stanovuje banka LTV na základě výměry [76]:

- *„do výměry 2 000 m² poskytuje 90 % LTV,*
- *do výměry 4 000 m² poskytuje 70 % LTV,*
- *do výměry 5 000 m² poskytuje 50 % LTV.“*

Úrokové sazby lze fixovat na 1-7, 10 nebo 15 let. [76] Tabulka jednolitéch sazeb v rámci Broker Consulting, a.s. není zveřejněna, nicméně na webových stránkách banky se nachází hypoteční kalkulačtor, který klientům sděluje úroky na jednotlivá fixační období v závislosti na výši úvěru a LTV.

Dle podkladů od Broker Consulting, a.s. [76] RB požaduje minimální výši příjmu jednoho žadatele 15 000 Kč při úvěru do 70 % LTV a 25 000 Kč při úvěru nad 70 % LTV. Minimální čistý příjem více žadatelů je stanoven na 25 000 Kč. Pro ověření příjmů ze závislé činnosti žadatel předkládá potvrzení o výši příjmu, které nesmí být ke dni zpracování žádosti o úvěr starší než 2 měsíce. Žadatel také přikládá kompletní výpisy z běžného účtu s posledními třemi platbami příjmu od zaměstnavatele. Pobírá-li žadatel mzdu ve firmě, kde má on či jeho přímý příbuzný majetkový podíl, musí být doložen průměrný měsíční příjem za posledních 6 měsíců, nelze akceptovat kratší období. Mzda musí být vyplácena na účet žadatele nebo spolužadatele. Banka neakceptuje příjem v hotovosti. Klienti, kteří dostávají mzdu na běžný

účet u RB minimálně 6 měsíců nejsou povinni příjem dokazovat potvrzením stačí doložit formulář nazývaný se Prohlášení o zaměstnavateli a výši příjmu. Banka akceptuje také příjem ze zaměstnání na dobu určitou za těchto stanovených podmínek [77]:

- pracovní smlouva je uzavřena minimálně na dobu šest měsíců,
- ke dni posouzení úvěru pracovní poměr trvá,
- pokud bude ke dni posouzení žádosti o úvěr pracovní poměr na dobu určitou trvat jen do konce následujícího měsíce, musí klient prokázat prodloužení pracovního poměru minimálně o dalších 6 měsíců. Tak že k žádosti doloží novou pracovní smlouvu nebo dodatek k pracovní smlouvě.

Posouzení žádosti o poskytnutí úvěru Klasik je zdarma, čerpání úvěru na základě návrhu na vklad zástavního práva do katastru nemovitostí stojí 1 900 Kč. Za druhé a každé další čerpání si banka účtuje 800 Kč a za službu expresní čerpání zaplatí klient 1 900 Kč. Poplatek za odhad nemovitosti je 4 900 Kč. [78]

4.2 Dotazníkové šetření

Hlavní částí vlastní práce je vypracování nabídek na HÚ od vybraných bank pro fiktivní žadatele a jejich porovnání. Nejdříve autorka provedla dotazníkové šetření, jehož cílem bylo získání dat pro namodelování fiktivních klientů. Porovnány budou nabídky pěti vybraných bank a následně bude zjištěno, jaká možnost je nejideálnější pro nasimulovanou situaci. Jednotlivé kalkulace budou tvořeny ve spolupráci s Ing. Marcelou Čadkovou a jejími spolupracovníky v rámci bank. Následně bude autorka nabídky konzultovat taktéž s paní inženýrkou Čadkovou, jejíž vyjádření k nabídkám zazní v kapitole 5.1.

Dotazník autorka vytvořila v programu Google forms, který je bezplatný. Obsahuje 14 otázek, je součástí přílohy č. 1. Tyto otázky jsou orientované na osobní informace o respondentech a také na parametry hypotečního úvěru. Dotazník byl zveřejněn na sociální síti Facebook, kde ho autorka umístila na svůj osobní profil, ale také do facebookových skupin různých krajských či okresních měst tak, aby měl, co největší rozsah. Mezi tyto skupiny patří například facebooková skupina Olomouc, Teplice, Kroměříž necenzurovaně a další. Dále byl rozšířen mezi klienty společnosti Broker Consulting, a.s. a za pomoci autorčiných blízkých osob rozptýlen mezi širší veřejnost mimo sociální síť nebo klienty Broker Consulting, a.s. Na dotazník celkově odpovědělo 255 respondentů.

Autorku zajímaly následující výzkumné otázky:

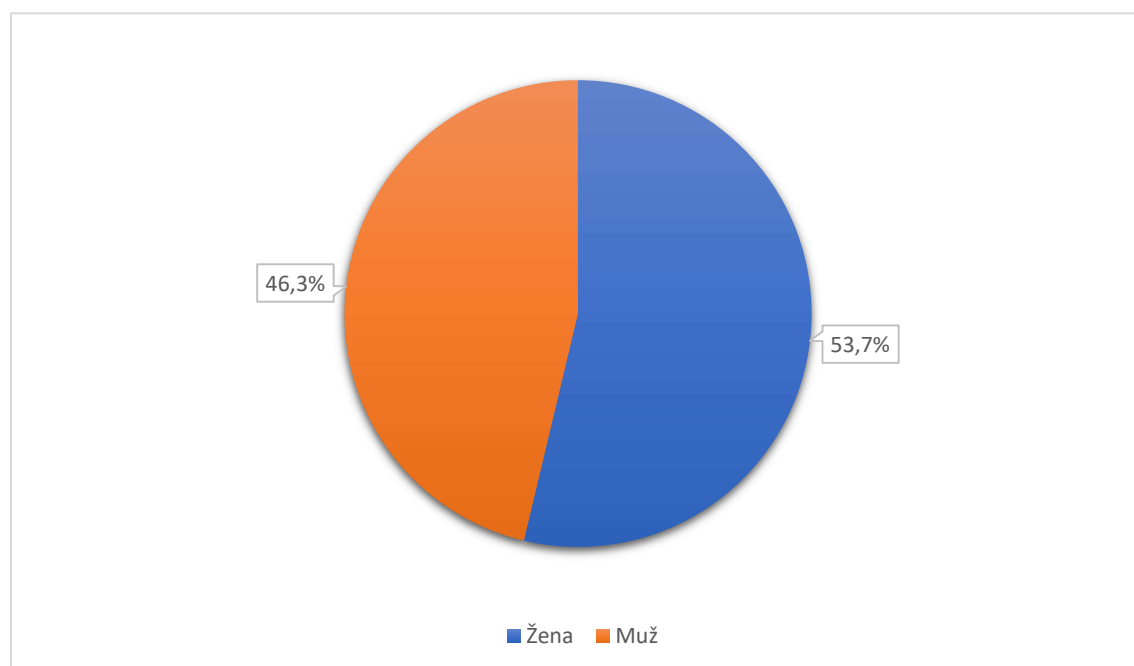
1. Jaké je Vaše pohlaví?
2. Kolik Vám je let?
3. Jaký je Váš rodinný stav?
4. Jaký je počet Vámi vyživovaných osob?
5. Jaké je Vaše nejvyšší dosažené vzdělání?
6. Jaká je průměrná výše Vašich měsíčních příjmů v domácnosti?
7. Ve kterém kraji se financovaná nemovitost nachází?
8. Jaký je účel Vašeho hypotečního úvěru?
9. O jakou nemovitost se jedná?
10. Jaká je výše Vašeho hypotečního úvěru?
11. Jaká byla vlastní naspořená část vložená do hypotečního úvěru?
12. Jaká je doba fixace splátky Vašeho hypotečního úvěru?
13. Jaká je doba splatnosti Vašeho hypotečního úvěru?
14. Jaká je případná měsíční splátka dalších úvěrových produktů?

Autorka očekávala, že respondenti budou nejčastěji pocházet ze Středočeského kraje, protože trvalé bydliště autorky je v okrese Rakovník a dotazník mimo jiné rozšířila mezi své známé a zveřejnila na sociální síti Facebook. Následovat budou respondenti z Hlavního města Prahy, zde vykonává své zaměstnání a dotazník byl rozeslán i klientům Broker Consulting. S jeho rozšířením v rámci společnosti autorce pomáhala Ing. Marcela Čadková jejíž klienti nejčastěji pocházejí z Prahy a Středočeského kraje. Dále autorka předpokládala, že nejčastější účel hypotečního úvěru bude koupě nemovitosti, konkrétně bytu. Během výkonu zaměstnání upozorovala, že hypoteční úvěry se nejčastěji sjednávají na dobu 30 let s fixací úrokové sazby na 5 let, totéž zaznamenala i při studiu literatury, a proto předpokládala, že stejný výsledek získá i v šetření. Vlastní naspořenou část na hypoteční úvěr očekávala cca v rozmezí 10-20 %.

Otázka č. 1: Jaké je Vaše pohlaví?

V první otázce autorka zjišťovala pohlaví respondentů. Výsledky zobrazuje graf č. 1. Dotazník vyplnilo 137 žen, což je 53,7 % a 118 mužů, tedy 46,3 %. Autorka si však nemyslí, že by na základě těchto výsledků bylo možné usoudit, že ženy žádají o hypoteční úvěr častěji než muži, protože se jedná o příliš malý soubor respondentů, aby bylo možné tato čísla zobecnit na celou populaci.

Graf č. 1: Pohlaví respondenta

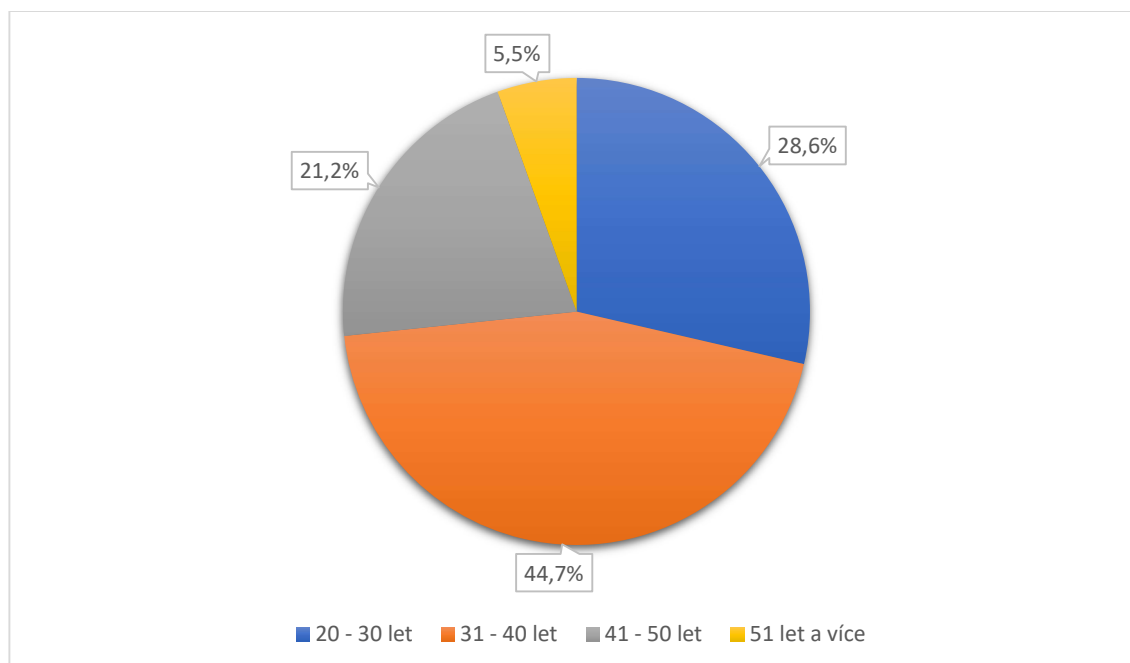


Zdroj: vlastní zpracování na základě výsledků dotazníkového šetření, 2020

Otázka č. 2: Kolik Vám je let?

V následující otázce autorku zajímal věk dotazovaných. Byli rozděleni do čtyř věkových kategorií. Nejpočetnější je věková skupina 31-40 let, kam spadá 114 dotazovaných z 255, což je 44,7 %. Dle názoru autorky je výsledek logický, protože lidé v tomto období života jsou již dostatečně zralí a připravení, a to zejména finančně a profesně, na takovýto závazek. Následoval věk v rozmezí 20-30 let, takto odpovědělo 73 účastníků. 54 osob patří do skupiny 41-50 let a nejméně početnou kategorií je 51 let a více, což autorka považuje za pochopitelné a odpovídající. Klienti nacházející se v tomto věkovém rozmezí většinou už vlastní bydlení mají vyřešené, proto se při koupi nemovitosti může jednat spíše o investiční byty. Dalším faktorem hrajícím roli je také doba splatnosti, kterou u starších klientů nelze příliš protahovat a s krátkou dobou splatnosti se pojí také vyšší splátka. Ta by mohla být v poměru k příjmu v mnoha případech příliš velká.

Graf č. 2: Věk respondenta

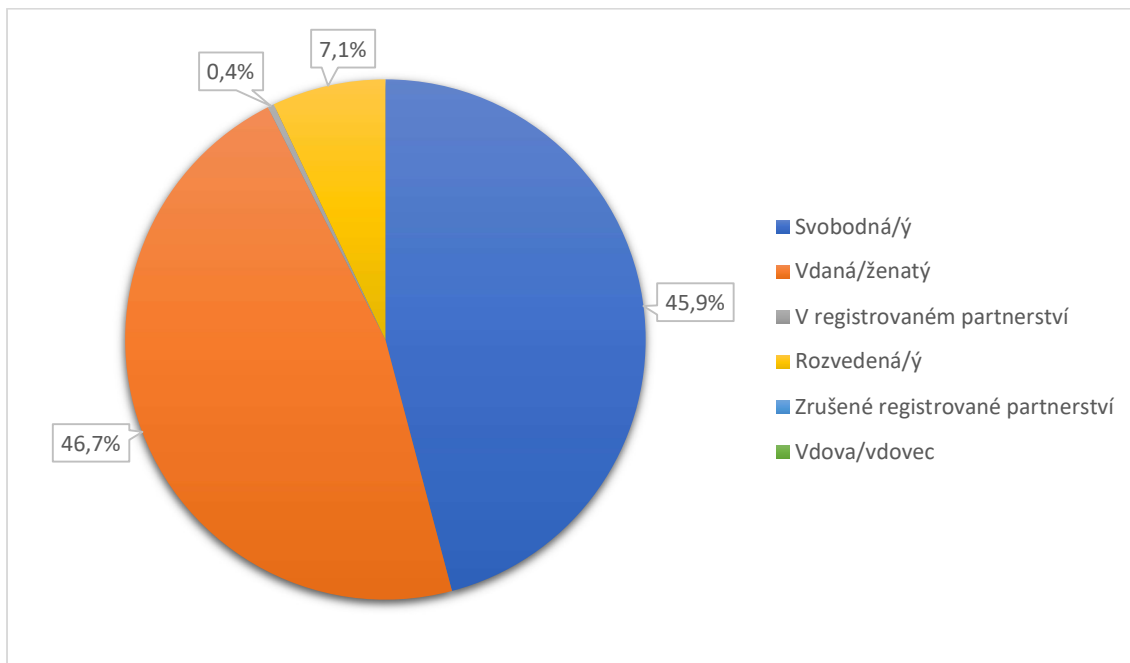


Zdroj: vlastní zpracování na základě výsledků dotazníkového šetření, 2020

Otázka č. 3: Jaký je Váš rodinný stav?

Graf č. 3 zobrazuje složení dotazovaných podle rodinného stavu. Nejpočetnější skupinou jsou vdané ženy či ženatí muži. Tuto možnost zvolilo 119 osob, což z celkového počtu 255 respondentů dělá 46,7 %. Svobodných účastníků je 117, 18 rozvedených a 1 osoba v registrovaném partnerství.

Graf č. 3: Rodinný stav

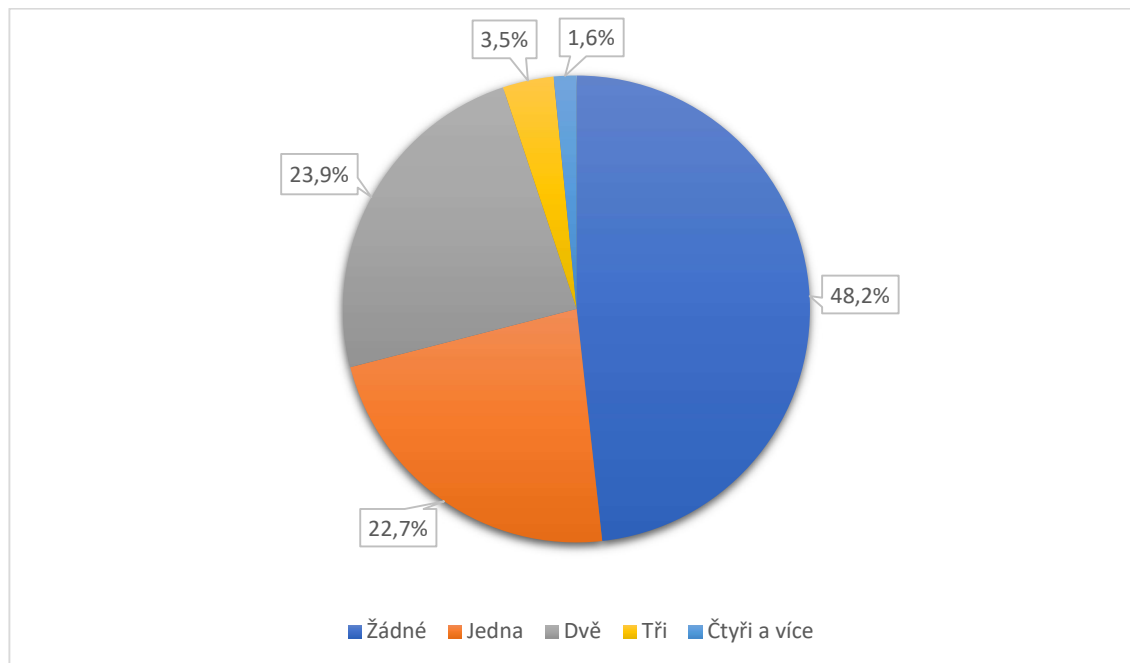


Zdroj: vlastní zpracování na základě výsledků dotazníkového šetření, 2020

Otázka č. 4: Jaký je počet Vámi vyživovaných osob?

Dále se autorka zajímala o počet vyživovaných osob. Z grafu č. 4 je patrné, že téměř polovina respondentů nevyživuje nikoho. 61 dotazovaných z 255 vyživuje dvě osoby, jedná se o druhou nejpočetnější skupinu. Jednu osobu vyživuje 58 účastníků, tři osoby 9 dotazovaných a čtyři a více osob pouze 4 respondenti.

Graf č. 4: Vyživované osoby

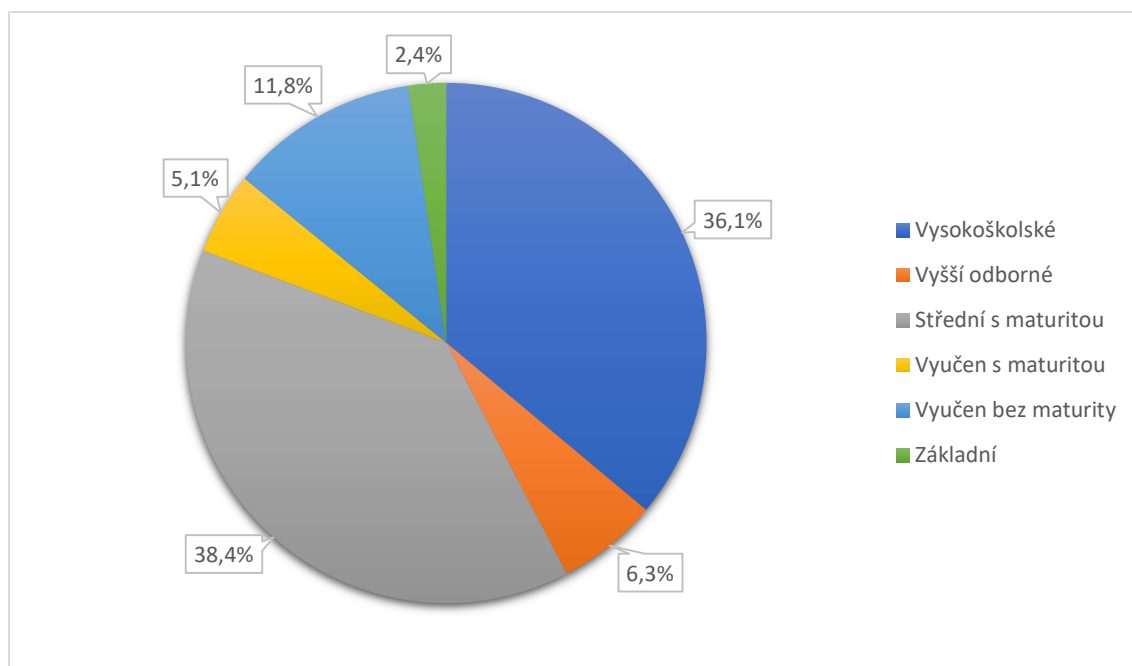


Zdroj: vlastní zpracování na základě výsledků dotazníkového šetření, 2020

Otázka č. 5: Jaké je Vaše nejvyšší dosažené vzdělání?

Šetření se účastnilo nejvíce osob jejichž nejvyšší dosažené vzdělání je střední škola s maturitou, 98 účastníků. Respondentů s vysokoškolským titulem odpovědělo pouze o 6 méně, tedy 92. Jedinců vyučených bez maturity je 30 a 16 osob má vyšší odborné vzdělání. Nejméně početné kategorie tvoří osoby vyučené s maturitou (13 osob) a se základním vzděláním (6 osob). Podíly připadající na jednotlivé skupiny jsou zobrazeny v grafu č. 5.

Graf č. 5: Nejvyšší dosažené vzdělání



Zdroj: vlastní zpracování na základě výsledků dotazníkového šetření, 2020

Otázka č. 6: Jaká je průměrná výše Vašich měsíčních příjmů v domácnosti?

Respondenti nejčastěji disponují příjmem v rozmezí mezi 20 001-30 000 korunami, 73 osob. Těsně za nimi jsou účastníci nacházející se mezi 30 001-40 000 Kč. Odpověď zvolilo pouze o 4 osoby méně, nicméně zde následoval poměrně velký propad, protože průměrné příjmy mezi 40 001-50 000 má pouze 34 jedinců. Nejméně dotazovaných disponuje příjmem mezi 70 001-80 000 korunami. Výsledné hodnoty se nacházejí v tabulce č. 1 společně s podíly v procentech.

Tabulka 6: Výše příjmu

Výše příjmu	Počet respondentů	Podíl v %
10 000-20 000	28	10,98
20 001-30 000	73	28,63
30 001-40 000	69	27,06
40 001-50 000	34	13,33
50 001-60 000	20	7,84
60 001-70 000	12	4,71
70 001-80 000	8	3,14
80 001 a více	11	4,31
Celkem	255	100

Zdroj: vlastní zpracování na základě výsledků dotazníkového šetření, 2020

Otázka č. 7: Ve kterém kraji se financovaná nemovitost nachází?

Dále se autorka zajímala o místo, kde se financovaná nemovitost nachází. Lokalita hraje při výběru nemovitosti velkou roli, protože jde o jeden z významných faktorů ovlivňující jejich ceny. Například byty v Praze a okolí jsou podstatně dražší než v jiných krajích. Nejvíce dotazovaných uvedlo, že jejich financovaná nemovitost se nachází ve Středočeském kraji, takto odpovědělo 96 jedinců, tj. 37,65 %. Další již méně početnou skupinou, ovšem v porovnání s ostatními kategoriemi stále s významným podílem je Hlavní město Praha. Příčinou proč tyto dva kraje tvoří nadpoloviční většinu je zřejmě skutečnost, že autorka pochází ze Středočeského kraje a v Praze vykonává své zaměstnání. S rozšířením dotazníku autorce také pomáhala Ing. Marcela Čadková, díky které se dostal mezi klienty Broker Consulting, a.s. přičemž většina klientů paní Čadkové bydlí v Praze a Středočeském kraji, což může být další z důvodů.

Ostatní podíly se pohybovaly v rozmezí 3-8 %. Autorce se podařilo sehnat bohužel pouze dvě osoby z Jihočeského kraje a jednoho respondenta z Jihomoravského a Karlovarského kraje.

Tabulka 7: Kraj, ve kterém se nachází nemovitost

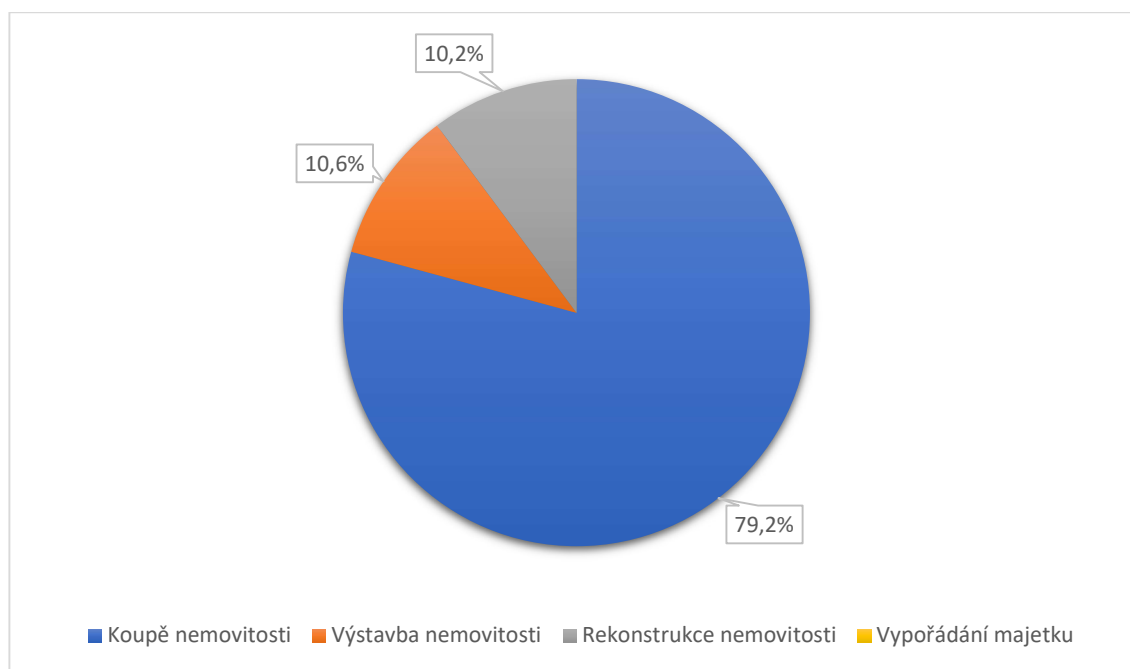
Kraj	Počet respondentů	Podíl v %
Hlavní město Praha	48	18,82
Jihočeský kraj	2	0,78
Jihomoravský kraj	1	0,39
Karlovarský kraj	1	0,39
Královehradecký kraj	8	3,14
Kraj Vysočina	18	7,06
Liberecký kraj	8	3,14
Moravskoslezský kraj	15	5,88
Olomoucký kraj	11	4,31
Plzeňský kraj	18	7,06
Pardubický kraj	12	4,71
Středočeský kraj	96	37,65
Ústecký kraj	9	3,53
Zlínský kraj	8	3,14
Celkem	255	100

Zdroj: vlastní zpracování na základě výsledků dotazníkového šetření, 2020

Otázka č. 8: Jaký je účel Vašeho hypotečního úvěru?

Z grafu č. 6 je patrné, že drtivá většina respondentů žádá o hypoteční úvěr za účelem koupě nemovitosti. Z celkového počtu 255 respondentů tuto možnost zvolilo 202 osob, což je 79,2 %. Stavět vlastní bydlení plánuje 27 jedinců a 26 osob chce rekonstruovat.

Graf č. 6: Účel hypotečního úvěru

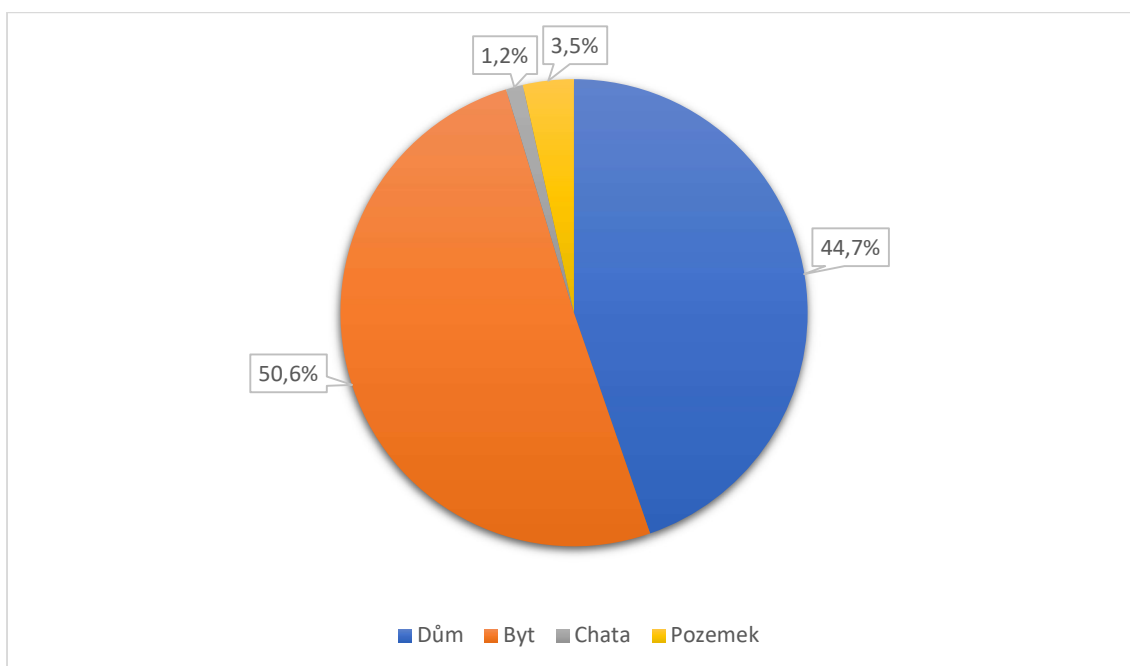


Zdroj: vlastní zpracování na základě výsledků dotazníkového šetření, 2020

Otázka č. 9: O jakou nemovitost se jedná?

Z hlediska typu nemovitosti, kterou chtějí lidé kupovat, stavět či rekonstruovat jsou nejčastějšími odpověďmi byt a dům. Chatu či pozemek zvolilo pouze mizivé procento osob. O byt má zájem 50,6 % respondentů a o dům 114 účastníků, což je 44,72 %.

Graf č. 7: Typ nemovitosti



Zdroj: vlastní zpracování na základě výsledků dotazníkového šetření, 2020

Otázka č. 10: Jaká je výše Vašeho hypotečního úvěru?

Nejvíce různorodé odpovědi byly u otázky týkající se výše HÚ. Autorka vytvořila 13 na sebe navazujících skupin po 500 000 korunách, kde jedinou možností, která si nenašla svého zástupce byla částka 5 000 001-5 500 000 korun. Naopak nejčastější výše úvěru je v rozmezí 1 500 001-2 000 000, to zvolilo 54 respondentů. O 9 méně zvolilo možnost 2 000 001-2 500 000 korun a v těsném zástupu o pouhé 3 respondenty je rozmezí 1 000 001-1 500 000. Autorku překvapilo, že převládají nižší úvěrové částky vzhledem k narůstajícím cenám nemovitostí. Kompletní odpovědi se nachází v tabulce č. 3 společně s odpovídajícími podíly v procentech.

Tabulka 8: Výše hypotečního úvěru

Výše hypotečního úvěru	Počet respondentů	Podíl v %
do 500 000	7	2,75
500 001-1 000 000	34	13,33
1 000 001-1 500 000	42	16,47
1 500 001-2 000 000	54	21,18
2 000 001-2 500 000	45	17,65
2 500 001-3 000 000	20	7,84
3 000 001-3 500 000	20	7,84
3 500 001-4 000 000	14	5,49
4 000 001-4 500 000	5	1,96
4 500 001-5 000 000	10	3,92
5 000 001-5 500 000	0	0,00
5 500 001-6 000 000	1	0,39
6 000 001 a více	3	1,18
Celkem	255	100

Zdroj: vlastní zpracování na základě výsledků dotazníkového šetření, 2020

Otázka č. 11: Jaká byla vlastní naspořená část vložená do hypotečního úvěru?

Banky při poskytování HÚ požadují, aby žadatelé měli vlastní naspořenou část financí, jejíž velikost závisí na jednotlivých metodikách bank. Mnohdy postačí alespoň 10 % z ceny financované nemovitosti. Ideální je ovšem vlastnit 20 % a více, tito klienti získávají u bank lepší podmínky. Z tohoto důvodu autorku práce překvapil častý výskyt nízkých finančních obnosů. Avšak po krátké úvaze došla k závěru, že na dotazník zcela jistě odpovídali také lidé, kteří si brali HÚ již před lety, kdy existovala možnost tzv. stoprocentní hypotéky a banky neměly tak přísná pravidla. V tomto případě si žadatel mohl vzít hypotéku bez vlastních zdrojů nebo jen s malou částkou. Nejčastěji naspořená část u osob odpovídající na autorčin dotazník je mezi 100 001-200 000 korun, tj. 58 osob. Dále 54 respondentů ušetřilo na své bydlení mezi 200 001-400 001. Třetí početnou skupinu tvoří respondenti, kteří vlastní finanční prostředky do 100 000 korun, tj. 51 osob.

Tabulka 9: Vlastní naspořená část

Naspořená část	Počet respondentů	Podíl v %
do 100 000	51	20,00
100 001-200 000	58	22,75
200 001-400 000	54	21,18
400 000-600 000	20	7,84
600 001-800 000	17	6,67
800 001-1 000 000	13	5,10
1 000 001-1 200 000	14	5,49
1 200 001-1 400 000	3	1,18
1 400 001-1 600 000	5	1,96
1 600 001-1 800 000	1	0,39
1 800 001-2 000 000	4	1,57
2 000 000 a více	15	5,88
Celkem	255	100

Zdroj: vlastní zpracování na základě výsledků dotazníkového šetření, 2020

Otázka č. 12: Jaká je doba fixace splátky Vašeho hypotečního úvěru?

Autorka se účastníků dále ptala na dobu fixace, protože se jedná o jeden z parametrů ovlivňující výši úrokové sazby. Nejčastěji se u respondentů vyskytuje pětiletá doba fixace, což autorka očekávala vzhledem k tomu, že tento údaj zaznamenala již při studiu literatury a ostatních zdrojů a taktéž osobně při výkonu svého zaměstnání. Pětiletou fixaci zvolilo 141 respondentů z 255, tedy více jak 55 %. Druhou nejčastěji volenou dobou je fixace na 8 let (30 osob) a následně na 10 let (27 osob).

Tabulka 10: Fixace úrokové sazby v letech

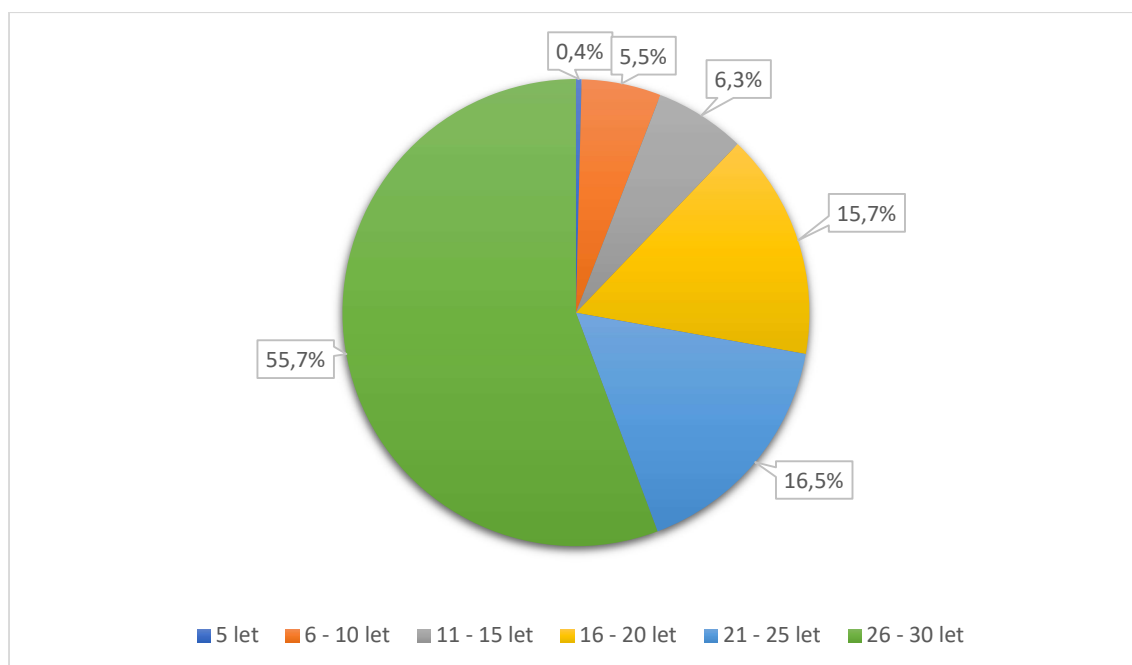
Fixace v letech	Počet respondentů	Podíl v %
1	0	0,00
3	22	8,63
5	141	55,29
7	24	9,41
8	30	11,76
10	27	10,59
15	5	1,96
Žádná (float)	5	1,96
Jiná	1	0,39
Celkem	255	100

Zdroj: vlastní zpracování na základě výsledků dotazníkového šetření, 2020

Otázka č. 13: Jaká je doba splatnosti Vašeho hypotečního úvěru?

Graf č. 8 zobrazuje rozdělení respondentů z hlediska doby splatnosti hypotéky. Dle studií různých zdrojů při zpracování literární rešerše autorka zjistila, že nejčastější dobou splatnosti je 30 let, totéž upozorovala také při výkonu povolání. Dotazníkové šetření tuto domněnku potvrdilo, protože nejčastější odpovědí je doba splatnosti v rozmezí 26-30 let, 142 osob, 55,7 %. Druhou nejčastější variantou je 21-25 let, tj. 42 osob, 16,5 %. Lidé tedy mají tendenci volit co nejdélší dobu splatnosti, zajisté z důvodu nižší splátky, zároveň ale takto přeplatí více na úrocích.

Graf č. 8: Doba splatnosti hypotečního úvěru

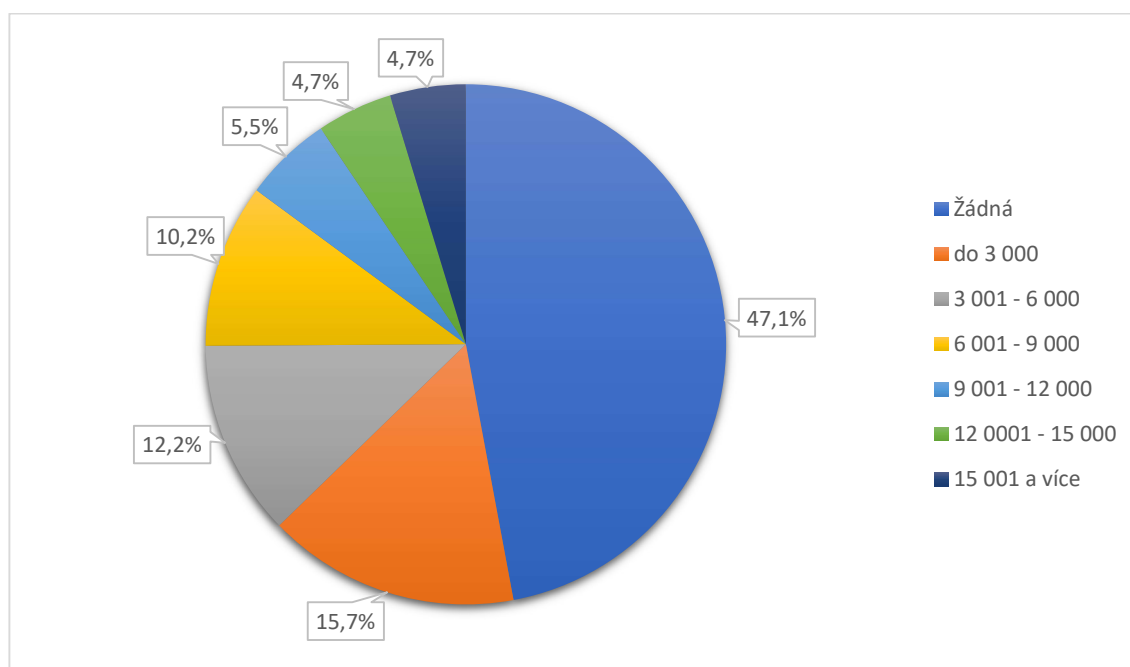


Zdroj: vlastní zpracování na základě výsledků dotazníkového šetření, 2020

Otázka č. 14: Jaká je případná měsíční splátka dalších úvěrových produktů?

Každého žadatele si banka prověřuje v registrech dlužníků. V případě, že žadatel má další úvěrové produkty bude je banka zohledňovat při posuzování bonity. Mohou mít tedy vliv na výši úvěru, který je banka ochotna klientovi poskytnout. Z tohoto důvodu autorka do dotazníku zařadila i otázku na měsíční splátku dalších úvěrových produktů. Nejvíce osob, konkrétně 120, nemá žádnou další splátku a předpokládá se, že jejich registr bude čistý. Splátku do 3000 korun měsíčně hradí 40 respondentů, 31 respondentů splácí měsíčně 3 001-6000. A u více než 10 % osob, tj. 26, odchází měsíčně na placení jiných úvěrových produktů 6 001-9000 korun.

Graf č. 9: Výše měsíční splátek dalších úvěrových produktů



Zdroj: vlastní zpracování na základě výsledků dotazníkového šetření, 2020

4.3 První fiktivní žadatel

V následující kapitole autorka namodeluje prvního fiktivního klienta. U obou klientů charakteristiky vycházejí z nejčastějších odpovědí v dotazníkovém šetření, s malými odchylkami utvořenými pro smysluplnost příkladů. Následně budou vytvořeny modelace ve spolupráci s Ing. Marcelou Čadkovou a poslední část této kapitoly bude zaměřena na jejich komparaci.

4.3.1 Modelování prvního fiktivního žadatele

První fiktivní žadatel bude svobodná žena. Autorka ji pracovně pojmenovala Jana Nováková. Bude jí 25 let, protože druhé nejčastěji volené věkové rozmezí bylo mezi 20-30 lety. Z důvodu smysluplnosti charakteristik si autorka dovolila tento údaj prohodit, stejně tak jako rodinný stav. Klientka bude pocházet ze Středočeského kraje a plánuje si koupit byt. Vystudovala vysokou školu, ale protože to není příliš dávno, co studium ukončila, její měsíční čisté příjmy se pohybují kolem 25 000 korun a naspořené finanční prostředky také netvoří příliš velkou sumu. Má stabilní zaměstnání se smlouvou na dobu neurčitou, a protože již při studiu pracovala ve stejné společnosti není ani ve zkušební lhůtě. Žadatelka má zájem o hypoteční úvěr ve výši 1 750 000 Kč a její naspořená část tvoří 200 000 korun, tak aby vycházelo LTV 90 %. Celkový investiční záměr je tedy 1 950 000 Kč. Tyto čísla autorka zvolila, protože v dotazníkovém šetření je nejčastější výše hypotečního úvěru 1 500 001-2 000 000 a vlastní naspořená část 100 001-200 000. Průměr vlastní naspořené části je samozřejmě 150 000 korun, ale z důvodu požadavků bank na alespoň 10% vlastní naspořenou část autorka zvolila vyšší částku, která je stále na hranici stanovených mezí. Klientka je mladá žena a vzhledem k tomu, že nejžádanější doba splatnosti je 30 let, požaduje hypoteční úvěr na 30 let s fixací úrokové sazby na 5 let. Nemá žádné děti ani další úvěrové produkty.

Tabulka 11: Profil prvního klienta

Pohlaví	Žena
Věk	25 let
Rodinný stav	Svobodná
Počet vyživovaných osob	Žádná
Vzdělání	Vysokoškolské
Průměrný čistý měsíční příjem	25 000 Kč
Kraj	Středočeský
Účel	Koupě
Typ nemovitosti	Byt
Výše HÚ	1 750 000 Kč
Vlastní prostředky	200 000 Kč
Celkový investiční záměr	1 950 000 Kč
Fixace	5 let
Splatnost	30 let

Zdroj: vlastní zpracování na základě výsledků dotazníkového šetření, 2020

4.3.2 Komparace nabídek pro prvního fiktivního žadatele

Nabídky HÚ pro první fiktivní klientku se nacházejí v příloze č.2-6, pro výpočet byly použity hodnoty z tabulky č.11 v kapitole 4.3.1. Výsledky získané z modelací od bank a ceníků jsou v tabulce č. 12.

Slečně Novákové jsou všechny banky kromě ČS ochotny poskytnou HÚ ve výši 1 750 000 Kč. ČS ovšem na zastavovanou nemovitost v hodnotě 1 950 000 Kč poskytne pouze 1 732 000 Kč, z tohoto důvodu nabídka pro klientku není adekvátní. Více o porovnání a doporučení nejvýhodnější nabídky v kapitolách 5.1 a 5.2.

Tabulka 12: Komparativní analýza HÚ pro prvního klienta

	Česká spořitelna	Komerční banka	Hypoteční banka	MONETA Money Bank	Raiffeisenbank
Výše úvěru	1 732 000 Kč	1 750 000 Kč	1 750 000 Kč	1 750 000 Kč	1 750 000 Kč
Splatnost	30 let	30 let	30 let	30 let	30 let
Fix	5 let	5 let	5 let	5 let	5 let
Výše splátky	7 277 Kč	7 102 Kč	7 274,70 Kč	6 996,78 Kč	7 275 Kč
Úroková sazba	2,94%	2,69%	2,89%	2,59%	2,89%
Poplatek za zpracování HÚ	zdarma	2 900 Kč	zdarma	zdarma	zdarma
Poplatek za odhad	3 900 Kč (online odhad zdarma)	4 500 Kč (online odhad u klientky nelze)	3 900 Kč (online odhad 1900 Kč)	zdarma	4 900 Kč
Čerpání na návrh na vklad	2 000 Kč	1 500 Kč	1 900 Kč	1 000 Kč	1 900 Kč
Čerpání	zdarma	zdarma	neuveдено	500 Kč	neuveдено
Poplatek za vedení úverového účtu	zdarma	zdarma	150 Kč měsíčně	zdarma	zdarma

Zdroj: vlastní zpracování; Ceníky a sazebníky, modelace, 2020

4.4 Druhý fiktivní žadatel

V této kapitole se autorka bude zabývat druhým fiktivním klientem. Postup bude obdobný jako u první klientky s jediným rozdílem v tvorbě modelací, tentokrát autorka využije interní propočty a kalkulátory Broker Consulting, a.s.

4.4.1 Modelování druhého fiktivního žadatele

Druhým fiktivním žadatelem je ženatý muž ve věku 35 let. Autorka i tentokrát vycházela z dotazníkové šetření, kde nejvíce respondentů odpovědělo, že jsou ve věku mezi 31-40 lety. Pracovní jméno je Jan Novák a jeho manželka se bude jmenovat Dana Nováková. Klient má s manželkou 2 děti a společně by měli zájem o koupi malého domku opět ve Středočeském kraji.

Výše hypotečního úvěru bude 2 250 000 korun, protože druhá nejčastější odpověď na výši hypotečního úvěru je 2 000 001-2 500 000. Jejich vlastní prostředky jsou 300 000 a celkový investiční záměr je 2 550 000 Kč. Důvod proč se autorka rozhodla zůstat ve Středočeském kraji je ten, že výše celkového investičního záměru je příliš nízká na pořízení nemovitosti pro rodinu v Praze. Ze stejného důvodu se předpokládá, že se bude jednat o menší dům nacházející se spíše na vesnici nebo v menším městě. Klient má středoškolské vzdělání. Měsíční příjmy domácnosti jsou 35 000 Kč. Vzhledem k poměrně nízkým příjmům domácnosti autorka uvažuje, že manželka klienta je na rodičovské dovolené a pobírá tak měsíčně cca 8000 korun a klient 27 000 korun. Celkově 35 000 Kč. Dále v dotazníkovém šetření vyšlo, že 40 respondentů měsíčně splácí další úvěrové produkty jejichž splátka je do 3 000 Kč. Klienti tedy mají měsíční splátku jiných úvěrových produktů 1 500 Kč, které budou zohledněné při výpočtu bonity.

Fixace úrokové sazby vychází dle dotazníkového šetření na 8 let, ale protože Hypoteční kalkulátor získaný z Broker Consulting, a.s. tuto možnost nenabízí, uvažuje autorka fixaci 5, 7 a 10 let. Pro pečlivé rozhodování si připravila výstup z hypotečního srovnávače pro všechny varianty. Tyto výstupy jsou součástí přílohy č. 7, 8 a 9. Při výpočtu byla zohledněna sleva pouze za aktivní účet. Po srovnání autorka vybrala 5letou fixaci, protože nabízí nejnížší úrokové sazby, a tedy i nejnížší splátku.

Splatnost HÚ bude opět 30 let. Klienti jsou stále mladí, a proto je možné jim úvěr co nejvíce protáhnout a získat tak nižší splátku, což vzhledem k poměrně nízkým příjmům bude jistě

vítané. Jako poslední si pro výpočet autorka vypočítala životní minimum pro rodinu, protože hypoteční kalkulačtor Broker Consulting, a.s. toto kritérium sám nestanovuje. Autorka životní minimum ve výši 10 690 Kč vypočítala na základě informací zjištěných na stránkách Ministerstva práce a sociálních věcí [79].

Tabulka 13: Profil druhého klienta

Pohlaví	Muž
Věk	35 let
Rodinný stav	Ženatý
Počet vyživovaných osob	2 děti
Vzdělání	Středoškolské s maturitou
Průměrný čistý měsíční příjem	35 000 Kč
Kraj	Středočeský
Účel	Koupě
Typ nemovitosti	Dům
Výše HÚ	2 250 000 Kč
Vlastní prostředky	300 000 Kč
Celkový investiční záměr	2 550 000 Kč
Fixace	5 let
Splatnost	30 let

Zdroj: vlastní zpracování na základě výsledků dotazníkového šetření, 2020

4.4.2 Komparace nabídek pro druhého fiktivního žadatele

Ještě před samotnou komparací nabídek je nutné upozornit na chybu v Hypotečním kalkulátoru Broker Consulting, a.s. Jak již bylo zmíněno v kapitole 4.1.1 ČS poskytuje HÚ na rodinný dům do 80 % LTV. Fiktivní klient 2 dosáhl pouze na 88 % LTV, proto nesplňuje kritéria ČS a kalkulátor měl klienty vyhodnotit jako nebonitní a dále ČS nezahrnovat. Z tohoto důvodu autorka nebude nabídku ČS zohledňovat.

Vzhledem k úrokové sazbě byla zvolena fixace na 5 let a bude se tedy vycházet z výstupu z hypotečního kalkulátoru v příloze č.7. Součástí komparace je zjednodušený přehled v tabulce č. 14 na základě, kterého autorka vybrala tři nejvýhodnější nabídky a poté je porovnála v Hypotečním kalkulátoru Broker Consulting, a.s.

Tabulka 14: Zjednodušený přehled parametrů HÚ FK2

	Česká spořitelna	Komerční banka	Hypoteční banka	MONETA Money Bank	Raiffeisenbank
Bonita	NE	ANO	ANO	ANO	ANO
Výše úvěru	x	2 250 000 Kč	2 250 000 Kč	2 250 000 Kč	2 250 000 Kč
Výše úrokové sazby	x	2,69%	2,89%	2,59%	2,75%
Výše splátky	x	9 114 Kč	9 353 Kč	8 996 Kč	9 185 Kč

Zdroj: vlastní zpracování; Hypoteční kalkulátor Broker Consulting, a.s., modelace, 2020

Na základě výše uvedených údajů provedla autorka komparativní analýzu pomocí kalkulátoru u nabídek od MMB, KB a RB. Srovnání se nachází v příloze č. 10. Úvěr A je nabídka od KB, úvěr B je MMB a C zobrazuje nabídku RB. Do uvedených jednorázových poplatků autorka zahrнула částky získané průzkumem v kapitole 4.1. Jednorázové poplatky u KB zahrnují 1500 Kč za čerpání na návrh na vklad, 2900 Kč za zpracování a 4500 Kč za odhad, online odhad není u rodinných domů akceptovaný. MMB účtuje jen 500 Kč za čerpání a za čerpání na návrh na vklad navíc 1000 Kč, tedy 1500 Kč a poplatky u RB zahrnují čerpání na návrh na vklad ve výši 1900 Kč a odhad 4 900 Kč.

5 Výsledky a diskuse

5.1 Vyjádření finančního specialisty k nabídkám HÚ

Při posouzení, jaká hypotéka je pro klienta nejvýhodnější jsou důležité podmínky jednotlivých bank při posuzování bonity a další parametry v souvislosti s daným případem. Především úroková sazba, doba fixace, délka splácení a všechny poplatky, které se ke sjednání hypotéky váží.

Z vybraných bank mají jednoznačnou převahu na hypotečním trhu ČS, HB a KB. Moneta udělala v minulém období velký pokrok a výrazně navýšila objem obchodů. RB je dlouhodobě stabilní součástí finančního trhu.

Z uvedeného srovnání vyplývá, že nejvýhodnějším řešením pro prvního klienta je hypoteční úvěr od Monety. Úroková sazba je nejnižší, banka navíc poskytuje odhad zdarma a umožňuje velmi jednoduše sjednat neúčelovou část, pokud klient disponuje dostatečným zajištěním, tzn. pokud dává do zástavy nemovitost, jejíž hodnota je pro banku dostatečná. Moneta nevyžaduje domicilaci tj., aby byl klientův příjem směřován na běžný účet u banky. Klient hradí bance pouze poplatek za čerpání za návrh na vklad, který vyžadují i ostatní hodnocené banky a dále poplatek za první čerpání. Z hodnocení vyplývá, že poplatky spojené se sjednáním hypotéky jsou u Monety nejnižší.

Moneta je banka, která klade důraz na pro klientský přístup a zpracování v elektronické podobě, což celý proces usnadňuje a urychluje.

I u druhého fiktivního klienta vychází financování koupě nemovitosti nejvýhodněji u Monety. Jak bylo uvedeno u prvního případu, poplatková struktura je nejnižší, a navíc banka drží nižší úrokové sazby i v případě vyššího poměru půjčované částky k hodnotě zastavované nemovitosti.

Moderní přístup a rychlé zpracování je výzvou pro zavedené banky, které pod vlivem okolností musí držet krok vylepšováním systému zpracování a také přístupem ke klientům. Konkurence na hypotečním trhu pomáhá klientům k výhodnějším podmínkám a urychluje proces zpracování od zadání žádosti o úvěr až k čerpání hypotéky.

5.2 Doporučení pro fiktivního žadatele

5.2.1 Doporučení pro fiktivního žadatele 1

Z výše uvedených bank jsou první fiktivní klientce všechny banky kromě České spořitelny ochotny poskytnou hypoteční úvěr ve výši 1 750 000 na 30 let s pětiletou fixací. ČS by poskytla pouze 1 732 000 Kč, proto autorka banku dále nezvažuje.

Z hlediska poplatků vychází nejhůře Hypoteční banka, kde klientka zaplatí měsíčně 150 Kč za vedení úvěrového účtu. K úvěru se dále váže poplatek za odhad a čerpání úvěru, jedná se již o jednorázové poplatky, které jsou typické i u ostatních bank. Naopak nejnižší poplatky se pojí k hypotéce od Monety. V tabulce č. 15 se nachází výsledná výše poplatků.

Tabulka 15: Poplatky HÚ

Banka	KB	HB	MMB	RB
Částka za 30 let	8 900,-	59 800,-	1 500,-	6 800,-

Zdroj: vlastní zpracování na základě ceníků a sazebníků, 2021

Hodnotí-li autorka úrokovou sazbu opět vychází nejvýhodněji Moneta, naopak nejvyšší úrokovou sazbu poskytuje HB a RB. S nízkým úrokem se pojí také splátka, takže i z tohoto pohledu vychází nejlépe Moneta. Zhodnocení HÚ z hlediska úrokové sazby a výše splátky je zobrazené v tabulce č. 16.

Tabulka 16: Úrokové sazby a splátky HÚ

Banka	KB	HB	MMB	RB
Úroková sazba	2,69%	2,89%	2,59%	2,89%
Splátka	7 102 Kč	7 274,70 Kč	6 996,78 Kč	7 275 Kč

Zdroj: vlastní zpracování na základě modelací, 2021

Na základě výše zmíněných parametrů autorka za pomoci Hypotečního kalkulátoru Broker Consulting, a.s. vypočítala kolik klientka celkově zaplatí a jakou částku tvoří úroky. Přehled výpočtu viz tabulka č. 17.

Tabulka 17: Celkem zapláceno za HÚ

Banka	KB	HB	MMB	RB
Zapláceno celkem	2 558 283 Kč	2 678 676 Kč	2 520 341 Kč	2 678 676 Kč
Z toho úroky	799 383 Kč	868 876 Kč	768 841 Kč	868 876 Kč

Zdroj: vlastní zpracování za pomoci Hypotečního kalkulátoru, 2021

Z výše uvedeného vyplývá, že nejideálnějším řešením je úvěr od MMB. Zváží-li autorka dále názor paní Ing. Čadkové není o čem spekulovat. Doporučení pro první fiktivní klientku je hypoteční úvěr od MMB, jehož kompletní parametry jsou viditelné v tabulce níže.

Tabulka 18: Doporučení pro fiktivního klienta 1

Hypoteční úvěr od MMB	
Výše úvěru	1 750 000 Kč
Splastnost úvěru	360 měsíců (30 let)
Fixace	5 let
Splátka	6 996,78 Kč
úroková sazba	2,59%
Poplatky	1 500 Kč
Celkem zapláceno	2 520 341 Kč
Z toho úroky	768 841 Kč

Zdroj: vlastní zpracování na základě modelací a výpočtů, 2021

5.2.2 Doporučení pro fiktivního žadatele 2

Autorka se na základě porovnání úrokových sazeb a splátek rozhodla uvažovat o třech bankách, tj. KB, MMB a RB. Z porovnání vytvořeného v Hypotečním kalkulátoru Broker Consulting je patrné, že nejvýhodnější je úvěr B, který zastupuje Monetu. Nejenže klienti vlivem nízké úrokové sazby přeplátí nejméně na úrocích, ale nabízí také nejmenší splátku a poplatky. Dalším benefitem je klientský přístup a elektronické zpracování, které dle slov paní Čadkové usnadní a zrychlí celý proces, což zejména v době pandemie klienti zaručeně uvítají. Doporučení pro druhého fiktivního klienta je také úvěr od MMB. Kompletní parametry jsou shrnuty v tabulce č. 19.

Tabulka 19: Doporučení pro fiktivního klienta 2

Hypoteční úvěr od MMB	
Výše úvěru	2 250 000 Kč
Splastnost úvěru	360 měsíců (30 let)
Fixace	5 let
Splátka	8 996 Kč
úroková sazba	2,59%
Poplatky	1 500 Kč
Celkem zapláceno	3 239 985 Kč
Z toho úroky	988 485 Kč

Zdroj: vlastní zpracování za pomoci Hypotečního kalkulátoru, 2021

5.3 Vliv epidemie Covid-19 na hypoteční trh

Poslední kapitolu praktické části autorka věnuje strukturovaným rozhovorům s finančními poradci na téma: Vliv koronavirové epidemie na hypoteční trh a jeho budoucí vývoj. Pro rozhovor autorka vybrala šest odborníků napříč společnostmi. Za společnosti Broker Consulting uskutečnila rozhovor s finančními poradkyněmi Ing. Marcelou Čadkovou a Ing. Lenkou Schovánkovou. Dále rozhovor poskytl Ing. Tomáš Hummel ředitel z Partners a finanční poradkyně z Partners Eva Cábocká. Finanční poradkyně z Fincentra Bc. Michaela Kristiánová a hypoteční specialista Marián Drgo.

5.3.1 Ing. Marcela Čadková

1) Jak dlouho se věnujete finančnímu poradenství, zejména hypotékám?

„Finančnímu poradenství se věnuji 10 let.“

2) Pociťujete, že pandemie Covid-19 má vliv na hypoteční trh? Jaký?

„Ano, vliv je spíše pozitivní, tzn. nárůst obchodu. Obecně je známo, že v této době klienti spíše šetří a snaží se svoje úspory uložit. Hledají vhodné cesty a volí nákup nemovitosti z důvodu zachování hodnoty majetku.“

3) Jak se z Vašeho pohledu k situaci staví banky? Je těžší sjednat hypotéku nebo naopak? Zmírňují banky své požadavky?

„Klienti s ohroženým příjmem mají situaci obtížnější, ostatní standardní. Některé profese například lékaři mají podmínky dokonce výhodnější.“

4) Hodnotí banky nějaké druhy zaměstnání rizikověji z hlediska schopnosti klientů splácet? Pokud ano, jaké?

„Ano, podnikání a zaměstnání z oblasti stravování, cestovního ruchu, kultury, sportu atd. mají ztížené podmínky ke sjednání úvěrů.“

5) Prozatím jsme probíraly spíše jak na situaci reagují banky. Jak se odráží na klientech a jak v této nelehké situaci probíhají Vaše schůzky?

„Klienti dodržují nařízení, využíváme i schůzky pomocí aplikace Zoom tzn. na dálku. Banky i ostatní partneři umožňují zpracování produktů přes elektronické podpisy a stejně tak u nás v Broker Consulting. Myslím, že v této oblasti současná situace vyvolala pokrok.“

6) Jak myslíte, že se zmiňovaná krize podepíše na hypotečním trhu?

„Banky budou obezřetnější v poskytování úvěrů. Zejména budou dbát na prověření bonity s důrazem na obor, ze kterého pocházejí příjmy klientů. Vzhledem k nárůstu obchodu a dlouhodobě nízké úrovni úrokových sazeb lze očekávat, že sazby budou mírně stoupat, ale nikoliv skokově.“

7) Jaké je vaše očekávání z hlediska vývoje hypotečního trhu v budoucnu?

„Vzhledem k úsporám peněz na běžných účtech a konzervativní povaze naší společnosti se dá předpokládat, že uložení peněz do nemovitostí a tím i stabilní zájem o hypoteční úvěry na dofinancování, bude pokračovat i v budoucnosti.“

5.3.2 Ing. Lenka Schovánková

1) Jak dlouho se věnujete finančnímu poradenství, zejména hypotékám?

„V oboru se pohybuji už 19 let.“

2) Pociťujete, že pandemie Covid-19 má vliv na hypoteční trh? Jaký?

„Ano, má. Řekla bych, že převládá pozitivní vliv. Klienti mají potřebu finanční prostředky odkládat, nakonec není za co utrácet, vše je zavřené. Prostředky odkládají buď do investic nebo hledají formu nákupu nemovitosti ať již za hotové, nebo na hypotéku.“

3) Jak se z Vašeho pohledu k situaci staví banky? Je těžší sjednat hypotéku nebo naopak? Zmírňují banky své požadavky?

„Banky se snaží chránit své investice, tzn. půjčky a hypotéky. Jsou segmenty trhu, které mají velmi zprísněné podmínky pro získání hypotéky a někde dokonce mají stopku. Naopak některé segmenty trhu mají podmínky lepší. Globálně ale banky zprísnily pohled na bonitu klienta a kvalitu zajištění. Odhady nemovitostí často vycházejí výrazně nižší než kupní cena.“

4) Hodnotí banky nějaké druhy zaměstnání rizikověji z hlediska schopnosti klientů splácet? Pokud ano, jaké?

„Ano. Jak jsem již zmínila některé obory banky hodnotí za rizikovější. Mezi tyto obory patří například cestovní ruch, gastronomie, umělci, automobilový průmysl a další.“

5) Prozatím jsme probíraly spíše jak na situaci reagují banky. Jak se odráží na klientech a jak v této nelehké situaci probíhají Vaše schůzky?

„S klienty nyní využíváme také schůzky na dálku pomocí aplikace Zoom. Řadu produktů lze sjednávat dálkově přes elektronické podpisy pomocí emailu a SMS nebo lze nastavit akceptaci smlouvy platbou. V rámci dodržování opatření jsou osobní kontakty maximálně omezeny, nicméně nám i klientům chybějí.“

6) Jak myslíte, že se zmiňovaná krize podepíše na hypotečním trhu?

„Nepředpokládám nějak výrazný pokles, spíše myslím chvílku stagnaci a v létě a na podzim zase nárůst obchodů. Jak ukázal uplynulý rok banky poskytly výrazně větší objem hypoték a tuším, že i vyšší počet než v roce 2019.“

7) Jaké je vaše očekávání z hlediska vývoje hypotečního trhu v budoucnu?

„Vzhledem k velké poptávce a relativně malé nabídce, především od developerů z důvodu dlouhých řízení o stavebním povolení apod., nepředpokládám, že by poptávka po nemovitostech a tím pádem i po hypotékách výrazně klesla. Dnes jsem zrovna mluvila s makléřem, se kterým spolupracuji. Potvrdil mi, že ceny nemovitostí stále rostou, protože makléři nemají, co prodávat, ale poptávku mají velikou. I když se z médií dovídáme, že lidé budou nuceni nemovitosti prodávat. Kvůli nezaměstnanosti, zrušení Airbnb (krátkodobé pronájmy pro cizince v centru města), ale je zde plno investorů, kteří na takovéto nemovitosti čekají. Hypotéka je pro banky velmi zajímavý, možno říci lukrativní obchod, i když se banky tváří, že díky nízkým sazbám mají malou marži. Kdyby tomu tak bylo, sazby by zvedly. Lidé bydlet potřebují a státní byty byly většinou privatizovány.“

5.3.3 Ing. Tomáš Hummel

1) Jak dlouho se věnujete finančnímu poradenství, zejména hypotékám?

„Finančnímu poradenství od roku 2001, hypotékám cca posledních 10 let.“

2) Pociťujete, že pandemie Covid-19 má vliv na hypoteční trh? Jaký?

„Lidé přemýšlejí, jak uchovat a zhodnotit peníze, nemovitosti jsou v podstatě jistě růstové investice. Byl sice v poslední dekádě jednou propad, ale lidé mají něco hmotného, proto to berou. Některých klientů se situace dotkla tak, že vyžili odklad splátek, nicméně většina se snaží platit dle splátkového kalendáře a odklad ani nepotřebuje. Například moji klienti nejdou s hypotečními úvěry tzv. na krev, ale mají rezervy, takže buď omezí jejich tvorbu, případně je zužitkují.“

3) Jak se z Vašeho pohledu k situaci staví banky? Je těžší sjednat hypotéku nebo naopak? Zmírňují banky své požadavky?

„Ano, je. Banky ověřují příjmy a výpisy na účtech důkladněji. Mají více otázek na klienta, prověřují i jakou práci vykonává, jak se klientů dotýká epidemie. Co je super, že klesala úroková sazba, ale od minulého týdne lehce roste.“

4) Hodnotí banky nějaké druhy zaměstnání rizikověji z hlediska schopnosti klientů splácet? Pokud ano, jaké?

„Ano. Například profesionální sportovci, eventové agentury, umělci, herci, gastro, cestovní ruch jsou hodně pod dohledem. Pokud má klient více oblastí, kde vydělává, je to pro banku větší jistota.“

5) Prozatím jsme probírali spíše jak na situaci reagují banky. Jak se odráží na klientech a jak v této nelehké situaci probíhají Vaše schůzky?

„95 % schůzek probíhá online, ale i přesto jsme zavaleni prací. Osobně mám víc práce než kdy jindy, nestíhám odbavovat tolik klientů, kolik bych si představoval. Navíc jsou příšerné reakční doby bank. Zároveň je málo nemovitostí ke koupi, ale přetlak poptávky, hlavně v Praze a Brně. V souvislosti s tím se dějí nepříjemnosti mým klientům. Nedávno se mi u mého klienta stalo, že využil služeb realitního makléře při koupi nemovitosti. Došlo k ústní dohodě, kdy druhý den měli podepsat smlouvy, poté mu však sdělil, že nemovitost nabízeli dál a někdo nabídl víc a že tohle je prostě život. To se ale přece nedělá.“

6) Jak myslíte, že se zmiňovaná krize podepíše na hypotečním trhu?

„Odhaduji, že sazby vzrostou, stejně tak inflace, bude více nezaměstnaných, to bude mít za následek snížení poptávky po nemovitostech. Počet nemovitostí k prodeji bude asi stejný, ale bude méně zájemců, což může vést k lehkému poklesu obchodů, ale tipuji spíše stagnaci než pokles. Nicméně jsou to skutečně jen odhady, nikdo neví, jak to bude.“

7) Jaké je vaše očekávání z hlediska vývoje hypotečního trhu v budoucnu?

„Můj odhad úzce souvisí s předchozí otázkou. Nicméně pokud člověk řeší hypotéku komplexně s ostatními cíli, krize by ho neměla nijak rozhodit, protože bude mít finanční prostředky na to, aby ji ustál a nepřišel o střechu nad hlavou.“

5.3.4 Eva Cábocká

1) Jak dlouho se věnujete finančnímu poradenství, zejména hypotékám?

„Už 7 let.“

2) Pociťujete, že pandemie Covid-19 má vliv na hypoteční trh? Jaký?

„Pandemie má vliv na finanční sektor jako takový. Klienti řeší stále možnosti bydlení, zjistili, že je potřeba mít dostatečné rezervy, mít zajištěný příjem. Takže naše práce má velký význam a rozhodně musím podotknout, že je jí stále dost. Naším cílem je i zvyšování finanční gramotnosti, vést klienty právě k tvorbě rezerv a zajištění příjmů.“

3) Jak se z Vašeho pohledu k situaci staví banky? Je těžší sjednat hypotéku nebo naopak? Zmírňují banky své požadavky?

„Banky si ověřují doložený příjem, takže pokud jde o nějaké oblasti, které v době Covidu nemohou fungovat, například pohostinství či cestovní ruch a další, je samozřejmě těžší hypotéku získat. Aby bylo možné v této době získat hypotéku, banky snížily úrokové sazby, což je zaměřeno na výši měsíční splátky.“

4) Hodnotí banky nějaké druhy zaměstnání rizikověji z hlediska schopnosti klientů splácet? Pokud ano, jaké?

„Ano, pohostinství, cestovní ruch, umělci, služby jako takové.“

5) Prozatím jsme probíraly spíše jak na situaci reagují banky. Jak se odráží na klientech a jak v této nelehké situaci probíhají Vaše schůzky?

„Za dobu pandemie se s klienty scházíme osobně, samozřejmě za dodržení všech bezpečnostních opatření, respirátory, vzdálenosti. Realizujeme ale také online schůzky na Zoomu.“

6) Jak myslíte, že se zmiňovaná krize podepíše na hypotečním trhu?

„Hypotéky budou stále v kurzu. Je velká poptávka po bydlení, ceny nemovitostí rostou, sazby klesají. Do budoucna se domnívám, že sazby půjdou trochu nahoru ovšem i tak poptávka je stále velká.“

7) Jaké je vaše očekávání z hlediska vývoje hypotečního trhu v budoucnu?

„Myslím, že do budoucna se dá předpokládat totéž, co u předchozí otázky. Domnívám se, že poptávka bude stabilní, nepoklesne.“

5.3.5 Bc. Michaela Kristiánová

1) Jak dlouho se věnujete finančnímu poradenství, zejména hypotékám?

„Finančnímu poradenství se věnuji 5,5 let.“

2) Pociťujete, že pandemie Covid-19 má vliv na hypoteční trh? Jaký?

„Negativní určitě ne, ba naopak. Úrokové sazby jsou nízko a všichni chtějí řešit finance na vlastní bydlení.“

3) Jak se z Vašeho pohledu k situaci staví banky? Je těžší sjednat hypotéku nebo naopak? Zmírňují banky své požadavky?

„Banky se k hypotékám staví v zásadě jako v době před Covidem. Jedou stále podle stejných pravidel a metodik. Naopak některé banky zmírnily. Pandemie pomohla zákonným podmínkám, které klient musel dříve splnit. Mluvím o povinné 80% hypotéce. Banky na nějakou dobu povolily i 90% financování. Dále zmírnily či dokonce zrušily tzv. DTI a DSTI, což je 9násobek čistého ročního příjmu a DSTI je čistý příjem vůči splátkám. Klient se musel dříve vejít do 45% podílu splátek na čistém příjmu. Dnes je tento ukazatel na 60 % nebo 50 %. Takže je větší pravděpodobnost, že klientovi úvěr schválí. Nicméně pravdou je, že některé druhy povolání banky hodnotí výrazně přísněji.“

4) Hodnotí banky nějaké druhy zaměstnání rizikověji z hlediska schopnosti klientů splácet? Pokud ano, jaké?

„Určitě. Za riziková povolání jsou dnes považovány vesměs všechny služby, takže například kuchař, číšník, barman, masér, kadeřník apod. I já jsem se s takovýmto případem setkala, ale pokaždé měl klient k sobě spolužadatele, který měl neohrožené příjmy, pracoval například v továrně.“

5) Prozatím jsme probíraly spíše jak na situaci reagují banky. Jak se odráží na klientech a jak v této nelehké situaci probíhají Vaše schůzky?

„Schůzky probíhají standardně osobně. Klienti jezdí za mnou do kanceláře nebo já za nimi domů. Je ale pravda, že proběhlo několik schůzek i online přes portály jako je Zoom nebo Google meets “

6) Jak myslíte, že se zmiňovaná krize podepíše na hypotečním trhu?

„Nemyslím si, že se aktuální situace nějak výrazně podepíše na hypotečním trhu. Lidé potřebují bydlet, a proto budou chtít neustále kupovat či stavět nemovitosti a tím pádem bude zájem i o hypoteční úvěry.“

7) Jaké je vaše očekávání z hlediska vývoje hypotečního trhu v budoucnu?

„To je velice těžké předpovídat, ale jak jsem řekla, zájem o nemovitosti a tím pádem i o hypotéky bude vždy. Nicméně se domnívám, že postupem času se úrokové sazby zase mírně zvýší a v závislosti na vývoji pandemie a krize se zvýší i nezaměstnanost. Momentálně jsme s kolegy zavaleni prací a obchody, které běžně uděláme za měsíc, jsou nyní týdenní. Tento vzrůstový trend by tedy mohl začít stagnovat. Nemyslím si však, že by mělo dojít k nějak výraznému poklesu.“

5.3.6 Marian Drgo

1) Jak dlouho se věnujete finančnímu poradenství, zejména hypotékám?

„10 let“

2) Pociťujete, že pandemie Covid-19 má vliv na hypoteční trh? Jaký?

„Pozitivní vliv. Zaznamenávám velký nárůst zájmu o nákup nemovitostí pro vlastní bydlení i rekreaci“

3) Jak se z Vašeho pohledu k situaci staví banky? Je těžší sjednat hypotéku nebo naopak? Zmírňují banky své požadavky?

„Staví se k věci logicky. Některé sektory mají ve výlukách a není možné jim úvěry poskytnou, nicméně drtivá většina sektorů je v pohodě. Spíše jsou schvalovací procesy trochu přísnější na dodání více pokladů a kontrolu příjmů, ale jinak dobrý.“

4) Hodnotí banky nějaké druhy zaměstnání rizikověji z hlediska schopnosti klientů splácet? Pokud ano, jaké?

„Ano, příjem z krátkodobých pronájmů, číšníci, umělci, hotelový průmysl, cestovních ruch a další jsou považovány za rizikové.“

5) Prozatím jsme probírali spíše jak na situaci reagují banky. Jak se odráží na klientech a jak v této nelehké situaci probíhají Vaše schůzky?

„Schůzky probíhají standartně buď osobně nebo online. Nejsou zde žádné velké změny.“

6) Jak myslíte, že se zmiňovaná krize podepíše na hypotečním trhu?

„Myslím, že vzhledem k zájmu o nemovitosti bude hypoteční trh i nadále stabilní.“

7) Jaké je vaše očekávání z hlediska vývoje hypotečního trhu v budoucnu?

„Krize se na hypotečním trhu pravděpodobně nějak výrazně nepodepíše. Některé sektory jedou dál a některé bohužel neprosperují. Myslím, že se to zprůměruje a vše poběží dál. Nicméně se to opravdu špatně predikuje. Každý ekonom řekne jednou tak a podruhé onak, jen aby zazněl v médiích, ale reálně nikdo neví, co bude. Stejně jako já.“

5.3.7 Shrnutí strukturovaných rozhovorů

1) Jak dlouho se věnujete finančnímu poradenství, zejména hypotékám?

Autorce se podařilo uskutečnit rozhovory s velmi zkušenými finančními poradci, kteří se pohybují ve světě financí dlouhou řadu let, během kterých se stali skutečnými odborníky ve svém odvětví. Nejkratší praxi v oboru má Bc. Michaela Kristiánová, která se financím věnuje 5,5 let. Naopak nejdéle pan Ing. Tomáš Hummel a paní Ing. Lenka Schovánková.

2) Pociťujete, že pandemie Covid-19 má vliv na hypoteční trh? Jaký?

Odborníci se jednohlasně shodli na tom, že epidemie má pozitivní vliv na hypoteční trh. Zaznamenávají velký nárůst obchodů. Dle jejich názorů je hned několik východisek vedoucích k nárůstu. Snaha klientů o zachování hodnoty majetku, investice, rekreace, klesnutí úrokových sazeb a zmírnění podmínek pro schválení hypotéky, samozřejmě pouze u klientů s nerizikovými příjmy.

3) Jak se z Vašeho pohledu k situaci staví banky? Je těžší sjednat hypotéku nebo naopak? Zmírňují banky své požadavky?

Všech šest specialistů uvedlo, že při sjednávání hypotéky záleží na původu příjmů žadatele, protože jsou segmenty, které jsou ve výlukách. Banky bonitu ověřují přísněji. Klienti, u kterých můžeme nazvat příjem jako ohrožený mají tedy situaci obtížnější. U ostatních probíhá vše standartně, v některých případech jsou podmínky dokonce ještě přívětivější, paní Ing. Čadková uvedla například lékaře. Totéž tvrdí paní Ing. Schovánková i Bc. Kristiánová, která uvedla i kde se zmírnění projevilo. Banky zmírnily LTV, DSTI a DTI prý v některých případech zcela zrušily.

4) Hodnotí banky nějaké druhy zaměstnání rizikověji z hlediska schopnosti klientů splácet? Pokud ano, jaké?

Jak autorka předpovídala, poradci vyjmenovali celou škálu povolání, které banky považují za rizikovější z hlediska příjmů. Patří mezi ně téměř každé zaměstnání, které je epidemií, respektive vládními nařízeními výrazně omezené. Za rizikové jsou považovány hlavně povolání v oblasti služeb. Zařadit sem lze zaměstnance z oblasti gastronomie, cestovního ruchu, kultury, sportu, hotelového průmyslu, ale také služby jako kadeřník, masér a další.

5) Prozatím jsme probírali spíše jak na situaci reagují banky. Jak se odráží na klientech a jak v této nelehké situaci probíhají Vaše schůzky?

S ohledem na opatření a bezpečnost osob se část schůzek přesunula do online prostředí prostřednictvím aplikací jako jsou například Zoom nebo Google meets. Zároveň dost produktů je možno sjednávat taktéž dálkově, buď pomocí SMS nebo akceptací platbou, což samozřejmě poradcům, ale také klientům zjednodušuje situaci. I když jak uvedla paní Ing. Schováňková přímý kontakt chybí. Nicméně ani osobní schůzky nebyly zcela zapomenuty, avšak probíhají za dodržování všech bezpečnostních opatření.

6) Jak myslíte, že se zmiňovaná krize podepíše na hypotečním trhu?

Dále autorku zajímalo, jak se krize podepíše na hypotečním trhu. Otázka byla zařazena, protože dotazník je tvořen v době, kdy je situace od začátku epidemie v ČR, tedy od března 2020 naprosto nejhorší (únor a březen 2021). Kontakty vláda omezila na maximum, vycestovat mimo okres se smí pouze za účelem vládou vymezených důvodů, jsou zákazy návštěv a shlukování. Zavřely se další obchody, což pro mnoho osob znamená další propad příjmů a situace není příznivá. Autorku tedy zajímalo, jak dle specialistů bude ovlivněn hypoteční trh nyní. Avšak i přes rozsáhlé zásahy a plošná opatření neočekávají, že by krize měla hypoteční trh výrazně ovlivnit. Momentálně zaznamenávají vysoký nárůst obchodů a očekávají, že do budoucna bude obchod spíše stagnovat nežli klesat, protože by se více mohla ozvat ekonomická krize, vzrůst úrokové sazby a nezaměstnanost. To by mohlo vést ke snížení poptávky po nemovitostech, avšak nijak zásadně, protože lidé chtějí bydlet ve vlastním a tím pádem bude zájem také o hypotéky.

7) Jaké je vaše očekávání z hlediska vývoje hypotečního trhu v budoucnu?

Tato otázka úzce souvisí s přechozí. Názory se zde nelišily. Finanční poradci očekávají, že zájem o hypoteční úvěry bude stabilní. Uvedli hned několik důvodů. Paní Ing. Čadková zmínila, že naše společnost je velice konzervativní a lidé budou chtít neustále ukládat peníze do nemovitostí. Paní Ing. Schováňková naznačila, že v souvislosti s krizí a zrušením Airbnb je možné očekávat prodej některých nemovitostí, ale že na trhu se pohybuje plno investorů, kteří na ně čekají. Zkrátka zájem o nemovitosti je obrovský a bude vždy, a proto i stabilní zájem o hypoteční úvěry na jejich financování.

6 Závěr

Hlavním cílem této bakalářské práce bylo čtenářům přiblížit problematiku hypotečních úvěrů a na základě analýzy hypotečních nabídek vybraných bank doporučit nejlepší řešení pro fiktivní klienty.

V první části práce autorka vysvětlila problematiku hypotečních úvěrů a základní související pojmy. Definovala hypoteční úvěr, jeho druhy, uvedla, co by měli splňovat žadatelé, pozornost věnovala také jednotlivým parametrům, které jsou stěžejní pro výběr správné hypotéky. Dále zařadila kapitulu čerpání a zmínila také tři druhy splácení úvěru, přičemž nejčastější je anuitní splácení. Přidala také kapitulu, kde představila pět bank, u kterých v praktické části vytvářela nabídky hypotečních úvěrů. Zároveň se zde nachází kapitola zabývající se zhodnocením výhod a nevýhod života ve vlastním bydlení s hypotečním úvěrem v porovnání s životem v nájmu. Každé řešení si rozhodně nachází svého zástupce, nicméně s přihlédnutím na skutečnosti zmíněné v kapitole 3.1., autorka zastává názor, že v případě dostatečného množství finančních prostředků na hypoteční úvěr, tj. alespoň 10 % z částky financované nemovitosti, je ideálním řešením vlastní byt či dům.

Praktická část navazuje na teoretickou souhrnem informací o hypotékách uvedených bank. Tuto analýzu podmínek autorka zformovala zejména na základě interních materiálů Broker Consulting, a.s. s pomocí webových stránek bank.

Následně autorka namodelovala první fiktivní klientku, jejíž charakteristiky vyplývají z dotazníkové šetření. Ve spolupráci s Ing. Marcelkou Čadkovou vytvořila kalkulace hypoték a následně provedla jejich komparaci. Podobně postupovala i u druhého modelového klienta, ale pro získání doporučení zvolila postup za využití Hypotečního kalkulátoru Broker Consulting, a.s. Po vlastním posouzení autorka modelace rozebírala s paní Ing. Čadkovou a vyslechla její názor, který se nachází v závěru práce. Mezi autorkou a finanční poradkyní došlo ke shodě názorů a klientům bylo doporučeno následující.

První modelové klientce byl doporučen hypoteční úvěr od Monety ve výši 1 750 000 Kč se splatností 30 let a fixací úrokové sazby 2,59 % na 5 let. Anuitní měsíční splátka pro první období fixace je 6 996,78 Kč. Jediný poplatek vázící se k úvěru je za čerpání na návrh na vklad, tj. 1 500 Kč. Klientka celkem zaplatí 2 520 341 Kč z toho jsou 768 841 Kč úroky. Nicméně je nutné zmínit, že se jedná pouze o velice orientační částky, které slouží spíše k porovnání výhodnosti hypotéky. Částky totiž jsou platné za předpokladu neměnných

podmínek. Po konci fixace se změní úroková sazba, klienti také mohou vložit mimořádné splátky či refinancovat hypotéku k jiné bance. To vše má dopad na reálně zaplacenou sumu, která se bude lišit v závislosti na nových parametrech.

Druhému fiktivnímu klientovi autorka doporučuje také nabídku od Monety. Hypoteční úvěr je ve výši 2 250 000 Kč na 30 let s úrokovou sazbou 2,59 % a fixací na 5 let. Anuitní splátka činí 8 996 Kč a poplatky pojící se s úvěrem jsou stejně jako v předchozím případě pouze 1 500 Kč za čerpání na návrh na vklad. Klient zaplatí celkově 3 239 985 Kč, přičemž 988 485 Kč jsou úroky.

Závěr práce obsahuje kromě výše zmíněného doporučení také strukturované rozhovory se šesti finančními poradci, kde autorku zajímá, jak je a bude hypoteční trh ovlivněn pandemií Covidu-19. Z výsledku je patrné, že všichni specialisté se jednohlasně shodli na tom, že vliv je pozitivní. Zaznamenávají velký nárůst obchodů. Jejich schůzky probíhají v online prostředí nebo osobně za dodržení všech hygienických opatření. Sjednání hypoték je standardní, dle jejich názorů jsou v některých případech podmínky i mírně povolenejší, výhodnější LTV a DSTI. Avšak banky kladou větší důraz na původ příjmů. Některá povolání, zejména ta, jež jsou epidemií výrazně ovlivněna a nemohou fungovat nebo pouze velmi omezeně (cestovní ruch, pohostinství, atd) jsou označována jako riziková. Banky je zařadily do výluk nebo mají značně ztížené podmínky pro sjednání. Odborníci se shodují na tom, že neočekávají, že by klientský zájem o hypoteční úvěry do budoucna výrazně klesl. To díky velké poptávce po nemovitostech, a tedy také po hypotékách na jejich financování. Zároveň ale všichni do jednoho poznamenávají, že vzhledem k hodně výhodným úrokovým sazbám v současnosti lze předpovídat jejich nárůst a také zvýšení nezaměstnanosti v souvislosti s krizí. S ohledem na tyto hypotézy očekávají stagnaci hypotečního trhu. Avšak polovina z nich poznamenává, že utvářet predikce do budoucna je velmi těžké. To je naprosto logické, tato doba je skutečně nepředvídatelná a proměnlivá. Hypoteční trh a trh nemovitostí stejně jako každý jiný závisí na vývoji České ekonomiky, která je v současné době zasažena vládními opatřeními ve snaze zmírnit dopady pandemie.

Závěrem by autorka ráda poznamenala, že hypoteční trh se neustále mění. Uvedené úrokové sazby byly platné k datu zpracování analýzy a modelací hypotečních úvěrů. V současné době ČNB nepatrně povolila podmínky hypotečních úvěrů kvůli zhoršené ekonomické situaci způsobené pandemií nemoci Covid-19. ČNB momentálně nestanovuje hranici DTI a DSTI,

ale pouze upozorňuje, kdy hrozí zvýšené riziko nesplacení. Avšak podle informací od finančních specialistů postupují komerční banky stále opatrně a uvážlivě, i když své podmínky také mírně zvolnily. Vývoj hypotečního trhu je třeba pravidelně sledovat, zejména v období ekonomických výkyvů a změn, protože za měsíc může být vše jinak.

7 Zdroje

7.1 Literatura

- [1] SYROVÝ, Petr. *Financování vlastního bydlení*. 5., zcela přeprac. vyd. Praha: Grada, 2009. Osobní a rodinné finance. ISBN 978-80-247-2388-4.
- [4] PAVELKA, František a Radka OPLTOVÁ. *Jak správně na hypotéky*. 2. vyd. Praha: Consultinvest, 2003. ISBN 80-901-4867-0.
- [5] Zákon č. 190/2004 Sb.: Zákon o dluhopisech. In: *Sbírka zákonů*. ISSN 1211-1244.
- [6] KOCIÁNOVÁ, Helena. *Finanční gramotnost v kostce, aneb, Co Vás neměl kdo naučit*. Olomouc: ANAG, 2012. ISBN 978-807-2637-676.
- [7] JANDA, Josef. *Jak žít šťastně na dluh*. Praha: Grada, 2013. Finance pro každého. ISBN 978-802-4748-337.
- [9] VICHNAROVÁ, Lenka a Jolana NOVÁKOVÁ. *Financování bydlení*. Brno: ERA, 2007. Stavíme. ISBN 978-807-3660-796.
- [10] KALABIS, Zbyněk. *Bankovní služby v praxi*. Brno: Computer Press, 2005. Finance (Computer Press). ISBN 80-251-0882-1.
- [28] PARTNERS FINANCIAL SERVICES. *Jak ovládnout své peníze: finanční plánování pro každého*. Brno: BizBooks, 2013. Partners (BizBooks). ISBN 978-802-6501-275.
- [32] RADOVÁ, Jarmila, Petr DVOŘÁK a Jiří MÁLEK. *Finanční matematika pro každého*. 8., rozš. vyd. Praha: Grada, 2013. Finance (Grada). ISBN 978-802-4748-313.

7.2 Internetové zdroje

- [2] Nájem, nebo vlastní bydlení?. *Finance.cz* [online]. [cit. 2020-05-18]. Dostupné z: <https://www.finance.cz/bydleni/najemni-bydleni/najem-vs-vlastni-bydleni/>
- [3] PAPOUŠKOVÁ, Radomíra. Vyplatí se vám víc nájem, nebo hypotéka?. *Finance.cz* [online]. 2008 [cit. 2020-05-18]. Dostupné z: <https://www.finance.cz/zpravy/finance/195558-vyplati-se-vam-vic-najem-nebo-hypoteka/>

- [8] Typy hypoték (hypotečních úvěrů). *Kurzy.cz* [online]. [cit. 2020-06-03]. Dostupné z: <https://www.kurzy.cz/hypoteky/typy-hypotek/#Hypote%C4%8Dn%C3%AD%20%C3%BAv%C4%9Br%20dle%20%C3%BA%C4%8Delu>
- [11] Hypotéka bez doložení příjmů 2020. *Hypotecnispecialista.cz* [online]. [cit. 2020-06-03]. Dostupné z: <https://www.hypotecnispecialista.cz/hypoteka-bez-dolozeni-prijmu/>
- [12] Co je hypotéka na pronájem?. *Hypotecnikalkulacka.cz* [online]. [cit. 2020-06-03]. Dostupné z: <https://www.hypotecnikalkulacka.cz/informace-o-hypotekach/co-je-hypoteka-na-pronajem>
- [13] Hypotéka na pronájem. *Banky.cz* [online]. [cit. 2020-06-03]. Dostupné z: <https://www.banky.cz/hypoteka-na-pronajem/>
- [14] K čemu slouží předhypoteční úvěr. *Gepard: Finance pro život* [online]. [cit. 2020-06-03]. Dostupné z: <https://www.gpf.cz/k-cemu-slouzi-predhypotecni-uver>
- [15] Předhypoteční úvěr. *Banky.cz* [online]. [cit. 2020-06-03]. Dostupné z: <https://www.banky.cz/predhypotecni-uver/>
- [16] Co je variabilní hypotéka?. *Moneta.cz* [online]. [cit. 2020-06-03]. Dostupné z: <https://www.moneta.cz/slovník-pojmu/detail/co-je-variabilni-hypoteka>
- [17] Na jak dlouho zafixovat hypotéku v roce 2020?. *Gepard: Finance pro život* [online]. [cit. 2020-05-25]. Dostupné z: <https://www.gpf.cz/na-jak-dlouho-zafixovat-hypoteku-v-roce-2020>
- [18] ŠVORBA, Vladimír. Kdo může žádat o hypoteční úvěr a ten získat?. *Capne.cz* [online]. [cit. 2020-06-05]. Dostupné z: <http://www.capne.cz/kdo-muze-zadat-o-hypotecni-uver-a-ten-ziskat-a-320-ag-6/>
- [19] Podmínky pro získání hypotéky 2020. *Banky.cz* [online]. [cit. 2020-05-23]. Dostupné z: <https://www.banky.cz/podminky-hypoteky/>
- [20] Žadatel o hypoteční úvěr. *Banky.cz* [online]. [cit. 2020-06-05]. Dostupné z: <https://www.banky.cz/hypotecni-slovník/zadatel-o-hypotecni-uver/>
- [21] Žadatel o úvěr. *Hypotecnibanka.cz* [online]. [cit. 2020-06-05]. Dostupné z: <https://www.hypotecnibanka.cz/jak-na-hypoteku/slovníček-pojmu/zadatel-o-uver/>

- [22] Spolužadatel o hypoteční úvěr. *Banky.cz* [online]. [cit. 2020-06-05]. Dostupné z: <https://www.banky.cz/hypotecni-slovník/spoluzadatel-o-hypotecni-uver/>
- [23] Hypotéka pro cizince. *Hypoteka.cz* [online]. [cit. 2020-06-05]. Dostupné z: <https://www.hypoteka.cz/detail/hypoteka-pro-cizince/>
- [24] SILNÝ, Martin. Hypotéka pro cizince: Co potřebujete, abyste na ni dosáhli. *Banky.cz* [online]. [cit. 2021-01-10]. Dostupné z: <https://www.banky.cz/clanky/hypoteka-pro-cizince/>
- [25] Hypotéka pro právnické osoby: Co všechno obnáší a jak ji vyřídit?. *Gepard.cz* [online]. [cit. 2020-06-05]. Dostupné z: <https://www.gpf.cz/hypoteka-pro-pravnicke-osoby-co-vsechno-obnasi-a-jak-ji-vyridit>
- [29] Zajištění hypotéky? Jedině nemovitostí. *Hypoteka.cz* [online]. 2017 [cit. 2020-05-21]. Dostupné z: <https://www.hypoteka.cz/detail/zajisteni-hypoteky-jedine-nemovitost/>
- [30] Zajištění hypotečního úvěru. *Finance.cz* [online]. [cit. 2020-05-21]. Dostupné z: <https://www.finance.cz/bydleni/hypoteky/abeceda-hypotek/zajisteni/>
- [31] Zajištění hypotečního úvěru: Definice zajištění hypotečního úvěru. *Banky.cz* [online]. [cit. 2020-05-21]. Dostupné z: <https://www.banky.cz/hypotecni-slovník/zajisteni-hypotecniho-uveru/>
- [33] DTI - Nebudu předlužený?. *Česká národní banka* [online]. 2020 [cit. 2020-05-21]. Dostupné z: <https://www.cnb.cz/cs/financni-stabilita/makrobezretnostni-politika/doporuceni-limity-pro-poskytovani-hypotecnich-uveru/dti/index.html>
- [34] DTI (Debt to Income): Definice DTI. *Banky.cz* [online]. 2020 [cit. 2020-05-21]. Dostupné z: <https://www.banky.cz/hypotecni-slovník/dti/>
- [35] DSTI - Zvládnou splácet?. *Česká národní banka* [online]. 2020 [cit. 2020-05-21]. Dostupné z: <https://www.cnb.cz/cs/financni-stabilita/makrobezretnostni-politika/doporuceni-limity-pro-poskytovani-hypotecnich-uveru/dsti/index.html>
- [36] Vláda schválila odklad splácení úvěrů až o půl roku. ČNB zmírnila pravidla pro hypotéky. *ČT 24* [online]. [cit. 2020-05-23]. Dostupné z: <https://ct24.ceskatelevize.cz/ekonomika/3070462-ceska-narodni-banka-zmirnila-pravidla-pro-hypoteky>

- [37] LTV - Neberu si příliš vysoký úvěr?. *Česká národní banka* [online]. [cit. 2020-05-23]. Dostupné z: <https://www.cnb.cz/cs/financni-stabilita/makrobezretnostni-politika/doporuceni-limity-pro-poskytovani-hypotecnich-uveru/ltv/index.html>
- [38] Co je LTV u hypotéky?. *Moneta.cz* [online]. [cit. 2020-05-23]. Dostupné z: <https://www.moneta.cz/slovník-pojmu/detail/co-je-ltv-u-hypoteky>
- [39] LTV: Definice LTV. *Banky.cz* [online]. [cit. 2020-05-23]. Dostupné z: <https://www.banky.cz/hypotecni-slovník/ltv/>
- [40] Doba splatnosti hypotéky: Definice doba splatnosti hypotéky. *Banky.cz* [online]. [cit. 2020-05-23]. Dostupné z: <https://www.banky.cz/hypotecni-slovník/doba-splatnosti-hypoteky/>
- [41] Délka splacení hypotéky. *Gepard: Finance pro život* [online]. [cit. 2020-05-25]. Dostupné z: <https://www.gpf.cz/delka-splaceni-hypoteky>
- [42] Úroková sazba: Definice úroková sazba. *Banky.cz* [online]. [cit. 2020-05-25]. Dostupné z: <https://www.banky.cz/bankovni-slovník/urokova-sazba/>
- [43] Co je úroková sazba?. *Moneta.cz* [online]. [cit. 2020-05-25]. Dostupné z: <https://www.moneta.cz/slovník-pojmu/detail/co-je-urokova-sazba>
- [44] Jaká je doba fixace u hypotéky?. *Moneta.cz* [online]. [cit. 2020-05-25]. Dostupné z: <https://www.moneta.cz/caste-dotazy/odpoved/jaka-je-standardni-doba-fixace-u-hypoteky->
- [45] Fixace úrokové sazby: Víte, co to je fixace úrokové sazby a proč byste se o ni měli zajímat?. *Hypotecnibanka.cz* [online]. [cit. 2020-05-25]. Dostupné z: <https://www.hypotecnibanka.cz/jak-na-hypoteku/slovníček-pojmu/fixace-urokove-sazby/>
- [46] Co je fixace úrokové sazby?. *Peníze.cz* [online]. [cit. 2020-05-25]. Dostupné z: <https://www.penize.cz/slovník/fixace-urokove-sazby>
- [47] RPSN. *Finanční vzdělávání* [online]. [cit. 2020-05-26]. Dostupné z: <https://www.financnivzdelavani.cz/svet-financi/bankovnictvi/bankovni-produkty/spotrebitelsky-uver/rpsn>

- [48] Co je ukazatel RPSN?. *Česká národní banka* [online]. [cit. 2020-05-26]. Dostupné z: <https://www.cnb.cz/cs/casto-kladene-dotazy/Co-je-ukazatel-RPSN/>
- [49] Co je RPSN?. *Moneta.cz* [online]. [cit. 2020-05-26]. Dostupné z: <https://www.moneta.cz/caste-dotazy/odpoved/co-je-rpsn->
- [50] Čerpám hypotéku. *Hyponamiru.cz* [online]. [cit. 2020-06-09]. Dostupné z: <https://www.hyponamiru.cz/pruvodce/cerpam-hypoteku/>
- [51] Čerpám hypotéku. *Hypotecnibanka.cz* [online]. [cit. 2020-06-09]. Dostupné z: <https://www.hypotecnibanka.cz/jak-na-hypoteku/cerpam-hypoteku/>
- [52] ČS (Česká sporitelna): O bance ČS. *Banky.cz* [online]. [cit. 2020-05-27]. Dostupné z: <https://www.banky.cz/banky/ceska-sporitelna/>
- [53] Welcome to Erste Group Bank AG: Personal. *Erste group* [online]. [cit. 2020-05-27]. Dostupné z: <https://www.erstegroup.com/en/personal>
- [54] Kdo jsme: Česká spořitelna. *Česká spořitelna* [online]. [cit. 2020-05-27]. Dostupné z: <https://www.csas.cz/cs/o-nas/kdo-jsme>
- [55] KOMERČNÍ BANKA. Historie KB. *Kb.cz* [online]. [cit. 2020-06-06]. Dostupné z: <https://www.kb.cz/cs/o-bance/vse-o-kb/kb-historie>
- [56] Vše o KB. *Kb.cz* [online]. [cit. 2020-06-06]. Dostupné z: <https://www.kb.cz/cs/o-bance/vse-o-kb-rozcestnik>
- [57] KB (Komerční banka). *Banky.cz* [online]. [cit. 2020-06-06]. Dostupné z: <https://www.banky.cz/banky/komercni-banka/>
- [58] Hypoteční banka slaví dvacet let existence. *Hypotecnibanka.cz* [online]. [cit. 2020-06-06]. Dostupné z: <https://www.hypotecnibanka.cz/o-bance/pro-media/tiskove-zpravy/ostatni/hypotecni-banka-slavi-dvacet-let-existence/>
- [59] Československá obchodní banka, a.s. *Hypotecnibanka.cz* [online]. [cit. 2020-06-06]. Dostupné z: <https://www.hypotecnibanka.cz/o-bance/silna-financni-skupina-csob/>
- [60] Historie MONETA Money Bank. *Moneta.cz* [online]. [cit. 2020-06-06]. Dostupné z: <https://www.moneta.cz/o-nas/historie>
- [61] V MONETA Money Bank máme jasnou vizi. *Moneta.cz* [online]. [cit. 2020-06-06]. Dostupné z: <https://www.moneta.cz/o-nas>

- [62] Skupina Raiffeisen. *Fwr.cz* [online]. [cit. 2020-06-06]. Dostupné z: <https://www.fwr.cz/o-nas/skupina-raiffeisen>
- [63] Pobočky a bankomaty. *Rb.cz* [online]. [cit. 2020-06-06]. Dostupné z: <https://www.rb.cz/o-nas/kontakty/pobocky-a-bankomaty>
- [67] Oznámení Komerční banky, a.s. o úrokových sazbách v českých korunách. *Kb.cz* [online]. [cit. 2020-11-04]. Dostupné z: <https://www.ms-kb.cz/file/cs/sazebnik/kb-urokove-sazby-czk.pdf?f470da10281dc61ae21efa3c210b8f9>
- [68] Přehled nejvyžívanějších produktů a služeb: Hypotéky. *Kb.cz* [online]. [cit. 2020-11-04]. Dostupné z: <https://www.ms-kb.cz/ceny-a-sazby/obcane/#hypoteky>
- [71] Jasná hypotéka za 2,09 % na 5 let, RPSN 2,36 % p.a. *Hypotecnibanka.cz* [online]. [cit. 2020-11-10]. Dostupné z: <https://www.hypotecnibanka.cz/hypoteky/urokove-sazby/>
- [78] Ceník produktů a služeb pro soukromé osoby. *Rb.cz* [online]. [cit. 2020-11-11]. Dostupné z: <https://www.rb.cz/attachments/ceniky/cenik-pi-1.pdf>
- [79] Životní a existenční minimum od 1. dubna 2020. *Mpsv.cz* [online]. [cit. 2020-11-17]. Dostupné z: <https://www.mpsv.cz/web/cz/zivotni-a-existencni-minimum-od-1.-dubna-2020>

7.3 Metodiky bank a interní zdroje Broker Consulting

- [26] KOMERČNÍ BANKA. *Metodika spotřebitelských úvěrů na bydlení: Interní materiál Broker Consulting, a.s.* 2018.
- [27] ČESKÁ SPOŘITELNA. *Metodické pokyny pro poskytování spotřebitelských úvěrů České spořitelny, a.s.: Interní materiál Broker Consulting, a.s.* 2019.
- [64] ČESKÁ SPOŘITELNA. *Hypotéka České spořitelny: Interní materiál Broker Consulting, a.s.* 2020.
- [65] ČESKÁ SPOŘITELNA. *Sazby hypotečních úvěrů České spořitelny: Hypotéka ČS, Interní materiál Broker Consulting, a.s.* 2020.
- [66] ČESKÁ SPOŘITELNA. *Ceník pro Hypotéku ČS: Interní materiál Broker Consulting, a.s.* 2020.
- [69] BROKER CONSULTING. *Srovnání podmínek hypotečních bank: Poplatky.* 2020.

- [70] HYPOTEČNÍ BANKA. *Metodická pomůcka pro obchodní partnery: Interní materiál Broker Consulting, a.s.* 2020.
- [72] HYPOTEČNÍ BANKA. *Sazebník Hypoteční banky, a.s.: Interní materiál Broker Consulting, a.s.*
- [73] MONETA MONEY BANK. *Hypoteční úvěry od MONETA Money Bank, a.s.: Metodická kniha pro externí partnery, interní materiál BC,a.s.* 2020.
- [74] MONETA MONEY BANK. *Hypotéky MONETA Money Bank: Interní materiál Broker Consulting, a.s.* 2020.
- [75] MONETA MONEY BANK. *Úrokové sazby nově poskytovaných hypotečních úvěrů platné od 12 . 10. 2020: Interní materiál Broker Consulting, a.s.* 2020.
- [76] RAIFFEISENBANK. *Hypoteční úvěr KLASIK: Interní materiál Broker Consulting, a.s.* 2020.
- [77] RAIFFEISENBANK. *Příjem ze závislé činnosti (zaměstnání): Interní materiál Broker Consulting, a.s.* 2020.

8 Přílohy

Příloha č. 1: Dotazník.....	93
Příloha č. 2: Modelace ČS pro fiktivního klienta č. 1.....	99
Příloha č. 3: Modelace KB pro fiktivního klienta č. 1.....	101
Příloha č. 4: Modelace HB pro fiktivního klienta č. 1.....	105
Příloha č. 5: Modelace MMB pro fiktivního klienta č. 1.....	107
Příloha č. 6: Modelace RB pro fiktivního klienta č. 1.....	110
Příloha č. 7: Výstup se srovnávače HÚ fiktivní klient 2, fix 5 let.....	112
Příloha č. 8: Výstup se srovnávače HÚ fiktivní klient 2, fix 7 let.....	114
Příloha č. 9: Výstup se srovnávače HÚ fiktivní klient 2, fix 10 let.....	116
Příloha č. 10: Komparativní analýza HÚ pro druhého klienta.....	118

Příloha č. 1: Dotazník

19. 10. 2020

Hypoteční úvěry

Hypoteční úvěry

Dobrý den,

prosím Vás o chvíli Vašeho času, který věnujete vyplnění mnou vytvořeného dotazníku. Dotazník je na téma Hypoteční úvěry a analýza největších rivalů, je pro účely mé bakalářské práce a je anonymní.

Dotazník je určen pro osoby, které již hypoteční úvěr mají. Prosím o přesné a nezkreslené odpovědi.

Mezi měsíční příjmy domácnosti zahrňte veškeré Vaše příjmy včetně případného příjmu z pronájmu nemovitosti či výživného na děti. V případě ženy na mateřské/rodičovské dovolené uveďte příjem v době kdy jste si hypotéku brali. U poslední otázky na výši splátek ostatních úvěrových produktů uvádějte všechny úvěrové produkty (spotřebitelské úvěry, leasingy atd.) kromě hypotečního úvěru, o kterém je v tomto dotazníku řeč.

Děkuji za Váš čas.

***Povinné pole**

1. Jaké jste pohlaví? *

Označte jen jednu elipsu.

Žena

Muž

2. Kolik Vám je let? *

Označte jen jednu elipsu.

20 - 30 let

31 - 40 let

41 - 50 let

51 let a více

3. Jaký je Váš rodinný stav? *

Označte jen jednu elipsu.

- Svobodná/ý
- Vdaná/ženatý
- Registrované partnertví
- Rozvedená/ý
- Zrušené registrované partnerství
- Vdova/vdovec

4. Jaký je počet Vámi vyživovaných osob? *

Označte jen jednu elipsu.

- Žádné
- Jedno
- Dvě
- Tři
- Čtyři a více

5. Jaké je Vaše nejvyšší dosažené vzdělání? *

Označte jen jednu elipsu.

- Vysokoškolské
- Vyšší odborné
- Střední s maturitou
- Vyučen s maturitou
- Vyučen bez maturity
- Základní

6. Jaká je průměrná výše Vašich měsíčních příjmů v domácnosti? *

Označte jen jednu elipsu.

- 10 000 - 20 000
- 20 001 - 30 000
- 30 001 - 40 000
- 40 001 - 50 000
- 50 001 - 60 000
- 60 001 - 70 000
- 70 001 - 80 000
- 80 001 a více

7. Ve kterém kraji se financovaná nemovitost nachází? *

Označte jen jednu elipsu.

- Hlavní město Praha
- Jihočeský kraj
- Jihomoravský kraj
- Karlovarský kraj
- Královehradecký kraj
- Kraj Vysočina
- Liberecký kraj
- Moravskoslezský kraj
- Olomoucký kraj
- Plzeňský kraj
- Pardubický kraj
- Středočeský kraj
- Ústecký kraj
- Zlínský kraj

8. Jaký je účel Vašeho hypotečního úvěru? *

Označte jen jednu elipsu.

- Koupě nemovitosti
- Výstavba nemovitosti
- Rekonstrukce nemovitosti
- Vypořádání majetku

9. O jakou nemovitost se jedná? *

Označte jen jednu elipsu.

- Dům
- Byt
- Chata
- Pozemek

10. Jaká je výše Vašeho hypotečního úvěru? *

Označte jen jednu elipsu.

- do 500 000,-
- 500 001 - 1 000 000
- 1 000 001 - 1 500 000
- 1 500 001 - 2 000 000
- 2 000 001 - 2 500 000
- 2 500 001 - 3 000 000
- 3 000 001 - 3 500 000
- 3 500 001 - 4 000 000
- 4 000 001 - 4 500 000
- 4 500 001 - 5 000 000
- 5 000 001 - 5 500 000
- 5 500 001 - 6 000 000
- 6 000 001 a více

11. Jaká byla vlastní naspořená část vložená do hypotečního úvěru? *

Označte jen jednu elipsu.

- do 100 000,-
- 100 001 - 200 000
- 200 001 - 400 000
- 400 001 - 600 000
- 600 001 - 800 000
- 800 001 - 1 000 000
- 1 000 001 - 1 200 000
- 1 200 001 - 1 400 000
- 1 400 001 - 1 600 000
- 1 600 001 - 1 800 000
- 1 800 001 - 2 000 000
- 2 000 001 a více

12. Jaká je doba fixace Vašeho hypotečního úvěru? *

Označte jen jednu elipsu.

- 1 rok
- 3 roky
- 5 let
- 7 let
- 8 let
- 10 let
- 15 let
- žádná (float)
- Jiné: _____

13. Jaká je doba splatnosti Vašeho hypotečního úvěru? *

Označte jen jednu elipsu.

- 5 let
- 6 - 10 let
- 11 - 15 let
- 16 - 20 let
- 21 - 25 let
- 26 - 30 let

14. Jaká je případná měsíční splátka dalších úvěrových produktů? *

Označte jen jednu elipsu.

- Žádná
- do 3 000,-
- 3 001 - 6 000
- 6 001 - 9 000
- 9 001 - 12 000
- 12 001 - 15 000
- 15 001 a více

Obsah není vytvořen ani schválen Googlem.

Google Formuláře

Příloha č. 2: Modelace ČS pro fiktivního klienta č. 1



Vaše nabídka Hypotéky České spořitelny Každý třetí klient řeší bydlení s námi!

Nabídka je platná do 19. 11. 2020



Reálnost poskytnutí:

Ano

Ne

Kontakt na Vašeho poradce:

Marcela Čadková
tel.: 776 349 994
e-mail: marcela.cadkova@bcas.cz

1. Vaše údaje

Jméno:	Jana Nováková	Celkové měsíční závazky:	0,00 Kč
Čistý měsíční příjem:	25.000,00 Kč		
Počet žadatelů:	1		

2. Vaše Hypotéka ČS

Výše požadovaného úvěru:	1.732.000,00 Kč	Výše splátky:	7.277,00 Kč
Délka splatnosti:	30 let	Úroková sazba:	2,94 %
Doba fixace úrokové sazby:	5 let	Předpokládaný podíl úvěru na zajištění:	89,00 %
Očekávaná hodnota zastavované nemovitosti:	1.950.000,00 Kč	Den splácení:	15.
Účel hypotéky:	koupě	Splácení z aktivního účtu u ČS:	ano
Pojištění schopnosti splácet:	ne	Nemovitost k bydlení:	ano

3. Vaše cena

ÚROKOVÁ SAZBA

Výchozí úroková sazba:	3,44 %	Vaše výše úrokové sazby:	2,94 %
Sleva za splácení z aktivního účtu u ČS:	0,50 %	Díky hypotéce můžete mít vedení účtu zdarma	

JEDNORÁZOVÉ PLATBY PŘI SJEDNÁNÍ HYPOTÉKY

Expresní čerpání:	2.000,00 Kč	Jednorázové platby celkem:	2.000,00 Kč
-------------------	-------------	----------------------------	-------------

4. Další možnosti nastavení Vaší hypotéky

Orientační výše splátek pro požadovanou hypotéku při fixaci 8 let:

Doba splatnosti	30 let
Měsíční anuitní splátky v Kč	7.277,00

Reprezentativní příklad k Hypotéce ČS:

Celková výše úvěru 2.500.000 Kč, výše jednotlivých měsíčních splátek 11.059 Kč (splátky zahrnují jistinu a úrok), počet splátek: 300, úroková sazba fixovaná na 5 let ve výši 2,34 % ročně, poplatky spojené s úvěrem, které jsou součástí celkových nákladů úvěru: správní poplatky za vklad a výmaz zástavního práva do katastru nemovitostí 4.000 Kč, náhrada nákladů spojených s vypracováním odhadu nemovitosti 3.900 Kč, doba trvání úvěru: 25 let, roční procentní sazba nákladů činí 2,43 % a celková částka splatná spotřebitelem 3.318.669 Kč (za předpokladu, že se úroková sazba po celou dobu trvání úvěrového vztahu nezmění). Reprezentativní příklad nezahrnuje náklady na pojištění zástavy (nemovitosti), jejich výše nám není známa. Tyto náklady budete platit příslušné pojišťovně, u které si pojištění sjednáte.

K Vašemu hypotečnímu úvěru Vám rádi, rychle a jednoduše sjednáme pojištění nemovitosti.

Ke svému hypotečnímu úvěru si můžete jednoduše sjednat také pojištění nemovitosti. Např. nemovitost v hodnotě **2.200.000 Kč** je možné pojistit s **až 30% slevou již za 1.540 Kč**. Navíc můžete jednoduše dopojistit také **pojištění odpovědnosti vyplývající z vlastnictví nemovitosti** s limitem plnění 1.000.000 Kč **již za 210 Kč ročně** navíc. **Pro pojištění zařízení a věci osobní potřeby** můžete využít **pojištění domácnosti**. Při celkové pojistné částce **600.000 Kč** můžete s **až 30% slevou** zaplatit **pouze 2.205 Kč ročně**. Využít můžete také **pojištění odpovědnosti** za škody způsobené nejen Vámi, ale také Vašimi dětmi či domácími mazlíčky s limitem plnění **1.000.000 Kč** jen za **320 Kč** ročně navíc.

Veškeré údaje, informace a výpočty uvedené v této nabídce jsou pouze informativního charakteru a nepředstavují v žádném ohledu závazek České spořitelny, a. s. k poskytnutí hypotečního úvěru za podmínek uvedených v této nabídce ani jakýkoli jiný závazek.

Zdroj: vlastní zpracování ve spolupráci s finanční poradkyní Ing. Marcelou Čadkovou, 2020

Příloha č. 3: Modelace KB pro fiktivního klienta č. 1

**KB**

NABÍDKA HYPOTEČNÍHO ÚVĚRU

Komerční banka, a.s.

se sídlem Na Příkopě 33 čp. 969, Praha 1, PSČ 114 07
zapsaná v obchodním rejstříku vedeném Městským soudem v Praze, oddíl B, vložka 1360, IČO 45317054
infolinka: 800 521 521 | e-mail: mojebanka@kb.cz

Jana Nováková

Datum narození: 1.1.1995

Vážená paní/Vážený pane,

velice si vážíme Vašeho zájmu o naše produkty. Tato nabídka hypotečního úvěru je vytvořena na základě Vámi sdělených údajů a obsahuje všechny potřebné informace. Nebude-li Vám cokoliv jasné, neváhejte se obrátit na naše specialisty, rádi Vám pomohou.

Vámi požadované parametry

Celková výše úvěru	1 750 000 Kč
Vlastní prostředky	200 000 Kč
Předpokládaná výše zajištění	1 950 000 Kč
Doba splatnosti úvěru	30 let
Doba platnosti úrokové sazby	5 let

Parametry nabídky

Druh úvěru	spotřebitelský úvěr na bydlení – Hypoteční úvěr
Pevná zápujční úroková sazba (ÚS)	2,69 % p.a.
Doba platnosti pevné ÚS	5 let
Doba trvání úvěru	360 měsíců
Počet splátek	360
Výše anuitní splátky	7 102 Kč
Zajištění	zástavní právo k nemovitosti včetně související pojistné smlouvy k zajišťovaným nemovitostem
RPSN*	2,75 %
Celková splatná částka*	2 558 375,28 Kč
Poplatky a ceny	viz Výňatek ze Sazebníku

* Výše RPSN a celková splatná částka, mají pouze informativní povahu a vychází z předpokladů uvedených ve Vzorovém příkladu a splátkovém kalendáři. Detailní přehled splátek (počet a výše) je uveden tamtéž.

Podmínky nabídky

Uvedenou **úrokovou sazbu vám garantujeme po dobu 45 kalendářních dnů** od data platnosti této nabídky, za předpokladu, že dojde ke splnění všech podmínek a parametrů uvedených v této nabídce.

Hypoteční úvěr Vám poskytneme a jeho konkrétní podmínky nastavíme v závislosti na:

- vámi předložené „Žádosti o poskytnutí hypotečního úvěru“,
- předložení dokumentů vyznačených v „Seznamu dokladů“,
- kladném zhodnocení Vaší schopnosti splácet a
- uzavření příslušné „Smlouvy o hypotečním úvěru“.

Další podmínkou poskytnutí spotřebitelského úvěru je sjednat si u nás běžný účet, ze kterého bude poskytnutý úvěr splácen a zároveň:

Komerční banka, a. s., se sídlem:
Praha 1, Na Příkopě 33 čp. 969, PSČ 114 07, IČO: 45317054

ZAPSANÁ V OBCHODNÍM REJSTŘÍKU VEDENÉM MĚSTSKÝM SOUDEM V PRAZE, ODDÍL B, VLOŽKA 1360

1/4

DATUM ÚČINNOSTI ŠABLONY 30. 01. 2016 NPA_NABIDHU.DOCX 29.10.2020 15:34:17

NABÍDKA HYPOTEČNÍHO ÚVĚRU

- zprostředkovatel doručí tuto garanci e-mailem nebo osobně příslušné pobočce Komerční banky, a.s., která bude úvěr zpracovávat, nejpozději následující kalendářní den ode dne, kdy nabídl úrokovou sazbu uvedenou v této garanci klientovi,
- klient nemá negativní záznam v příslušných úvěrových registrech,
- hodnota nemovitosti určené k zajištění bude odpovídat výši požadovaného úvěru.

Nabídka úrokové sazby hypotečního úvěru je platná k níže uvedenému dni a platí za splnění následujících podmínek:

- směrování Vašich příjmů na u nás vedený bankovní účet,
- prokázání Vašich čistých příjmů ve výši 40 000 Kč až 79 999 Kč měsíčně nebo sjednání Celkové výše úvěru ve výši 1 500 000 Kč až 3 999 999 Kč.

Úrokovou sazbu Vám můžeme snížit za splnění níže uvedených podmínek:

- sjednání rizikového životního pojištění u Komerční pojišťovny, a.s. (ve výši hypotečního úvěru a na celou dobu splatnosti úvěru),
- sjednání pojištění nemovitosti určené k zajištění u Komerční pojišťovny, a.s.

Další možné varianty nabídky

Doba fixace, ÚS / doba splatnosti	20 let	25 let	30 let
3 roky, 2,69 % p.a.	9 466 Kč	8 039 Kč	7 102 Kč
5 let, 2,69 % p.a.	9 466 Kč	8 039 Kč	7 102 Kč

Výňatek ze Sazebníku

Vyhodnocení rizik spojených s:

bytovou jednotkou / rodinným domem - zrychlené	1 000 Kč
bytovou jednotkou / rodinným domem - standardní	4 500 Kč
ostatními typy nemovitostí	individuálně
vypracováním Zprávy o stavu výstavby a rekonstrukce (Zpráva)	1 000 Kč první a třetí Zpráva, 2 900 Kč čtvrtá a každá další Zpráva
Čerpání úvěru	zdarma
Čerpání úvěru na návrh na vklad	1 500 Kč
Spravování úvěru (měsíčně)	zdarma
Flexibilita úvěru (měsíčně)	19 Kč
Služba zaslání výpisů z úvěrového účtu v papírové formě (měsíčně)	39 Kč
Služba zaslání výpisů z úvěrového účtu v elektronické formě (měsíčně)	zdarma
Vedení běžného účtu, ze kterého je úvěr splácen (měsíčně)	zdarma

Vzorový příklad a splátkový kalendář

Vstupní podmínky pro výpočet vzorového příkladu

- úvěr je čerpán jednorázově ke dni **29.10.2020**
- pravidelná splátka je hrazena vždy k **15.** dni v měsíci
- první anuitní splátka bude hrazena k **15.12.2020**
- úroková sazba je stanovena ve výši **2,69 % p.a.**

NABÍDKA HYPOTEČNÍHO ÚVĚRU

Do RPSN byly započítány tyto poplatky:

▪ Návrh na vklad zástavního práva k nemovitostem do katastru nemovitostí	2 000 Kč
▪ Vedení běžného účtu (měsíčně)	zdarma
▪ Výpis z úvěrového účtu (měsíčně)	zdarma
▪ Výpis z běžného účtu (měsíčně)	zdarma
▪ Návrh na výmaz zástavního práva k nemovitostem z katastru nemovitostí	2 000 Kč
▪ Vyhodnocení rizik spojených s nemovitou zástavou	1 000 Kč
▪ Zpracování a vyhodnocení žádosti o úvěr	2 900 Kč
▪ Spravování úvěru (měsíčně)	zdarma

Další poplatky, které mohou vzniknout v souvislosti s úvěrem:

- vyhodnocení rizik spojených s nemovitou zástavou – po podání žádosti Vám bude v závislosti na typu zastavené nemovitosti a způsobu vyhodnocení rizik účtován poplatek ve výši (viz. Výňatek ze Sazebníku),
- čerpání na základě návrhu na vklad zástavního práva – v případě, že budete čerpat úvěr již na základě návrhu na vklad zástavního práva, bude Vám účtován poplatek ve výši (viz. Výňatek ze Sazebníku),
- ověření podpisů na zástavní smlouvě k nemovitosti – po podepsání zástavní smlouvy bude nutné ověřit Vaše podpisy. Za jejich ověření Vám bude účtován poplatek dle příslušného ceníku,
- pojištění zastavené nemovitosti – pokud nemáte ještě zastavovanou nemovitost pojištěnou, budete povinen ji pojištit a platit pravidelné pojistné,
- rizikové životní pojištění – pokud si sjednáte rizikové životní pojištění, budete povinen platit pravidelné pojistné,
- vyhodnocení rizik spojených s vypracováním Zprávy o stavu výstavby a rekonstrukce – pokud budete čerpat poskytnutý úvěr na základě Zpráv, bude Vám účtován poplatek ve výši (viz. Výňatek ze Sazebníku),
- úschova finančních prostředků dle zvoleného typu úschovy (např. bankovní správa kupní ceny, notářská úschova/advokátní úschova) – v případě, že využijete tuto službu, bude Vám účtován poplatek dle příslušného ceníku poskytovatele služby

Splátkový kalendář

Číslo splátky	Datum splátky	Typ splátky	Výše splátky (Kč)
1	15.11.2020	splátka úroků	2 092,22
2 až 359	vždy k 15. dni v měsíci	anuitní splátka	7 102,00
360	15.10.2050	anuitní splátka	6 867,06

Ostatní

Zprostředkovatel. Úvěr je Vám nabízen za přispění zprostředkovatele: Broker Consulting, a.s., IČO 25221736, se sídlem Jiráskovo nám. 2, Plzeň, 326 00, CZ, kontaktní adresou Jiráskovo nám. 2, Plzeň, 32600, CZ a kontaktním telefonem +420777878482.

Na základě této nabídky nejsme povinni s Vámi vstoupit do smluvního vztahu za účelem poskytnutí jakékoliv bankovní služby, zejména uzavřít smlouvu o hypotečním úvěru.

Neposkytujeme Vám radu podle pravidel stanovených zákonem o spotřebitelském úvěru.

NABÍDKA HYPOTEČNÍHO ÚVĚRU

Dopady plynoucích z uzavření smlouvy o spotřebitelském úvěru

V případě, že Vám bude úvěr poskytnut, vzniknou Vám v souvislosti s uzavřením smlouvy o úvěru tyto povinnosti:

- v pravidelných termínech splácet sjednaný úvěr,
- plnit podmínky smlouvy o úvěru, např. použít úvěr ke sjednanému účelu, doložit dokumenty sjednané v příslušné smlouvě o úvěru,
- informovat nás neprodleně o všech skutečnostech, které mají nebo by mohly mít za následek ohrožení Vaší schopnosti úvěr splácet,
- informovat nás i o případném zániku Vašeho společného jmění manželů a o navrhovaném způsobu vypořádání Vašich závazků,
- zajistit úvěr zástavním právem k nemovitosti – s touto nemovitostí pak nelze volně nakládat, tzn. bez našeho písemného souhlasu nelze např. nemovitost převést, postoupit či zatížit dalším zástavním právem,
- pojistit zastavenou nemovitost a uzavřenou pojistnou smlouvu udržovat v platnosti a účinnosti po celou dobu existence zástavního práva,
- zdržet se všeho co by mohlo mít negativní vliv na zastavenou nemovitost a její hodnotu a neprodleně nás informovat o jejím poškození nebo zničení.

Jestliže nebudou dodržovány sjednané podmínky smlouvy, jsme oprávněni:

- požadovat úroky z prodlení ve výši uvedené v Oznámení o úrokových sazbách, a to počínaje prvním dnem prodlení až do doby zaplacení dlužné částky,
- odstoupit od Smlouvy,
- nevydat Vaše prostředky na účtech vedených u nás do výše našich nesplacených pohledávek,
- provést úhradu našich splatných pohledávek za Vámi vzniklých z prostředků na vašich účtech u nás vedených, včetně vkladových účtech, a to i před termínem jejich splatnosti,
- vypovědět čerpání nevyčerpané části úvěru apod.

V dne 29.10.2020

vlastnoruční podpis

Jméno: Marcela Čadková

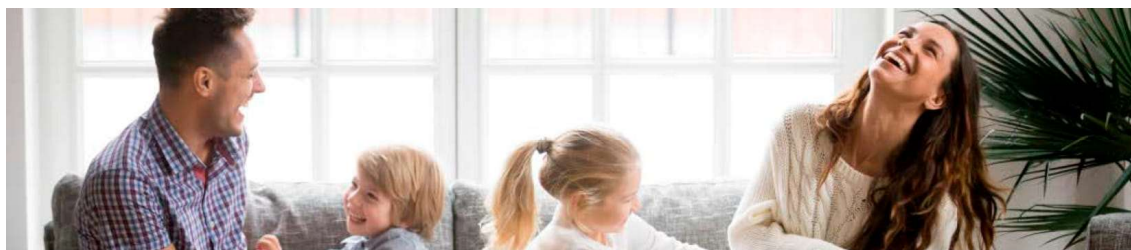
Funkce: Zprostředkovatel

Název firmy: Broker Consulting, a.s.

Telefon: +420776349994

E-mail: marcela.cadkova@bcas.cz

Příloha č. 4: Modelace HB pro fiktivního klienta č. 1



Orientační nabídka hypotečního úvěru

MOD59892

Vážený kliente,
děkujeme za Váš zájem o hypotéku od Hypoteční banky. Připravili jsme pro Vás orientační nabídku, která Vás posune k Vašemu vysněnému bydlení. Rádi Vám pomůžeme s následnou žádostí o úvěr a provedeme Vás všemi kroky k získání finančních prostředků na Váš nový domov.

1 750 000 Kč
Výše úvěru

7 274,70 Kč
Měsíční splátka

Garantovaná
úroková sazba
2,89 %
do: 29. 11. 2020
Fixace 5 let

Pojištění hypotéky

PRO JISTOTU 407 Kč	PRO ZDRAVÍ 553 Kč	PRO PRÁCI 655 Kč
-----------------------	----------------------	---------------------

Toto je nabídka variant Vašeho pojištění (měsíční pojistné v případě pojištění 100 % výše hypotéky).

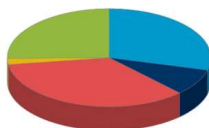
Podbarvilí jsme Vámi vybranou variantu. Při žádosti o úvěr vyplníte pouze dotazník zájemce o pojištění hypotéky kde uvedete informace o svém zdravotním stavu.

Alternativní možnosti délky úvěru

20 let 9 609,40 Kč	25 let 8 199 Kč	30 let 7 274,70 Kč
-----------------------	--------------------	-----------------------

Při výběru jiné alternativní možnosti Vám na vyžádání přepočítáme finanční situaci pro zajištění splnění zákonných podmínek příjmu.

Vaše finanční situace



Splátka: 7 274,70 Kč
Rezerva splátky: 2 182 Kč
Náklady na domácnost: 8 732 Kč
Výdaje: 500 Kč
Zůstatek příjmů: 6 311 Kč

Předběžné posouzení úvěru

Na základě Vámi zadaných údajů splňujete v tuto chvíli základní požadavky banky. K získání hypotečního úvěru schází již jen doložit nezbytné podklady.

Parametry Vaší hypotéky

Typ úvěru: Účelová hypotéka
Účely: Nákup nemovitosti - 1 750 000 Kč
Délka splatnosti úvěru: 30 let
Podíl úvěru na hodnotě zajištění: 90 %



1 945 000 Kč

Minimální hodnota zajištění

Varianty pojištění

- PRO JISTOTU
- Smrt nebo invalidita 3. stupně
- PRO ZDRAVÍ
- Smrt nebo invalidita 3. stupně
 - Pracovní neschopnost
- PRO PRÁCI
- Smrt nebo invalidita 3. stupně
 - Ztráta příjmu

Osobní a kontaktní údaje

Jana Nováková
Telefon:
E-mail:
Trvalý pobyt: Česká republika

Kontaktní osoba pro Vás

Marcela Čadková
Broker Consulting, a.s.
Telefon: 776 349 994
E-mail: marcela.cadkova@bcas.cz



SKUPINA ČSOB



1/2



MOD59892

RPSN a poplatky, které jsou v ní zohledněny

RPSN
2,94 %

- Čerpání na návrh na vklad zástavní smlouvy – 1 900 Kč
- Výmaz zástavního práva z katastru nemovitostí – 2 500 Kč

Garance úrokové sazby

Garantovaná úroková sazba je vypočtena na základě Vámi sdělených informací. Garantujeme Vám ji při předání kompletní úvěrové žádosti od 30. 10. 2020 do 29. 11. 2020 a za předpokladu, že po ověření těchto informací a zjištění dalších skutečností Vám budeme moci úvěr poskytnout. Ostatní výše uvedené údaje (úroková sazba, splátka úvěru a případné další údaje) se mohou v následné předmluvní a smluvní dokumentaci lišit.

Předpoklady garantované úrokové sazby

- Součet zůstatků jistin všech úvěrů žadatele nepřesáhne 950 000 Kč.

RPSN

Do RPSN (roční procentní sazba nákladů) jsme nezahrnuli náklady, které nám nejsou zatím známy. Jde například o poplatek za ocenění nemovitosti, za rezervaci finančních prostředků, za případné zaslání výpisů poštou nebo za pořízení záznamu z katastru nemovitostí a další pravidelné náklady vynaložené v souvislosti s úvěrem. Výpočet RPSN počítá s využíváním Hypoteční zóny (internetového bankovníctví hypotéky).

Orientační nabídka úvěru

Tento dokument není závaznou nabídkou na uzavření smlouvy o úvěru ani součástí či doplňkem takové smlouvy. Tuto nabídku jsme zpracovali na základě informací, které jste bance sdělili. Banka si vyhrazuje právo úvěrovou smlouvu neuzavřít.



Více informací, reprezentativní příklad, vzor dotazníku zájemce o pojištění hypotéky a sazebník poplatků naleznete na stránkách Hypoteční banky www.hypotecnibanka.cz.

PROČ SI SJEDNAT HYPOTÉKU PŘÁVĚ U NÁS?

Jsme specialisté na hypoteční úvěry. Umíme je připravit individuálně dle Vašich potřeb se spoustou výhod navíc.

Hypotéka na dosah

Chcete předběžně posoudit svoji hypotéku a vědět rovnou, na čem jste? Umíme Vám za pár minut prověřit šance na její schválení. A to vše za pár minut a nemusíte mít ještě ani vybranou nemovitost. S potvrzením od banky tak získáte výhodu u realitní společnosti nebo u prodávajícího.

Hypoteční zóna

Vše kolem své hypotéky vyřídíte odkudkoli, třeba z pohovky ve svém novém obýváku. V Hypoteční zóně, internetovém bankovníctví Vaši hypotéku, vždy najdete všechny dokumenty, aktuální zůstatek úvěru i platby. Přes svou Hypoteční zónu hypotéku jednoduše vyčerpáte a jednoduše požádáte o jakékoli změny.

Peníze na cokoli

Až 30 % peněz z hypotéky můžete použít „na cokoli“, a to za stejně výhodnou úrokovou sazbu, za jakou Vám půjčíme na bydlení. Můžete tak výhodně splatit předchozí úvěry a půjčky nebo zaplatit daň z nabytí nemovitosti.

Online odhad ceny bytu nebo domu zdarma

Ve městech umíme ocenit byt nebo dům během několika minut a zdarma.

Pohodové splátky

Flexibilně si můžete snížit splátku hypotéky až o 30 % a to opakovaně, počítáme s tím už ve Vaší úvěrové smlouvě.



SKUPINA ČSOB



2/2

Zdroj: vlastní zpracování ve spolupráci s finanční poradkyní Ing. Marcelou Čadkovou, 2020

Příloha č. 5: Modelace MMB pro fiktivního klienta č. 1



Nabídka hypotečního úvěru ze dne 04.11.2020

Žadatel		Parametry úvěru	
Jméno	Jana	Výše úvěru	1 750 000 Kč
Příjmení	Nováková	Splatnost úvěru	360 měsíců
Telefon		Typ úvěru	Pružná Hypotéka
E-mail		Typ úrokové sazby	Pevná
Čisté měsíční příjmy	25 000 Kč	Fixace úrokové sazby	5 let
Celkové měsíční výdaje	8 000 Kč	Hodnota zajištěné nemovitosti	1 950 000 Kč

Informace o úvěru

Měsíční splátka	6 996,78 Kč
Splátka zahrnuje Pojištění schopnosti splácet	není sjednáno
Základní úroková sazba	3,09 % ročně
Sleva za aktivní využívání běžného účtu	-0,50 %
Vaše výsledná úroková sazba	2,59 % ročně

Využijte efektivní úrokovou sazbu až 2,50 % ročně s měsíční splátkou 6 565,11 Kč

Každý měsíc Vám snížíme úrok podle zůstatku na Vašem běžném účtu vedeném u MONETA Money Bank. Více informací o efektivní úrokové sazbě Vám sdělí Váš poradce Marcela Čadková.

Další varianty Vašeho hypotečního úvěru

Vyšší úvěr s vyšší splátkou		Nižší splátka při delší splatnosti
Výše úvěru	3 177 053 Kč	Na základě Vámi poskytnutých údajů není možné splátky úvěru snížit.
Měsíční splátka	12 702,37 Kč	
Vaše úroková sazba	2,59 % ročně	
Fixace	5 let	
Splatnost	360 měsíců	

Tato nabídka je platná za předpokladu, že všechny uvedené informace budou ve schvalovacím procesu žadatelem řádně doloženy a ze strany MONETA Money Bank ověřeny a zároveň se nevyskytnou jakékoli skutečnosti ovlivňující bonitu žadatele. Podmínkou uzavření smlouvy o úvěru je rovněž zajištění nemovitostí či nemovitostmi vhodnými jako zástava dle požadavků a pravidel MONETA Money Bank. Na poskytnutí hypotečního úvěru není právní nárok. MONETA Money Bank si vyhrazuje právo žádosti o hypoteční úvěr nevyhovět.

Poplatky a další informace související s úvěrem

Odhad a výpis z katastru nemovitostí nabízíme pro schválení úvěru **ZDARMA**

Zpracování hypotečního úvěru	ZDARMA
Čerpání úvěru	500 Kč
Čerpání na návrh na vklad zástavního práva	1 000 Kč
Vedení úvěrového účtu	ZDARMA

MONETA Money Bank Vám nabízí uzavřít Pojištění schopnosti splácet od BNP Paribas Cardif pojišťovny, které pomůže vyřešit finanční situaci v případě složitých životních událostí v důsledku pracovní neschopnosti, nedobrovolné ztráty zaměstnání, přiznání invalidity III. stupně, ošetřování člena rodiny nebo úmrtí. Výše měsíční úhrady za pojištění pro jednoho pojištěného je 8,99% nebo pro dvě pojištěné osoby 16,19% z měsíční splátky úvěru, ke které je tato úhrada poté připočtena.

Součástí nabídky je služba **Aktivní účet** včetně nároku na související slevu při dodržení pravidelného minimálního měsíčního kreditního příjmu ve výši 15 000 Kč na běžném účtu vedeném u MONETA Money Bank určeného pro splácení hypotečního úvěru. V případě neplnění této podmínky je MONETA Money Bank oprávněna o tuto slevu navýšit úrokovou sazbu tohoto úvěru.

Reprezentativní příklad

Výše úvěru 1.000.000,- Kč, doba splatnosti úvěru 25 let (300 splátek), měsíční splátka 4.841,53 Kč, roční úroková sazba 3,19% ročně při fixaci 10 let. Poplatky související s úvěrem: Poplatek za vedení běžného účtu Genius Basic 0 Kč/měsíc Poplatek za čerpání úvěru 500,- Kč, Poplatek za potvrzení o výši úroků 50,- Kč, Poplatek za odhad nemovitosti 0,- Kč, Návrh vkladu zástavního práva 2.000,- Kč, Poplatek za návrh na výmaz zástavního práva 2.000,- Kč, Ověření podpisů na Zástavní smlouvě 30,- Kč, Vedení úvěrového účtu 0,- Kč. RPSN 3,28%, celková částka splatná spotřebitelem 1.460.895,01 Kč. Na sjednání úvěru není právní nárok. Tato nabídka není závazná. Zajištění nesmí být ve zcela zjevném nepoměru k hodnotě zajišťované pohledávky. Povinností žadatele o úvěr je sjednání a udržování pojištění nemovitosti (zajištění), a to po celou dobu trvání smluvního vztahu. RPSN a celková částka splatná spotřebitelem u reprezentativního příkladu vychází za předpokladu jednoho klienta, zástavce a předmětu zajištění - bytové jednotky s pojištěním domácnosti. Dále vychází z předpokladu výše úvěru ve výši 90 % (včetně) z hodnoty nemovitosti, případně kupní ceny.

Klientovi **není poskytována rada** podle pravidel stanovených zákonem o spotřebitelském úvěru. **Klientovi je poskytováno pouze doporučení** ve smyslu příslušných ustanovení tohoto zákona. Klient svým podpisem stvrzuje, že bere tuto informaci na vědomí.

Poradce: Marcela Čadková
 Telefon: +420776349994
 E-mail: marcela.cadkova@bcas.cz

Příloha č. 1 – Náзорý přehled splázení Anuitní splátkový plán

Názorý přehled splázení je platný za předpokladu, že se úroková sazba po dobu trvání úvěru nezmění.

Číslo splátky	Datum splátky	Jistina	Úroky	Anuitní splátka	Neuhrazená jistina úvěru
1	01.12.2020	3 219,70 Kč	3 777,08 Kč	6 996,78 Kč	1 746 780,30 Kč
2	01.01.2021	3 226,65 Kč	3 770,13 Kč	6 996,78 Kč	1 743 553,66 Kč
3	01.02.2021	3 233,61 Kč	3 763,17 Kč	6 996,78 Kč	1 740 320,04 Kč
4	01.03.2021	3 240,59 Kč	3 756,19 Kč	6 996,78 Kč	1 737 079,45 Kč
5	01.04.2021	3 247,58 Kč	3 749,20 Kč	6 996,78 Kč	1 733 831,87 Kč
6	01.05.2021	3 254,59 Kč	3 742,19 Kč	6 996,78 Kč	1 730 577,27 Kč
7	01.06.2021	3 261,62 Kč	3 735,16 Kč	6 996,78 Kč	1 727 315,66 Kč
8	01.07.2021	3 268,66 Kč	3 728,12 Kč	6 996,78 Kč	1 724 047,00 Kč
9	01.08.2021	3 275,71 Kč	3 721,07 Kč	6 996,78 Kč	1 720 771,28 Kč
10	01.09.2021	3 282,78 Kč	3 714,00 Kč	6 996,78 Kč	1 717 488,50 Kč
11	01.10.2021	3 289,87 Kč	3 706,91 Kč	6 996,78 Kč	1 714 198,63 Kč
12	01.11.2021	3 296,97 Kč	3 699,81 Kč	6 996,78 Kč	1 710 901,66 Kč
24	01.11.2022	3 383,38 Kč	3 613,40 Kč	6 996,78 Kč	1 670 778,57 Kč
36	01.11.2023	3 472,06 Kč	3 524,72 Kč	6 996,78 Kč	1 629 603,87 Kč
48	01.11.2024	3 563,06 Kč	3 433,72 Kč	6 996,78 Kč	1 587 349,99 Kč
60	01.11.2025	3 656,45 Kč	3 340,33 Kč	6 996,78 Kč	1 543 988,65 Kč
72	01.11.2026	3 752,28 Kč	3 244,50 Kč	6 996,78 Kč	1 499 490,82 Kč
84	01.11.2027	3 850,63 Kč	3 146,15 Kč	6 996,78 Kč	1 453 826,72 Kč
96	01.11.2028	3 951,55 Kč	3 045,23 Kč	6 996,78 Kč	1 406 965,78 Kč
108	01.11.2029	4 055,12 Kč	2 941,66 Kč	6 996,78 Kč	1 358 876,63 Kč
120	01.11.2030	4 161,40 Kč	2 835,38 Kč	6 996,78 Kč	1 309 527,07 Kč
132	01.11.2031	4 270,47 Kč	2 726,31 Kč	6 996,78 Kč	1 258 884,08 Kč
144	01.11.2032	4 382,40 Kč	2 614,38 Kč	6 996,78 Kč	1 206 913,76 Kč
156	01.11.2033	4 497,26 Kč	2 499,52 Kč	6 996,78 Kč	1 153 581,31 Kč
168	01.11.2034	4 615,13 Kč	2 381,65 Kč	6 996,78 Kč	1 098 851,03 Kč
180	01.11.2035	4 736,09 Kč	2 260,69 Kč	6 996,78 Kč	1 042 686,29 Kč
192	01.11.2036	4 860,23 Kč	2 136,56 Kč	6 996,78 Kč	985 049,49 Kč
204	01.11.2037	4 987,61 Kč	2 009,17 Kč	6 996,78 Kč	925 902,05 Kč
216	01.11.2038	5 118,33 Kč	1 878,45 Kč	6 996,78 Kč	865 204,37 Kč
228	01.11.2039	5 252,48 Kč	1 744,30 Kč	6 996,78 Kč	802 915,83 Kč
240	01.11.2040	5 390,15 Kč	1 606,63 Kč	6 996,78 Kč	738 994,72 Kč
252	01.11.2041	5 531,42 Kč	1 465,36 Kč	6 996,78 Kč	673 398,26 Kč
264	01.11.2042	5 676,40 Kč	1 320,38 Kč	6 996,78 Kč	606 082,54 Kč
276	01.11.2043	5 825,18 Kč	1 171,60 Kč	6 996,78 Kč	537 002,50 Kč
288	01.11.2044	5 977,85 Kč	1 018,93 Kč	6 996,78 Kč	466 111,89 Kč
300	01.11.2045	6 134,53 Kč	862,25 Kč	6 996,78 Kč	393 363,26 Kč
312	01.11.2046	6 295,32 Kč	701,47 Kč	6 996,78 Kč	318 707,91 Kč
324	01.11.2047	6 460,31 Kč	536,47 Kč	6 996,78 Kč	242 095,87 Kč
336	01.11.2048	6 629,64 Kč	367,14 Kč	6 996,78 Kč	163 475,86 Kč
348	01.11.2049	6 803,40 Kč	193,38 Kč	6 996,78 Kč	82 795,23 Kč
360	01.11.2050	6 981,71 Kč	15,07 Kč	6 996,78 Kč	0,00 Kč

--- Konec výpisu ---

Příloha č. 6: Modelace RB pro fiktivního klienta č. 1

KAMPAŇOVÝ ORIENTAČNÍ PROPOČET HYPOTEČNÍHO ÚVĚRU



Typ hypotečního úvěru
Varianta zvoleného typu

KLASIK

Parametry požadovaného úvěru

Hodnota nemovité věci určené ke zřízení zástavního práva	1 950 000 Kč
Požadovaná výše hypotečního úvěru	1 750 000 Kč
<i>z toho 20+ (drobná investice čerpaná přímo na účet, maximálně 20% účelové části)</i>	
Kalkulováno s úvěrem ve výši (tzv. LTV)	89,74% z hodnoty nemovitosti
Hlavní účel úvěru (účel se největším objemem)	Koupě
Požadovaná doba splácení (v letech nebo měsících)	30 let
Fixace úrokové sazby na období (v letech)	5

Hlavní žadatel (klient)

Kontaktní informace		Doplňující informace	
Jméno a příjmení: Jana Nováková		Typ příjmu	Příjem ze závislé činnosti v ČR
Kontaktní telefon:		Sektor zaměstnání	Obchod
E-mail:		Vzdělání:	vysokoškolské
Ulice a č.p.:		Počet let praxe v oboru:	
Město/Obec:			
Zajištění		Financovaná nemovitost	
Region zástavy	Středočeský kraj	Typ nemovité věci	byt
Typ nemovité věci	byt	Varianta naruby	Ne
Obec	jiné		
Užitná plocha v m ²			

Domácnosti

	První domácnost	Druhá domácnost
Počet žadatelů:	1	0
Region bydliště všech žadatelů jedné domácnosti:	Středočeský kraj	
Počet vyživovaných dětí v domácnosti:	0	
Čistý měsíční příjem všech žadatelů	25 000 Kč	
Měsíční výdaje domácnosti:	8 000 Kč	
Nadstandardní měsíční výdaje na zdravotní péči:	0 Kč	
Měsíční výdaje na nájemné nebo podobné náklady na bydlení:	0 Kč	
Výživné:	0 Kč	
Srážky ze mzdy:	0 Kč	
Operativní leasing:	0 Kč	
Měsíční splátky hypotečních úvěrů:	0 Kč	
Měsíční splátky spotřebitelských úvěrů, leasingů, splátkových prodejů, úvěrů ze SS:	0 Kč	
Měsíční splátky podnikatelských, anuitně splácených úvěrů (např. provozních, investičních):	0 Kč	
Celkové nesplacené limity hypotečních, spotřebitelských a podnikatelských úvěrů:	0 Kč	
Celkové limity kreditních karet:	0 Kč	
Celkové limity kontokorentů:	0 Kč	

Verze propočtu: 1130.5.44140/2020.10.5/2/; propočten hypotečního úvěru KLASIK; Jana Nováková

KAMPAŇOVÝ ORIENTAČNÍ PROPOČET HYPOTEČNÍHO ÚVĚRU



Banko inspirovaní klienty

Propočet hypotečního úvěru KLASIK ve výši 1 750 000 Kč s fixací na 5 let

		Další varianty délky splácní (v letech):											
		30	5	10	15	20	30						
Minimální příjmy žadatelů:	25 000,-		78 399,-	42 024,-	29 982,-	25 000,-	25 000,-						
Měsíční anuitní splátka - bez Pojištění hypotéky	7 275,-		31 360,-	16 809,-	11 993,-	9 609,-	7 275,-						
Je poskytnutí úvěru reálné?	ANO		NE	NE	NE	ANO	ANO						
Úroková sazba p.a. (předpokládána)	2,89%		GARANCE úrokové sazby do		28.11.2020								
<p>Garance úrokové sazby platí za předpokladu, že nedojde ke změně zde uvedených parametrů úvěru, údaje o Hlavním žadateli jsou správné a budou splněny podmínky pro přiznání zvolených slev na úrokové sazbě.</p> <p>Úvěrová smlouva bude obsahovat závazek Klienta vést u Banky svůj platební styk, tj. vést v Bance aspoň 1 běžný podnikatelský účet a zároveň na něm zajistit, aby na tento účet přicházela měsíčně mzda, nebo jiný příjem, a to ve výši nejméně 15 000 Kč. Dále budou na účtu prováděny nejméně 3 debetní operace za kalendářní měsíc. Operace nesmí být provedeny mezi Klientem a Bankou nebo mezi účty Klienta v rámci Banky. V případě nesplnění závazku do 3 měsíců od podpisu smlouvy bude úrok. sazba Bankou zvýšena o 1,5 % p.a.</p> <p>Doplňující informace:</p> <p>Maximální možná výše úvěru při příjmu 25 000 Kč</p> <table style="width: 100%; font-size: x-small;"> <tr> <td style="width: 16.6%;">2 405 000,-</td> <td style="width: 16.6%;">558 000,-</td> <td style="width: 16.6%;">1 041 000,-</td> <td style="width: 16.6%;">1 459 000,-</td> <td style="width: 16.6%;">1 821 000,-</td> <td style="width: 16.6%;">2 405 000,-</td> </tr> </table> <p>Měsíční poplatek za správu úvěru v Kč: ZDARMA Částka 20+ v Kč: Nepožadováno</p> <p>Poplatek za poskytnutí úvěru v Kč: ZDARMA Aktivní využívání účtu v RB? ANO, sleva 1,0%</p> <p>Celková částka ke splacení: 2 719 801,- Bude v RB uzavřeno majetkové pojištění? NE</p> <p>Měsíční max.platba úroku v období čerpání v Kč: 4 215,- Pojištění hypotéky Nepožadováno</p> <p>Zpracování odhadu nemovitosti* ZDARMA</p> <p>Zákonná RPSN 3,2% Úvěrová RPSN 2,9%</p>								2 405 000,-	558 000,-	1 041 000,-	1 459 000,-	1 821 000,-	2 405 000,-
2 405 000,-	558 000,-	1 041 000,-	1 459 000,-	1 821 000,-	2 405 000,-								
<p>Výpočet uvedené zákonné RPSN (a Celkové částky ke splacení) je založen na těchto předpokladech: úvěr v částce 1 750 000 Kč je čerpán jednorázově v plné výši. Bance Klient zaplatí za ocenění nemovitosti 0 Kč, poplatek za poskytnutí úvěru 0 Kč, poplatek za čerpání úvěru na návrh na vklad zástavního práva 1 900 Kč, 1x platbu úroků 4 214,58 Kč, 360x měsíční anuitní splátku 7 274,66 Kč a 361x měsíční poplatek za vedení běžného účtu 250 Kč (orientační údaj, Banka nabízí i účty, za které Klient nemusí platit žádné poplatky). Dále jsou s úvěrem spojeny tyto jednorázové náklady nehrázené Bance (uvedené v orientační výši): pořízení výpisů z katastru nemovitostí 350 Kč, ověření podpisů smluv 210 Kč, zápis a výmaz v katastru nemovitostí 4 000 Kč. Podmínkou poskytnutí úvěru je zřízení zástavního práva a zákazu zcizení k nemovitosti a sjednání a úhrada pojištění nemovitosti včetně vinkulace pojistného plnění ve prospěch Banky. Doba trvání úvěru je 361 měsíců.</p> <p>Výpočet úvěrové RPSN je založen na stejných předpokladech čerpání a splácní, přičemž do nákladů jsou zahrnuty pouze úroky, poplatek za poskytnutí úvěru a poplatek za čerpání úvěru na návrh na vklad zástavního práva. Celková částka ke splacení pak činí 2 624 991 Kč.</p>													
<p>Orientační propočet je pouze informativní a umožňuje Klientovi získat představu o splácní hypotečního úvěru. Klient bere na vědomí, že údaje na formuláři tohoto Orientačního propočtu jsou v souvislosti s poskytováním služeb Klientovi uchovávány společností Raiffeisenbank a.s. a mohou být využity Raiffeisenbank a.s. nebo jejím zprostředkovatelem k jednání o uzavření smlouvy a to i prostřednictvím telefonního nebo e-mailového kontaktu. Více informací o ochraně osobních údajů Raiffeisenbank a.s. je uvedeno na www.rb.cz.</p> <p>Banka je připravena poskytovat Klientovi k hypotečnímu úvěru pouze obecná doporučení ve smyslu § 85 odstavce 4 zákona o spotřebitelském úvěru; nebude však poskytovat radu podle § 85 odstavců 1 až 3 zákona o spotřebitelském úvěru. Údaje, které Klient k vyplnění tohoto dokumentu předal(a), byly automatizovaně zpracovány. Tento Orientační propočet nepředstavuje nabídku ani smlouvy ve smyslu § 1731 zákona č. 89/2012 Sb., občanský zákoník; jakákoliv bankovní služba může být poskytnuta výhradně na základě zvláštní písemné smlouvy.</p>													

***Odhad zdarma se vztahuje na zpracování ocenění k jedné nemovitosti (byť, rodinný dům, pozemek či rekreační objekt), jehož objednatel je banka. Ta si zároveň vyhrazuje právo ocenění zpracovat až po kladném posouzení bonity žadatele, a to do 9 pracovních dnů.**

Podpis klienta

Zprostředkovatel

Jméno a příjmení: _____
Společnost: _____
Provizní číslo: _____
Kontakt: _____

Raiffeisenbank a.s.

Jméno a příjmení _____
pracovníka RB: _____
HC/pobočka: _____
Kontakt: _____

Zpracováno dne: 29.10.2020

Podpis _____

Podpis, datum _____

Verze propočtu: 1130.5.44140/2020.10.5/2/; propočet hypotečního úvěru KLASIK; Jana Nováková

Příloha č. 7: Výstup se srovnávače HÚ fiktivní klient 2, fix 5 let



HYPOTEČNÍ KALKULÁTOR

ÚDAJE O NEMOVITOSTI		
typ nemovitosti		rodinný dům
zástavní hodnota	i	2 550 000 Kč
katastrální území		mimo krajská města
ÚDAJE O ÚVĚRU		
datum podání žádosti	i	
výše čerpaného úvěru		2 250 000 Kč
splatnost v letech		30
fixace úrokové sazby		5
účel úvěru		koupě
LTV		88%
ÚDAJE O RODINĚ		
počet dospělých osob		2
počet dětí do 6 let		2
počet dětí od 6 do 10 let		
počet dětí od 10 do 15 let		
počet nezaopatřených dětí od 15 do 26 let		
	klient	partner
datum narození	01.01.1985	01.01.1985
FINANČNÍ SITUACE RODINY		
	klient	partner
PŘÍJMY (průměrné měsíční)		
příjem ze závislé činnosti (zaměstnání) v ČR čistý	27 000 Kč	- Kč
příjem ze závislé činnosti (zaměstnání) mimo ČR čistý		
příjem z podnikání v ČR čistý		
příjem z podnikání mimo ČR čistý		
příjem z pronájmu stávající (prošel DP) čistý podle DP		
příjem z pronájmu budoucí hrubý		
renta podle zákona		
příjem profesionálního sportovce		
ostatní příjmy		8 000 Kč
VÝDAJE RODINY		
měsíční splátky úvěrů		1 500 Kč
zbývající výše dluhu		
měsíčně placené pojistné		
ostatní výdaje		10 690 Kč
klient Jan Novák		17.11.2020
Broker Consulting, a.s.		



ZÁKLADNÍ ÚDAJE

KONZULTANT

jméno a příjmení: **Michaela Viktorová** EVČ: telefon:
kancelář: **Biskupský dvůr 1149, 110 00 Nové Město**

KLIENT

jméno a příjmení: **Jan Novák** datum narození: **01.01.1985**
jméno a příjmení: **Dana Nováková** datum narození: **01.01.1985** počet dětí: **2**

FINANČNÍ SITUACE

celkové příjmy rodiny: **35 000 Kč** celkové úspory rodiny:
celkové provozní výdaje rodiny: **12 190 Kč**

FINANČNÍ ZÁVAZKY

celková výše splátek úvěrů: **1 500 Kč**

ÚDAJE O ÚVĚRU

výše úvěru: **2 250 000 Kč** výše zástavy: **2 550 000 Kč**
účel úvěru: **koupě** splatnost: **30** fixace: **5**

POROVNÁNÍ NABÍDEK PŘI LTV

88%

BANKA	ÚROKOVÁ SAZBA	MĚSÍČNÍ PLATBA	BONITA	DAŇOVÁ ÚSPORA	OK ÚSPORA
MBANK	0,00%	0 Kč	ne	0 Kč	0 Kč
UNICREDIT BANK	2,39%	8 762 Kč	ano	135 652 Kč	256 279 Kč
MONETA	2,59%	8 996 Kč	ano	148 277 Kč	172 116 Kč
KOMERČNÍ BANKA	2,69%	9 114 Kč	ano	154 660 Kč	129 558 Kč
RAIFFEISENBANK	2,75%	9 185 Kč	ano	158 513 Kč	103 872 Kč
HYPOTEČNÍ BANKA	2,89%	9 353 Kč	ano	167 569 Kč	43 499 Kč
ČESKÁ SPOŘITELNA	2,94%	9 413 Kč	ano	170 826 Kč	21 788 Kč
EQUA	2,99%	9 474 Kč	ano	174 094 Kč	0 Kč
SBERBANK	2,99%	9 474 Kč	ano	174 094 Kč	0 Kč

RYCHLÉ VYŘÍZENÍ ÚVĚRU



Tento orientační výstup z hypoteční kalkulačky je softwarově zpracovaným, typizovaným porovnáním, které vychází z informací poskytnutých klientem, dále z informací známých o dosavadním vývoji příslušných hypotečních produktů a nabídek takových hypotečních produktů na trhu. Údaje uvedené v tomto výstupu jsou pouze orientační, nezávazné a nevymahatelné a nezaručují poskytnutí hypotečního úvěru, přičemž výsledná nabídka banky se může od údajů uvedených v tomto výstupu lišit podle aktuálních podmínek platných v okamžiku uzavření smlouvy. Informace obsažené v tomto výstupu nemohou zahrnovat skutečnosti, které jsou ke dni vyhotovení tohoto výstupu nepředvídatelné, ať už se jedná o skutečnosti ovlivňující vývoj příslušných hypotečních produktů, finančních trhů nebo rodinnou situaci klienta.

Spolupracovník společnosti Broker Consulting, a.s. s platnou registrací pro zprostředkovatelskou činnost je povinen postupovat s odbornou péčí a řádně zjistit a do záznamu o schůzce zaznamenat Vaše požadavky a potřeby související se sjednáváním finančních produktů, jakož i důvody, na základě kterých svá doporučení zakládá. V případě pochybností, zda spolupracovník při schůzce s Vámi postupoval v souladu s výše uvedenými povinnostmi, nás neváhejte kontaktovat na bezplatné zákaznické lince 800 800 080 s Vašimi případnými připomínkami.

Informace pro klienty

S účinností od 1. ledna 2021 se novelou zákona o daních z příjmu snižuje maximální výše daňového odpočtu za částky zaplacené na úrocích z úvěrů použitých pro financování bytové potřeby na částku 150.000,- Kč ročně, namísto dosavadních 300.000,- Kč.

Podle dosavadního výkladu je rozhodné, kdy došlo ke sjednání smlouvy o úvěru. Byla-li smlouva uzavřena do 31. 12. 2020, pak bude platit výše odpočtu 300.000,- Kč i nadále, a to i při případném refinancování úvěru.

Byla-li smlouva o úvěru uzavřena po 1. 1. 2021, pak platí, že úroky z těchto úvěrů lze odečíst v maximální výši 150.000,- Kč ročně.

Upozorňujeme, že kalkulačtor počítá vyšší daňového odpočtu dle aktuální úpravy a pro daňový odpočet v této výši je nutno uzavřít smlouvu o úvěru nejpozději do 31. 12. 2020.

Uvedené informace však nelze považovat za vyčerpávající a vždy platné. Doporučujeme se proto konzultovat daňové aspekty s daňovými poradci.

klient Jan Novák

17.11.2020

Broker Consulting, a.s. ver. 2.49

Příloha č. 8: Výstup se srovnávače HÚ fiktivní klient 2, fix 7 let



HYPOTEČNÍ KALKULÁTOR

ÚDAJE O NEMOVITOSTI		
typ nemovitosti		rodinný dům
zástavní hodnota	i	2 550 000 Kč
katastrální území		mimo krajská města
ÚDAJE O ÚVĚRU		
datum podání žádosti	i	
výše čerpaného úvěru		2 250 000 Kč
splatnost v letech		30
fixace úrokové sazby		7
účel úvěru		koupě
LTV		88%
ÚDAJE O RODINĚ		
počet dospělých osob		2
počet dětí do 6 let		2
počet dětí od 6 do 10 let		
počet dětí od 10 do 15 let		
počet nezaopatřených dětí od 15 do 26 let		
	klient	partner
datum narození	01.01.1985	01.01.1985
FINANČNÍ SITUACE RODINY		
	klient	partner
PŘÍJMY (průměrné měsíční)		
příjem ze závislé činnosti (zaměstnání) v ČR čistý	27 000 Kč	- Kč
příjem ze závislé činnosti (zaměstnání) mimo ČR čistý		
příjem z podnikání v ČR čistý		
příjem z podnikání mimo ČR čistý		
příjem z pronájmu stávající (prošel DP) čistý podle DP		
příjem z pronájmu budoucí hrubý		
renta podle zákona		
příjem profesionálního sportovce		
ostatní příjmy		8 000 Kč
VÝDAJE RODINY		
měsíční splátky úvěrů		1 500 Kč
zbývající výše dluhu		
měsíčně placené pojistné		
ostatní výdaje		10 690 Kč
klient Jan Novák		
17.11.2020		
Broker Consulting, a.s.		



ZÁKLADNÍ ÚDAJE

KONZULTANT

jméno a příjmení: **Michaela Viktorová** EVČ: telefon:
kancelář: **Biskupský dvůr 1149, 110 00 Nové Město**

KLIENT

jméno a příjmení: **Jan Novák** datum narození: **01.01.1985**
jméno a příjmení: **Dana Nováková** datum narození: **01.01.1985** počet dětí: **2**

FINANČNÍ SITUACE

celkové příjmy rodiny: **35 000 Kč** celkové úspory rodiny:
celkové provozní výdaje rodiny: **12 190 Kč**

FINANČNÍ ZÁVAZKY

celková výše splátek úvěrů: **1 500 Kč**

ÚDAJE O ÚVĚRU

výše úvěru: **2 250 000 Kč** výše zástavy: **2 550 000 Kč**
účel úvěru: **koupě** splatnost: **30** fixace: **7**

POROVNÁNÍ NABÍDEK PŘI LTV

88%

BANKA	ÚROKOVÁ SAZBA	MĚSÍČNÍ PLATBA	BONITA	DAŇOVÁ ÚSPORA	OK ÚSPORA
ČESKÁ SPOŘITELNA	0,00%	0 Kč	ne	0 Kč	0 Kč
MBANK	0,00%	0 Kč	ne	0 Kč	0 Kč
EQUA	0,00%	0 Kč	ne	0 Kč	0 Kč
UNICREDIT BANK	2,59%	8 996 Kč	ano	148 277 Kč	172 116 Kč
KOMERČNÍ BANKA	2,69%	9 114 Kč	ano	154 660 Kč	129 558 Kč
MONETA	2,69%	9 114 Kč	ano	154 660 Kč	129 558 Kč
RAIFFEISENBANK	2,75%	9 185 Kč	ano	158 513 Kč	103 872 Kč
HYPOTEČNÍ BANKA	2,99%	9 474 Kč	ano	174 094 Kč	0 Kč
SBERBANK	2,99%	9 474 Kč	ano	174 094 Kč	0 Kč

RYCHLÉ VYŘÍZENÍ ÚVĚRU



PRVNÍ SCHŮZKA:
KOMPLETACE PODKLADŮ



DRUHÁ SCHŮZKA:
VYHODNOCENÍ A NÁVRH



TŘETÍ SCHŮZKA:
PODPIS ÚVĚROVÉ SMLOUVY

Tento orientační výstup z hypoteční kalkulačky je softwarově zpracovaným, typizovaným porovnáním, které vychází z informací poskytnutých klientem, dále z informací známých o dosavadním vývoji příslušných hypotečních produktů a nabídek takových hypotečních produktů na trhu. Údaje uvedené v tomto výstupu jsou pouze orientační, nezávazné a nevymahatelné a nezaručují poskytnutí hypotečního úvěru, přičemž výsledná nabídka banky se může od údajů uvedených v tomto výstupu lišit podle aktuálních podmínek platných v okamžiku uzavření smlouvy. Informace obsažené v tomto výstupu nemohou zahrnovat skutečnosti, které jsou ke dni vyhotovení tohoto výstupu nepředvídatelné, ať už se jedná o skutečnosti ovlivňující vývoj příslušných hypotečních produktů, finančních trhů nebo rodinnou situaci klienta.

Spolupracovník společnosti Broker Consulting, a.s. s platnou registrací pro zprostředkovatelskou činnost je povinen postupovat s odbornou péčí a řádně zjistit a do záznamu o schůzce zaznamenat Vaše požadavky a potřeby související se sjednáváním finančních produktů, jakož i důvody, na základě kterých svá doporučení zakládá. V případě pochybností, zda spolupracovník při schůzce s Vámi postupoval v souladu s výše uvedenými povinnostmi, nás neváhejte kontaktovat na bezplatné zákaznické lince 800 800 080 s Vašimi případnými připomínkami.

Informace pro klienty

S účinností od 1. ledna 2021 se novelou zákona o daních z příjmu snižuje maximální výše daňového odpochtu za částky zaplacené na úrocích z úvěrů použitých pro financování bytové potřeby na částku 150.000,- Kč ročně, namísto dosavadních 300.000,- Kč.

Podle dosavadního výkladu je rozhodné, kdy došlo ke sjednání smlouvy o úvěru. Byla-li smlouva uzavřena do 31. 12. 2020, pak bude platit výše odpochtu 300.000,- Kč i nadále, a to i při případném refinancování úvěru.

Byla-li smlouva o úvěru uzavřena po 1. 1. 2021, pak platí, že úroky z těchto úvěrů lze odečíst v maximální výši 150.000,- Kč ročně.

Upozorňujeme, že kalkulačka počítá výši daňového odpochtu dle aktuální úpravy a pro daňový odpocht v této výši je nutno uzavřít smlouvu o úvěru nejpozději do 31. 12. 2020.

Uvedené informace však nelze považovat za vyčerpávající a vždy platné. Doporučujeme se proto konzultovat daňové aspekty s daňovými poradci.

klient Jan Novák

17.11.2020

Broker Consulting, a.s. ver. 2.49

Zdroj: vlastní zpracování, hypoteční kalkulačka Broker Consulting, a.s., 2020

Příloha č. 9: Výstup se srovnávače HÚ fiktivní klient 2, fix 10 let



HYPOTEČNÍ KALKULÁTOR

ÚDAJE O NEMOVITOSTI		
typ nemovitosti		rodinný dům
zástavní hodnota	1	2 550 000 Kč
katastrální území		mimo krajská města
ÚDAJE O ÚVĚRU		
datum podání žádosti	1	
výše čerpaného úvěru		2 250 000 Kč
splatnost v letech		30
fixace úrokové sazby		10
účel úvěru		koupě
LTV		88%
ÚDAJE O RODINĚ		
počet dospělých osob		2
počet dětí do 6 let		2
počet dětí od 6 do 10 let		
počet dětí od 10 do 15 let		
počet nezaopatřených dětí od 15 do 26 let		
	klient	partner
datum narození	01.01.1985	01.01.1985
FINANČNÍ SITUACE RODINY		
	klient	partner
PŘÍJMY (průměrné měsíční)		
příjem ze závislé činnosti (zaměstnání) v ČR čistý	27 000 Kč	- Kč
příjem ze závislé činnosti (zaměstnání) mimo ČR čistý		
příjem z podnikání v ČR čistý		
příjem z podnikání mimo ČR čistý		
příjem z pronájmu stávající (prošel DP) čistý podle DP		
příjem z pronájmu budoucí hrubý		
renta podle zákona		
příjem profesionálního sportovce		
ostatní příjmy		8 000 Kč
VÝDAJE RODINY		
měsíční splátky úvěrů		1 500 Kč
zbývající výše dluhu		
měsíčně placené pojistné		
ostatní výdaje		10 690 Kč
klient Jan Novák		
17.11.2020		
Broker Consulting, a.s.		



ZÁKLADNÍ ÚDAJE

KONZULTANT

jméno a příjmení: **Michaela Viktorová** EVČ: telefon:
kancelář: **Biskupský dvůr 1149, 110 00 Nové Město**

KLIENT

jméno a příjmení: **Jan Novák** datum narození: **01.01.1985**
jméno a příjmení: **Dana Nováková** datum narození: **01.01.1985** počet dětí: **2**

FINANČNÍ SITUACE

celkové příjmy rodiny: **35 000 Kč** celkové úspory rodiny:
celkové provozní výdaje rodiny: **12 190 Kč**

FINANČNÍ ZÁVAZKY

celková výše splátek úvěrů: **1 500 Kč**

ÚDAJE O ÚVĚRU

výše úvěru: **2 250 000 Kč** výše zástavy: **2 550 000 Kč**
účel úvěru: **koupě** splatnost: **30** fixace: **10**

POROVNÁNÍ NABÍDEK PŘI LTV

88%

BANKA	ÚROKOVÁ SAZBA	MĚSÍČNÍ PLATBA	BONITA	DAŇOVÁ ÚSPORA	OK ÚSPORA
MBANK	0,00%	0 Kč	ne	0 Kč	0 Kč
EQUA	0,00%	0 Kč	ne	0 Kč	0 Kč
KOMERČNÍ BANKA	2,69%	9 114 Kč	ano	154 660 Kč	351 674 Kč
MONETA	2,69%	9 114 Kč	ano	154 660 Kč	351 674 Kč
UNICREDIT BANK	2,79%	9 233 Kč	ano	161 091 Kč	308 802 Kč
RAIFFEISENBANK	2,85%	9 305 Kč	ano	164 972 Kč	282 927 Kč
SBERBANK	2,99%	9 474 Kč	ano	174 094 Kč	222 116 Kč
ČESKÁ SPOŘITELNA	3,04%	9 535 Kč	ano	177 374 Kč	200 250 Kč
HYPOTEČNÍ BANKA	3,49%	10 091 Kč	ano	207 411 Kč	0 Kč

RYCHLÉ VYŘÍZENÍ ÚVĚRU



PRVNÍ SCHŮZKA:
KOMPLETACE PODKLADŮ



DRUHÁ SCHŮZKA:
VYHODNOCENÍ A NÁVRH



TŘETÍ SCHŮZKA:
PODPIS ÚVĚROVÉ SMLOUVY

Tento orientační výstup z hypoteční kalkulačky je softwarově zpracovaným, typizovaným porovnáním, které vychází z informací poskytnutých klientem, dále z informací známých o dosavadním vývoji příslušných hypotečních produktů a nabídek takových hypotečních produktů na trhu. Údaje uvedené v tomto výstupu jsou pouze orientační, nezávazné a nevymahatelné a nezaručují poskytnutí hypotečního úvěru, přičemž výsledek nabídky banky se může od údajů uvedených v tomto výstupu lišit podle aktuálních podmínek platných v okamžiku uzavření smlouvy. Informace obsažené v tomto výstupu nemohou zahrnovat skutečnosti, které jsou ke dni vyhotovení tohoto výstupu nepředvídatelné, ať už se jedná o skutečnosti ovlivňující vývoj příslušných hypotečních produktů, finančních trhů nebo rodinnou situaci klienta.

Spolupracovník společnosti Broker Consulting, a.s. s platnou registrací pro zprostředkovatelskou činnost je povinen postupovat s odbornou péčí a řádně zjistit a do záznamu o schůzce zaznamenat Vaše požadavky a potřeby související se sjednáváním finančních produktů, jakož i důvody, na základě kterých svá doporučení zakládá. V případě pochybností, zda spolupracovník při schůzce s Vámi postupoval v souladu s výše uvedenými povinnostmi, nás neváhejte kontaktovat na bezplatné zákaznické lince 800 800 080 s Vašimi případnými připomínkami.

Informace pro klienty

S účinností od 1. ledna 2021 se novelou zákona o daních z příjmu snižuje maximální výše daňového odpochtu za částky zaplacené na úrocích z úvěrů použitých pro financování bytové potřeby na částku 150.000,- Kč ročně, namísto dosavadních 300.000,- Kč.

Podle dosavadního výkladu je rozhodné, kdy došlo ke sjednání smlouvy o úvěru. Byla-li smlouva uzavřena do 31. 12. 2020, pak bude platit výše odpochtu 300.000,- Kč i nadále, a to i při případném refinancování úvěru.

Byla-li smlouva o úvěru uzavřena po 1. 1. 2021, pak platí, že úroky z těchto úvěrů lze odečíst v maximální výši 150.000,- Kč ročně.

Upozorňujeme, že kalkulačtor počítá výši daňového odpochtu dle aktuální úpravy a pro daňový odpocht v této výši je nutno uzavřít smlouvu o úvěru nejpozději do 31. 12. 2020.

Uvedené informace však nelze považovat za vyčerpávající a vždy platné. Doporučujeme se proto konzultovat daňové aspekty s daňovými poradci.

klient Jan Novák

17.11.2020

Broker Consulting, a.s. ver. 2.49

Příloha č. 10: Komparativní analýza HŮ pro druhého klienta



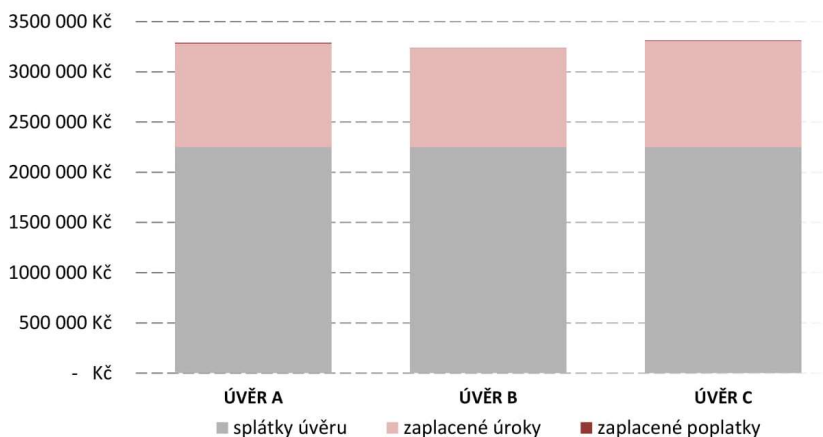
POROVNÁNÍ ÚVĚRŮ

ÚDAJE O ÚVĚRU

	ÚVĚR A	ÚVĚR B	ÚVĚR C
výška (zůstatek) úvěru	2 250 000 Kč	2 250 000 Kč	2 250 000 Kč
(zbývající) splatnost (měsíců)	360	360	360
úroková sazba p.a.	2,69%	2,59%	2,75%
výše splátky	9 114 Kč	8 996 Kč	9 185 Kč
měsíční poplatky	- Kč	- Kč	- Kč
jednorázové poplatky	8 900 Kč	1 500 Kč	6 800 Kč
typ splácení	anuitní	anuitní	anuitní

POROVNÁNÍ

	ÚVĚR A	ÚVĚR B	ÚVĚR C
průměrná splátka	9 114 Kč	8 996 Kč	9 185 Kč
zapláceno celkem	3 289 940 Kč	3 239 985 Kč	3 313 400 Kč
z toho úroky	1 031 082 Kč	988 485 Kč	1 056 838 Kč
měsíční poplatky	- Kč	- Kč	- Kč
jednorázové poplatky	8 900 Kč	1 500 Kč	6 800 Kč



Tento orientační výstup z hypoteční kalkulačky je softwarově zpracovaným, typizovaným porovnáním, které vychází z informací poskytnutých klientem, dále z informací známých o dosavadním vývoji příslušných hypotečních produktů a nabídek takových hypotečních produktů na trhu. Údaje uvedené v tomto výstupu jsou pouze orientační, nezávazné a nevymahatelné a nezaručují poskytnutí hypotečního úvěru, přičemž výsledná nabídka banky se může od údajů uvedených v tomto výstupu lišit podle aktuálních podmínek platných v okamžiku uzavření smlouvy. Informace obsažené v tomto výstupu nemohou zahrnovat skutečnosti, které jsou ke dni vyhotovení tohoto výstupu nepředvidatelné, ať už se jedná o skutečnosti ovlivňující vývoj příslušných hypotečních produktů, finančních trhů nebo rodinnou situaci klienta.

Spolupracovník společnosti Broker Consulting, a.s. s platnou registrací pro zprostředkovatelskou činnost je povinen postupovat s odbornou péčí a řádně zjistit a do záznamu o schůzce zaznamenat Vaše požadavky a potřeby související se sjednáváním finančních produktů, jakož i důvody, na základě kterých svá doporučení zakládá. V případě pochybností, zda spolupracovník při schůzce s Vámi postupoval v souladu s výše uvedenými povinnostmi, nás neváhejte kontaktovat na bezplatné zákaznické lince 800 800 080 s Vašimi případnými připomínkami.

klient Jan Novák

23.11.2020

Broker Consulting, a.s.

Zdroj: vlastní zpracování, hypoteční kalkulačka Broker Consulting, a.s., 2020