



Hypotekárny trh očami Martina Adamca

◀ ZDROJ A FOTO: BROKER SERVICE GROUP ▶

Hypotekárny trh je ustavične sa meniaci džungľa. Developerské spoločnosti stavajú nové nehnuteľnosti, ktoré sa realitní makléri snažia predávať. Do tohto všetkého banky denno-denne mediálne oslovujú svojich potenciálnych klientov rôznymi kampaňami. Ako sa môže klient v tejto džungli najlepšie zorientovať?

„Moje 17-ročné skúsenosti z pôsobenia na finančnom trhu ma presvedčili, že klient by mal na prvom mieste riešiť otázku financovania kúpy nehnuteľnosti. Keď pozná odpoveď na prvú otázku, môže následne riešiť aj tú druhú – čo budem financovať. Na to, aby ste sa lepšie mohli zorientovať v hypotekárnej džungli, pripravil som pre vás pár zaujímavých odpovedí.“

Martin Adamec, obchodný riaditeľ spoločnosti BROKER SERVICE GROUP

Čo je to hypotéka?

Z emocionálneho hľadiska je hypotéka pre mnohých ľudí cesta k dosiahnutiu cieľa. Je to nástroj, ktorý môže pomôcť k novému, krajšiemu bývaniu. Keď sa pozrieme na hypotéku z racionálneho hľadiska, je to vlastne kúpa podobná čomukoľvek inému, čo sme bežne zvyknutí kupovať. Je to v podstate kúpa samotných peňazí, vďaka ktorým sa klient dostane do cieľa. Určite mi všetci dáte za pravdu, že cieľom každého

jedného z nás je nájsť to najlacnejšie riešenie.

Ako vie klient nájsť pre seba tú najlepšiu hypotéku?

Môže zísť do svojej „domácej“ banky a zobrať si úver z nej. Bohužiaľ, mnoho klientov urobí práve len tento krok a čo na tom, že v tej banke, ktorá je často len cez ulicu, by mohol získať lepšie podmienky. Môže začať chodiť po všetkých bankách a urobiť

si malý prieskum na celom hypotekárnom trhu. No rovnako sa môže zveriť do rúk skúsenému hypotekárnemu špecialistovi, ktorý celú túto prácu, od nájdenia riešenia až po samotnú realizáciu, prevezme na svoje plecia.

Kto je hypotekárny špecialista?

Profesionál, ktorý vie obchodovať všetky banky na hypotekárnom trhu, by mal byť nezávislý odborník. Nesmie byť zaujatý pri

„Pomáhame ľuďom dostať sa k ich cieľom, k vlastnému bývaniu.“



Martin Adamec, obchodný riaditeľ spoločnosti BROKER SERVICE GROUP

„Obhajujeme klienta na hypotekárnom trhu, hľadáme pre neho vždy to najlepšie riešenie.“

výbere vhodnej banky, ale ani ovplyvnený výškou svojej provízie, prípadne inými vlastnými záujmami. Je to taký obchodník, ktorý sa špecializuje výhradne len na tento segment finančného sprostredkovania. Je to človek, ktorý má každodenný prehľad o všetkom, čo sa na hypotekárnom trhu deje. Profesionálny hypotekárny špecialista nemá inú prácu, nemá iný biznis, je to veľký odborník, ktorý sa koncentruje na jednu jedinou vec – hypotéku. Som presvedčený, že jedine takýto človek bude vedieť naozaj hájiť záujmy klienta na celom hypotekárnom trhu.

Ako vyzerá práca hypotekárneho špecialistu?

Veľmi jednoducho. Na osobnom stretnutí s klientom zistí jeho potreby, rozanalyzuje klientov zámer a hľadá pre neho

to najideálnejšie riešenie. Klient na jednom stretnutí získa prehľad o celom hypotekárnom trhu, o všetkých bankách, aktuálnych akciách, úrokových sadzbách či poplatkoch. Pre klienta to znamená obrovskú úsporu času, keďže nemusí navštíviť všetky banky a strácať tým čas. Rovnako s hypotekárnym špecialistom ušetrí aj peniaze, lebo takéto sprostredkovanie klienta nič nestojí, ale nájdenie toho najlepšieho úroku môže v konečnom dôsledku znamenať obrovskú úsporu peňazí. Po spoločnom výbere konkrétnej banky špecialista skompletizuje všetky potrebné podklady na podanie žiadosti o hypotekárny úver. Snahou hypotekárneho špecialistu je, aby jeho klient išiel do banky až na podpis úverových a záložných zmlúv.

Čo s nevýhodnou hypotékou alebo vi-

acerými finančnými záväzkami?

Hypotekárny trh dnes ponúka viacero možností, ako sa zbaviť svojho nevýhodného úveru. Určite sa dnes oplatí pri ukončenej fixácii vo svojej „starej banke“ pozrieť sa na aktuálnu ponuku hypotekárneho trhu. Mnohokrát vieme klientovi nájsť oveľa lepší úrok v „novej banke“, ako mu ponúkla jeho pôvodná banka, čo môže byť v konečnom dôsledku veľká úspora peňazí. Veľkým čarom na hypotekárnom trhu je aj možnosť splatiť viacero starých nevýhodných úverov jedným novým úverom, pričom nastáva veľké zníženie pravidelných mesačných záväzkov pre klienta. Aj v týchto prípadoch prichádza nezaplátiteľná rada skúseného hypotekárneho špecialistu. Za tieto rady sú nám mnohí ľudia veľmi vďační, keďže im pomáhajú znížiť ich finančné zaťaženie.

„Znižujeme klientom ich finančné zaťaženie.“