Tsunami refixací je tady

aneb tipy úvěrových expertů BT,
jak se připravit a využít příležitosti

Broker Trust

Hypoteční refixace 2026 až 2027

V ČR se hypotékám opět daří. Historicky zažily výjimečnou etapu právě v období let 2016 až 2021, a to především z pohledu nebývalého počtu poskytnutých úvěrů. Právě od letošního roku se do tohoto období „vracíme“, a to z pohledu refixací hypoték.

! TO JE TÉMA, KTERÉ NÁS, PORADCE, MUSÍ ZAJÍMAT TAKÉ. SKÝTÁ TOTIŽ MNOHO PŘÍLEŽITOSTÍ.

ČNB ČESKÁ NÁRODNÍ BANKA

Jde o tak masivní událost, že je předmětem analýz týmu ČNB. ČNB analyzuje nejenom potenciál, který se bude muset refixovat, ale především možné dopady do výdajů domácností.

Detaily zde:

Co se bude dít na trhu v příštích letech? Refixovat se bude:

2025
100 tis. hypoték v objemu **230 mld. Kč**

2026
140 tis. hypoték v objemu **460 mld. Kč**

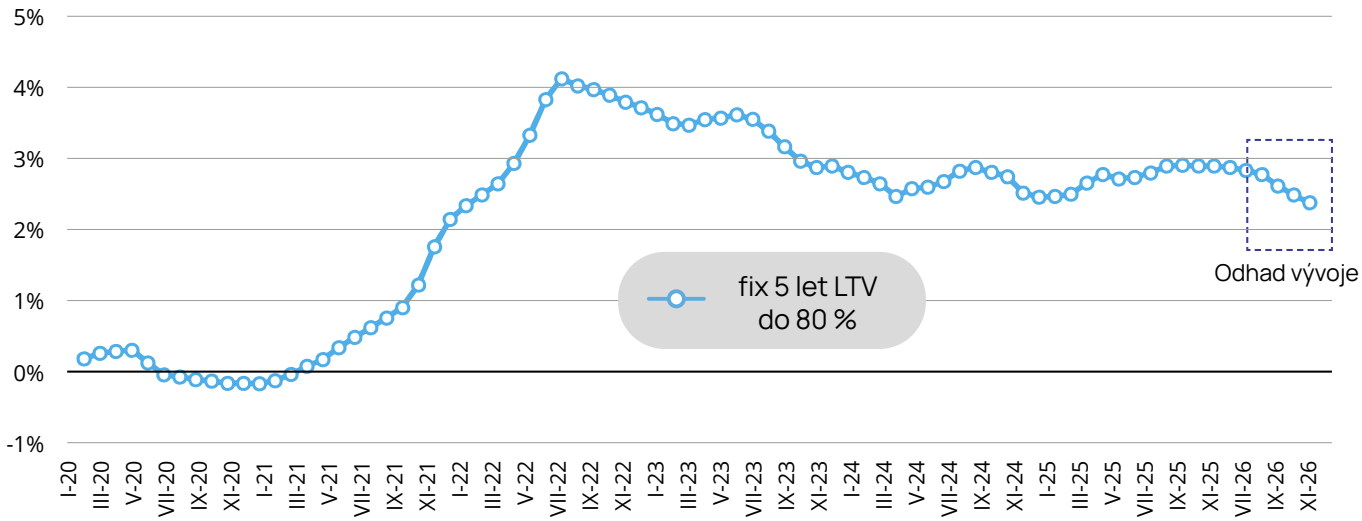
2027
100 tis. hypoték v objemu **350 mld. Kč**

Broker Trust a konec fixace v 2026

V roce 2026 budeme v rámci BT řešit téměř **11 000 hypotečních úvěrů**, kterým končí fixační období. Z toho **22 % (každá 5. hypotéka) je uzavřena s úrokovou sazbou pod 2 % p.a.**, což představuje například navýšení splátky o 4 600 Kč měsíčně u 4 mil. hypotéky, resp. 2 300 Kč u 2 mil. hypotéky při aktuální sazbě 4,49 % p.a..

Pokud se podíváme na zůstatek hypotečního portfolia, který je v naší péči, můžeme počítat s **nejběžnější výší refixace úvěru ve výši 2,9 milionu Kč**. Je to přesně 3 roky, co jsme zažili největší úrokový šok v novodobé historii hypoték. Od poloviny roku 2022 dostávali klienti při refixaci hypotéky sazby o 4 % vyšší a jejich splátka skokově vzrostla o více než 6 000 korun měsíčně! Jak je patrné z níže uvedeného grafu, situace se zlepšila, nicméně banky dávají klientům i **nyní refixační sazbu o 2,5 % vyšší, stejně tak tomu bude i příští rok**. Dopad do výdajů domácnosti při průměrném zůstatku hypotéky bude bezmála 4 000 Kč měsíčně!

Změna sazby při refixaci hypotéky (Rate shock)



Co klient, to příběh, co klient, to příležitost

Kdy jindy bychom měli s klientem být než v situaci, kdy se mu navýší splátka úvěru na bydlení. Jde zpravidla o největší splácený výdaj v domácnosti a v případě nárůstu splátky o tisíce korun je dobré se na toto připravit.

Banka má ze zákona povinnost klientovi oznámit refixační podmínky hypotéky minimálně 3 měsíce před datem fixace. Z praxe víme, že tak banky činí.

Jaké by měly být naše akční kroky?

1 Nečekejme na posla z banky. Buďme o krok napřed a kontaktujeme klienta ještě před bankou.

2 Klientovi vysvětleme situaci a co ho v procesu refixace čeká, s čím můžeme pomoci my, poradci.

3 Posílíme tak důvěru naší spolupráce a zajistíme si to, že nám klient nabídku banky obratem přepošle.

4 Revidujme s klientem dopady refixace na jeho konkrétní finanční situaci a identifikujme příležitosti, které klientova situace přináší.

Jaké situace a příležitosti život obnáší?

To se samozřejmě nedá předvídat, ale v případě refixací hypotéky máme letité zkušenosti a kromě prostého nicnedělání se nabízí paleta příležitostí. Pár tipů:

Informace, u které banky klient splácí hypotéku, je velmi důležitá. Můžeme předvídat, co daná banka nabízí a jak její refixační proces funguje.

První nabídka na refixaci od banky často bývá pro klienta nevýhodná, proto je klíčové tuto nabídku od klienta získat a porovnat její výhodnost.

Zásadní je revidovat klientovi potřeby a očekávání. Po 5 letech splácení hypotéky se spousta věcí nepochybně změnila, ať už se jedná o změny na straně klienta, nemovitosti či potřeb ohledně bydlení.

Změnila se i společenská situace a možnosti, které nabízíme my, poradci – energetická krize z nedávných let přinesla nutnost vylepšení nemovitosti, můžeme tak přinést klientům úspory na straně výdajů na energie.

Na straně klienta nemusí být prostor ve výdajích, přesto můžeme splátku hypotéky snížit a novou splátku držet ve stávající výši, řešením může být refinancování do jiné banky (prodloužení splatnosti) nebo částečné splacení, atd.

U stávající banky se prakticky vždy vyplatí vyjednávat. Zde můžeme být klientovi k ruce, pomoc velmi ocení. Zásadní úvaha je vždy, jestli hypotéku refinancovat či nikoli, i v tomto případě klient potřebuje naši pomoc.

Příležitostí je zkrátka nespočet, a to nejméně moudré je nechat si tyto příležitosti utéct. Výjimečná situace refixační vlny nám tyto příležitosti přímo servíruje. Nepromarněme ji.

Broker Trust