



Nikde neprojdou

POSLÁNÍ

Naším cílem je rychlé a pohodlné vyřízení hypotéky pro Vaše bydlení. Bezplatně vám poradíme. Nenechte si diktovat podmínky od bank a poradců. Sami si hypotéku přizpůsobte Vaším potřebám.

KAPITOLY

01. Expres hypotéka
02. Splátka na míru
03. Bez starostí
04. Stavíme dům
05. Bez vlastní koruny
06. Chci změnit banku
07. Nechci prokazovat příjem
- 08. Nikde neprojdou**
09. Peníze na cokoliv
10. Novomanželská hypotéka
11. Investuji do nemovitostí
12. Cizinec? Foreigner?

DOTAZY? KONTAKTUJTE NÁS

234 462 2004

hypoteka@bezrealitky.cz

www.bezrealitky.cz

Neprošli jste u některé z bank? Nevadí..

Nikde neprojdou

- Minimální nároky na příjem
- Srovnání požadavků všech bank
- Pro živnostníky, početné rodiny i důchodce
- Předschválení na místě

Proč je Nikde neprojdou správnou volbou

„Úvěr Vám nelze poskytnout!“ Tak tuto větu už minimálně jednou slyšelo mnoho z nás. Poté, co jako žadatelé splníme všechny požadavky, vyplníme formuláře a přineseme potvrzené příjmy, banka nám suše sdělí, že daný produkt je pro nás nedostupný. Uspokojivé vysvětlení téměř vždy chybí. Přitom stačí poměrně málo, abychom problému přišli na kloub a peníze nakonec dostali.

Banky své produkty totiž často cílí na vybrané skupiny obyvatel - ať už s ohledem na příjmy, věk, výši úvěru či typ nemovitosti. Když pak přijde klient žádat o úvěr a „netrefit“ se do té své kategorie, pracovník banky se pak už často neobtěžuje mu situaci vysvětlit, ani mu nabídnout alternativní řešení. Žadatel tak nabývá dojmu, že je pro banku neperspektivní a na úvěr nemá šanci dosáhnout tady, ani nikde jinde.

Odmítnutí úvěru je statisticky mnohem častěji způsobeno nevhodným doporučením produktu, než nedostatky na straně klienta. Odpovídá-li úvěrový produkt profilu žadatele, je šance na úspěch několi-

kanásobně vyšší.

Nikde neprojdou v praxi

Pavel 34 let a Jana 29 let, Brandýs nad Labem, koupě rodinného domu za 2 miliony:

Pavlovi a Janě se narodilo třetí dítě a byt, který měli od zaměstnavatele pronajatý, už jim začal být těsný. Rozhodli se koupit dům se zahradou, tak aby měla početná rodina opravdu prostor. Pavel si spočítal, že splátka 2 milionů na 30 let ho přijde maximálně na 12 tisíc měsíčně, což bylo při ostatních nákladech stále únosné. Když si však nechal zpracovat kalkulaci v bance, bankovní poradce mu oznámil, že příjem mu vzhledem ke třem dětem a manželce na mateřské na hypotéku nestačí. Rezervaci domu se tedy chystali zrušit.

Na doporučení svého spolupracovníka nás Pavel kontaktoval a nechal si vypracovat varianty řešení. Byl pak velmi překvapen, když hned u dvou bank nejenže příjmově vycházel, ale získal i nižší úrok. Stačilo pouze vybrat jednu banku, která nezapočítala do Pavlových nákladů životní minimum dětí, a druhou, která zvýhodňovala ve svých podmínkách mladé rodiny s dětmi. Ze dvou nabízených variant si pak už Pavel vybral lehce sám.

Na první pohled neřešitelný problém se dal lehce odstranit tím, že se k žadateli přiřadil odpovídající produkt z hypotečního trhu.

