

Hyposervis

HYPONEWS listopad 09

Newsletter ze světa hypoték a nového bydlení

Proklientský přístup, inovace - to je dnešní Hyposervis

„V dnešní době jsou úspěšní jen Ti, kteří byli ochotni změnit svůj postoj ke klientovi“.

Od pádu Lehman Brother's nám již uplynul více než jeden rok. Rok, který již dnes můžeme otevřeně nazvat krizí v oblasti developmentu, krizí v oblasti hypotečního businessu, krizí v oblasti rezidenčního bydlení. Kdybychom měli vyzdvihnout jednoho z viníků, který nepřímo ovlivnil oba dva segmenty, můžeme prohlásit, že jím byla bohužel média, která svým dychtivým konzumentům více než deset měsíců předkládala mylné informace o možném snižování cen nemovitostí v řádech desítek procent, či dramatickém pádu úrokových sazeb. Opak je pravdou. Momentálně můžeme vidět, že řada developerských projektů i nemovitostí v oblasti „second hand“ naopak ceny zvyšují. Predikce z řad odborníků mluví dokonce až o 5% zdražení nemovitostí v příštím roce. Podobná situace panuje i v oblasti úrokových sazeb. Ti, co si dnes myslí, že sazby během následujícího roku klesnou, budou asi nemile překvapeni, ale o tom bylo již v Hyponews i jinde napsáno mnoho...

To nejdůležitější, co se z mého pohledu na trhu s nemovitostmi a hypotékami událo, je vystřízlivění a nutná sebereflexe. A je jedno, jestli se jedná o realitní kanceláře, developery, banky či makléřské firmy. Ten, kdo si včas uvědomil, že základem úspěchu v prodeji a ve službách je maximálně proklientský přístup, dnes sklízí ovoce. Bohužel takových ovocnářů je dnes na trhu stále jako šafránu. Ono nestačí se na klienta jen usmívat, nebo mu podsouvat stereotypní obchodní pobídky v podobě slev či odhadů zdarma, je důležité s klientem komunikovat výrazně více a zjišťovat jeho potřeby, jeho přání. Je jen dobře, že klienti dnes vyžadují po prodejích maximální službu, zaslouží si to! I dvacet let po pádu železné opony máme v oblasti služeb co dohánět.



Ondřej Roček
Obchodní a marketingový ředitel

Společnost Hyposervis se vždy snažila od svého počátku nabízet všem svým klientům a obchodním partnerům ten možná nejkomfortnější servis. V tom se u nás za deset let nic nezměnilo. Jsme přesvědčeni, že v oblasti servisu a odbornosti patříme k tomu nejlepšímu, co může trh nabídnout.

Co se ale za poslední rok výrazně změnilo, je komunikace s klientem. Není podstatné, jestli se jedná o klienta, který si již skrze naši společnost sjednal hypoteční úvěr či klienta, který teprve hledá nemovitost, respektive projevil zájem o pomoc v oblasti financování bydlení. Zavedli jsme proto pravidelný monitoring doplněný o sofistikované výzkumy. Je opravdu zajímavé vidět, jak se výrazně změnil pohled lidí, kteří si kupovali byt před pěti lety a jaké jsou jejich představy a potřeby dnes. S klidným srdcem dnes můžeme prohlásit, že jsme schopni naprosto přesně cílit směrem k našim klientům, a to nejen v oblasti hypotečních nabídek, ale i v oblasti nabídky developerských projektů.

V minulém čísle Hyponews jsme detailně prezentovali nový produkt proti neschopnosti splácet – **SichrJob**, který vznikl stejně jako sesterská společnost **HypoShop** jako reakce na aktuální potřeby klientů. Jako další, a to již třetí inovaci v tomto roce, se chystáme v tomto měsíci spustit webový portál, který se bude úzce specializovat na developerské projekty. Největším rozdílem od podobných projektů, které již na trhu existují, bude zejména set prezentovaných informací, které dnes klienty nejvíce zajímají a věrte, někdy okno na toaletě udělá s prodejem více, než pěti-procentní sleva, ale o tom až příště...

VÍCE NA WWW.HYPOSERVIS.CZ

AKTUÁLNĚ

Nové pobočky Hyposervis v Plzni a Ostravě!

Hyposervis od začátku listopadu otevřel své nové pobočky v městech Plzeň a Ostrava.

V obou městech se klienti setkají se dvěma hypotečními makléři. Jejich dlouholetá praxe a značka Hyposervis jsou zárukou těch nejlepších hypotečních služeb a spokojených klientů.

Nové pobočky z Moravskoslezského a Plzeňského kraje nabídnou klientům kompletní portfolio hypotečních produktů od všech hypotečních bank (včetně 100% hypoték!), dále špičkový hypoteční servis zahrnující veškerou administrativu spojenou s vyřízením hypotečního úvěru a v neposlední řadě i mnoho benefitů a finančních úspor jako jsou snížené úrokové sazby, slevy na bankovních a dalších poplatcích, atd.

Více na www.hyposervis.cz/kontakty.

Hyposervis zahájil spolupráci s realitní kanceláří HOUSEin!

Na konci října navázal Hyposervis spolupráci s pražskou realitní kanceláří **HOUSEin**. HOUSEin hledala renomovaného hypotečního partnera pro bezproblémovou obsluhu svých klientů. Realitní společnost HOUSEin tvoří profesionální tým makléřů s dlouholetou zkušeností a klientům tak nabízí kompletní servis při prodeji, nákupu a pronájmu rezidenčních i komerčních nemovitostí v Praze a ČR.

Klienti, kterým bude Hyposervis zajišťovat financování hypotečními úvěry nebo úvěry ze stavebního spoření, se dočkají kompletního hypotečního servisu počínaje vyřízením veškeré administrativy a konče řadou finančních úspor a dalších benefitů.

Více na www.housein.cz.



Hypoteční trh pohledem Vratislava Donáta

Pohled odborníka: Vývoj hypotečního trhu očima Vratislava Donáta, hypotečního makléře, který působí ve společnosti Hyposervis již déle než pět let.

Jak vypadal klient Hyposervisu před pěti lety a jak vypadá dnes?

Jedním z největších rozdílů je informovanost klientů. Před pěti lety málokterý klient věděl, co přesně obnáší hypoteční financování. Dnes jsou již klienti mnohem více edukovaní například v oblasti parametrů hypoték (LTV, úrokových sazeb, atd.), na druhou stranu bohužel stále řada klientů netuší, jak je celý proces komplikovaný. Mluví tím hlavně o množství administrativy spojené především s plněním podmínek pro čerpání úvěru.

Jak se změnila potřeby klientů. Jakou službu dnes od makléře očekávají?

Výše úrokových sazeb a nabídka dalších benefitů zůstávají pro klienty stále důležitými parametry, ale již nemají dominantní postavení při rozhodování klientů jako tomu bylo dříve. Dnes klient očekává kompletní servis, a to nejen v oblasti vyřízení hypotečního úvěru, ale také v oblasti pojištění, čerpání úvěrových prostředků či očekává pomoc s výběrem segmentu vhodné nemovitosti. To vše dnes Hyposervis nabízí.

Jak se liší klienti z developerských projektů

od klientů, kteří přicházejí tzv. „z ulice“?

Klient z developerského projektu má většinou jasnou představu, jakou nemovitost chce koupit. Na druhou stranu i toto se v posledním roce změnilo. Na developerských projektech přibývá výrazně více klientů, kteří chtějí nejprve znát své možnosti a až následně začnou pečlivě vybírat nemovitost. Potvrzuje to i rostoucí procento klientů „z ulice“, kteří v poslední době koupili některý z bytů v projektu až po detailním rozboru své bonity a maximální výše hypotéky, kterou si mohou dovolit splácet. Ostatní klienti „z ulice“ nás oslovují především v oblasti rekonstrukcí, výstavby a refinancování.

Co je dnes nejsilnější zbraní společnosti Hyposervis? V čem jste lepší než konkurence?

Kdybych měl vypíchnout dvě momentálně největší přednosti, tak je to jednoznačně rychlost vyřízení hypotéky a možnost 100% hypoték. Naším klientům jsme připraveni vyhotovit závaznou nabídku do 24 hodin od první schůzky a zajistit schválení úvěru do několika pracovních dní. 100% hypotéku umíme sjednat u třech hypotečních ústavů. Obě dvě výhody pramení z našich dlouhodobých nadstandardních vztahů s našimi obchodními partnery.

O jaké produkty bank je dnes největší zájem?

Řada klientů se ptá na možnost mimořádných splátek během fixačního období. Dnes je na trhu několik bank, které tento typ produktu nabízejí. Dále jsou to otázky na pojištění schopnosti

Kdo je VRATISLAV DONÁT

- hypoteční makléř - Senior Credit Consultant
- pro své klienty uzavřel více než 450 hypotečních úvěrů v kumulované hodnotě více než 1.000.000.000 Kč
- jeho úspěšnost u podaných a schválených hypotečních úvěrů činí 99,3 % schválených hypoték oproti zamítnutým 0,7 %
- v Hyposervisu pracuje již více než 5 let

splácet hypotéku, hlavně SichrJob.

Jaký je Tvůj pohled na vývoj celkového trhu a vývoj úrokových sazeb?

Celkový trh se začíná pomalu probouzet. Developeři a realitní kanceláře opět začínají prodávat. Co se týká úrokových sazeb, tak v následujících několika měsících očekávám stagnaci či mírný růst, a to zejména u hypoték s vyšším LTV.

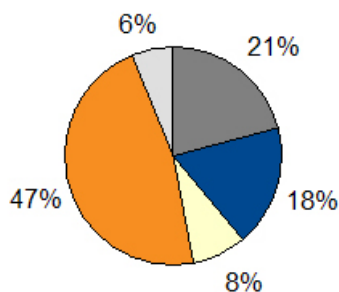
Jaká je podle Tebe budoucnost hypotečních makléřů?

Budoucnost je určitě růžová. V minulém měsíci jsme opět po roce vykázali rekordní výsledek z pohledu přísunu nových klientů, kteří měli zájem využít naše služby.

Můžeš prozradit počet?

Bez dvou 180.

HYPOSERVIS MONITOR - KAM PRO HYPOTÉKU?



- vše by si zařídil(a) sám (sama)
- využil(a) by služeb osobního finančního poradce
- využil(a) by služeb realitního agenta
- využil(a) by služeb hypotečního makléře
- neví

? **V našem rozsáhlém výzkumu realizovaném v červnu tohoto roku jsme našim klientům položili otázku, ke které instituci zamíří řešit otázky financování v případě, že si budou kupovat další nemovitost?**

Při interpretaci odpovědí na tuto otázku je třeba si uvědomit fakt, že se nejedná o pohled „nezúčastněných“ respondentů, ale respondentů „informovaných“, kteří si již procesem vyřizování hypotéky prošli, ať již nakonec hypotéku získali či nikoliv.

Výsledky jednoznačně ukazují na oblibu klientů svěřit se do péče třetích stran při vyřizování svých

hypotečních úvěrů. Jedná se o bezmála tři čtvrtiny dotazovaných.

S velkou převahou vedou v oblíbenosti a důvěře hypoteční makléři s širokým portfoliem hypotečních produktů a komplexním způsobem obsluhy klienta, který je klientovi poskytován po celou dobu trvání jeho hypotéky. Na hypoteční makléře by se znovu obrátil téměř každý druhý klient. Necelá pětina klientů by kontaktovala svého osobního finančního poradce. Klienti si dobře uvědomují skutečnost, že finanční poradce nemá v hypoteční oblasti stejně silnou vyjednávací pozici jako specializovaný hypoteční makléř. Jen každý pátý klient by se rozhodl vyřídit svou hypotéku znovu sám a opět „vybojovat papírovou válku“. Většinou se jedná o VIP klienty bank, kteří by se obrátili na své osobní bankéře, samotné zaměstnance bank, apod.

Chybí vám zde obvyklá prezentace našich rezidenčních projektů? Připravujeme pro vás zcela nový newsletter věnovaný pouze developerským projektům!