

Seniorská hypotéka. Vstupenka do ráje, nebo do pekla?

Seniorská neboli reverzní hypotéka cílí na osamělé starší lidi, kterým nestačí důchod k pokrytí životních nákladů a nákladů na bydlení. Optimističtější variantou je využití tohoto produktu ke zvýšení životního standardu v důchodu. Jak vzdálená je reklama od reality?

Podstatou konceptu reverzní hypotéky, která je tradičním finančním produktem například v USA a ve Velké Británii, je poskytnutí jednorázové nebo pravidelné renty seniorovi, který proti této výplatě zastaví svůj domov. Slovo domov je použito zcela záměrně, kdy úspěch tohoto konceptu staví právě na psychologickém aspektu, a tím je láska k domovu a neochota jej na stáří opustit. Společnosti uzavírají tuto smlouvu s lidmi staršími 60 let.

Spolu se smlouvou o výplatě renty je uzavřena zástavní smlouva k nemovitosti. Senior tedy zůstává vlastníkem nemovitosti a je povinen hradit všechny náklady spojené s jejím provozem a udržovat ji tak, aby se nesnižovala její hodnota. Na oplátku je mu vyplacena buď jednorázová částka, nebo je tato výplata rozložena do pravidelných plateb po určité omezené období (třeba po dobu 20 let), případně se jedná o kombinaci obou variant. Výše výplaty se pohybuje mezi 10 až 50 % z ceny nemovitosti, a to podle pravidla: čím je senior starší, tím vyšší výplata.

Senior je povinen nemovitost pojistit a toto pojištění platit. Dalšími náklady, které musí hradit, je poplatek za uzavření smlouvy ve výši až desítek tisíc korun, náklady na vklad zástavního práva do katastru nemovitostí a odhad nemovitosti. Poplatek za uzavření smlouvy nemusí senior uhradit ze svého, ale může o tuto částku navýšit úvěr, což ale v důsledku znamená zaplacení vyšší částky, která odpovídá sjednanému úroku.

Společnosti lákají na slova, že vám vyplatí peníze a vy nic nesplácíte. Opravdu? Reverzní hypotéka je spotřebitelský úvěr podléhající regulaci zákona o spotřebitelském úvěru. Senior sice úvěr průběžně nesplácí, ale naskakují mu sjednané úroky. Společnost inkasuje peníze až následně ze zajištěné nemovitosti poté, co daný člověk zemře nebo poruší některou ze smluvních povinností. Aktuálně lze u reverzní hypotéky získat úrok ve výši cca 9 % ročně ze zapůjčené částky a RPSN ve výši cca 10 %. Srovnáme-li si úrokové sazby na trhu, zjistíme, že může jít o předražený produkt.



Poradte se

Starší lidé, které můžeme označit za zranitelné spotřebitele, by měli svůj úmysl sjednat si reverzní hypotéku diskutovat v rámci rodiny, s blízkou osobou nebo s nezávislým odborníkem, aby si mohli uvědomit případnou rizikovitost tohoto produktu.

Varujeme před podepisováním čehokoliv na různých kurzech finanční gramotnosti, které jsou pořádány pro seniory.