

Hypotéky - faktor, ktorý realitný trh „olejuje“ a dynamizuje



Author: SF / Juraj Pokorný | Published: 12.04.2011

Významnú rolu zohráva demografia

„Mnohí ľudia majú nehnuteľnosť ako dedičstvo z minulého režimu,“ skonštatoval v úvode prvého panelu konferencie o vývoji ekonomiky a jeho dopadoch na realitný trh Dávid Dereník z UniCredit Bank Slovakia. Nárast žiadostí o nové hypotéky (za minulý rok až o 18 %) ovplyvňuje podľa neho zostatok v peňaženke po odrátaní mesačnej splátky. „Viacero faktorov spôsobilo, že dopyt tu je, otázne je len, na ako dlho,“ pokračoval Dereník a za taký, čo zohrá významnú rolu, označil demografiu: priemerný klient má dnes u nás 35 rokov.

Ako zástupca UniCredit Bank dodal, banka sleduje aj regionálne rozdiely a odvetvia, v akých pracujú ľudia. „Výnimočne sa môže stať, že rodina v Prešovskom kraji bude kúpyschopnejšia. Pri žiadosti o hypotéku tam obíde lepšie ako v Bratislave,“ uzavrel Dereník a pripomenul, že Európska centrálna banka už dala signál, že bude ekonomiku relatívne brzdiť vyššími úrokovými sadzbami.

Určujúca je tiež výkonnosť ekonomiky

„Regionálny aspekt zohráva naozaj dôležitú úlohu,“ potvrdil slová svojho predrečníka Mikuláš Cár z Národnej banky Slovenska (NBS). „Vidíme, že prím tu hrá Bratislava: 73 percent realitného trhu sa točí v jej okolí. Príjmová situácia súvisí s výkonom ekonomiky. Schopnosť a ochota zadlžovať sa tiež. A prečo práve Prešovský kraj je oproti iným tak výrazne vpredu? Zistil som, že vyššie ceny tam spôsobuje blízkosť podtatranskej oblasti, kde nakupujú bonitní klienti,“ predpokladá Cár.

Za faktor, ktorý zdynamizoval trh na Slovensku, považuje úvery. Ide vlastne o súbor faktorov, ale určujúca je podľa predstaviteľa NBS výkonnosť ekonomiky. Realitný trh je za ňou časovo posunutý a „dobieha“. Minulý rok skončil rast HDP na úrovni okolo štyroch percent. Na tento rok ho slovenské inštitúcie odhadujú na 3,6 %. „Treba to brať ale opatrne, lebo sa to môže vyvinúť rôznymi spôsobmi a slovenská ekonomika je silno proexportná,“ upozorňuje Cár.

Najväčšie riziko hrozí v stagnácii

„Ľudia chcú v živote zmenu a bývať v lepšom. Kde rastie HDP, tam sa pozitívne naladujú. Prejavilo sa to aj v Košiciach,“ poznamenal Daniel Bilý zo spoločnosti Century 21 Slovakia s dôrazom na rezidenčný segment.

„Ak hovoríme o nejakej korelácii HDP a cien bytov, tak určite neplatí, že keď bude HDP rásť o 5 percent, rovnako porastú aj ceny bytov,“ uviedol. „Nemyslím si, že dnes je reálne vymyslieť niečo nové. Cena je tým, podľa čoho sa záujemcovia rozhodujú. Aké byty stavať, to je už ďalšia otázka. Ľudia chcú stále čo najväčší formát, ale za dobrú cenu. Cítim potrebu, aby si developeri robili vlastný marketingový prieskum, čo majú stavať,“ skonštatoval Bilý.

Na rozdiel od svojho predrečníka, ktorý považuje v súčasnosti za najperspektívnejší segment na Slovensku kancelársky, zástupca Century 21 Slovakia vidí situáciu na trhu komerčných nehnuteľností inak: prisudzuje mu väčšie riziko. „Slovensko prešlo bublinou, ale očakávať nejakú novú už nemožno. Najväčšie riziko vidím v stagnácii. Je dôležité, aby si aj staršie nehnuteľnosti zachovali pôvodnú cenu či dokonca rástli, pretože v opačnom prípade to vyvolá útlm novej výstavby,“ uzavrel svoje vystúpenie Daniel Bilý.

„Až 80 percent hypoték sa predalo v Bratislave. Vidíme, že ľudia vnímali, čo sa píše v médiách, a situácia smerom na východ bola neistejšia,“ povedal Vladimír Dohnal zo spoločnosti Symsite Research. Podľa neho pokles trhu bol práve o dôvere. „Keď sa však pozrieme na predikciu komerčných inštitúcií, hypotekárny trh by sa mal konečne pozviechať, čo by malo naolejovať ten stroj,“ domnieva sa Dohnal. Životnú úroveň západnej Európy dobiehame podľa neho dvoma cestami: rastom cien a príjmov, ktorých zhodnocovanie však nedrží krok s cenami.

Kríza priniesla bankám veľa informácií

Aké trendy možno očakávať v predaji novostavieb, čím je SR momentálne atraktívna pre zahraničného investora a dajú sa čakať nové impulzy (produkty) aj v bankovom sektore? Reakcie na otázky, ktoré nastolil moderátor prvého panelu Ivan Čarnogurský (IPEC Group), nenechali na seba dlho čakať.

„Na trhu sa výrazne zvýšila konkurencia. Banky tvrdo bojujú o svojich klientov. Tí si uvedomili, že hypotéku si môžu aj refinancovať - teda preniesť do inej banky. Kríza im priniesla aj mnoho informácií. Sektory si dnes už rozdeľujú na riskantné a menej riskantné,“ zhodnotil vývoj Dávid Dereník. Ako podotkol, ľudia si na druhej strane neuvedomujú, že keď si dnes vezmú hypotéku s určitou úrokovou sadzbou, ďalší rok už tá istá nemusí platiť. Podľa neho nie je podstatné, koľko bytov je nepredaných, ale aký je pri nich pomer kvality k cene.

„Keby banky na Slovensku hneď aj zdvojnásobili objem úverov, ich likviditu to neohrozí,“ tvrdí Vladimír Dohnal. „Slovenské komerčné banky majú stále vankúš na to, aby sa mohli priblížiť klientovi - záujemcovi o úver na bývanie,“ prikláňa sa k jeho názoru Mikuláš Cár. Ako zároveň dodáva, miera nesplácania, čiže aj rizikovosť, je u komerčného sektora (korporácií) 8 % a u domácností 5-6 %. Banky preto oveľa radšej komunikujú s domácnosťami.

„NBS drží prst na pulze dňa - jej bezprostredný vplyv je daný zákonom. Riziká na trhu komerčných nehnuteľností začínajú byť zaujímavé aj pre regulátorov,“ dodáva jej predstaviteľ. Za jedno z nich považuje rastúcu infláciu spôsobujúcu rast cien nehnuteľností, ktoré sú však oproti svetu stále na úrovni 75-78 %. „Čiže ten potenciál na rast v sektore bývania tu je,“ konštatuje na záver Cár.

Zhrnutie obsahu ďalších panelov medzinárodnej odbornej konferencie [Real Estate Market > Slovensko 2011 Development a investície](#), vrátane najzaujímavejších názorov či postrehov jej aktívnych účastníkov prinesieme v najbližších článkoch.

12.04.2011 09:20, SF / Juraj Pokorný