



Analytický komentár

Zdražuje zdĺhavý predaj založených nehnuteľností úvery na bývanie?

Vyššia dĺžka predaja nehnuteľností z nesplácaných úverov na bývanie znižuje motiváciu bánk poskytovať takéto úvery najmä rizikovejším domácnostiam. Výsledky naznačujú, že zefektívnenie predaja založených nehnuteľností by na Slovensku umožnilo získať jednoduchší prístup k úverom na bývanie aj pre príjmovovo slabšie domácnosti.

V prípade zlyhaného úveru¹ banka na základe exekučného titulu poverí oprávnenú tretiu stranu k vykonaniu dražby založenej nehnuteľnosti. Prostriedky získané z predaja založenej nehnuteľnosti sa následne použijú na pokrytie strát, ktoré banke v dôsledku zlyhania úveru vznikli. Doba trvania predaja založenej nehnuteľnosti závisí od efektívnosti fungovania inštitúcií v krajine a taktiež od likvidity trhu s nehnuteľnosťami. Ak je predaj založených nehnuteľností príliš zdĺhavý, t.j. poskytnuté zábezpeky nie sú dostatočne likvidné na krytie úverov, zabezpečené úvery majú skôr charakteristiku nezabezpečených úverov, dôsledkom čoho sú banky nútené priradiť takýmto úverom vyššie riziko a sprísniť kritériá na ich poskytovanie. Tým sa stávajú úvery na bývanie menej dostupné najmä pre príjmovovo slabšie domácnosti.

Negatívny vzťah medzi dĺžkou predaja založených nehnuteľností a ochotou bánk poskytovať úvery na bývanie príjmovovo slabším domácnostiam² zachytáva pre rôzne krajiny eurozóny nižšie uvedený graf. Negatívny vzťah medzi pozorovanými hodnotami napovedá, že predĺženie priemernej doby predaja založených nehnuteľností o jeden mesiac zníži podiel nízko-príjmových domácností s úverom na bývanie o zhruba 0,5%.

Tento prepočet je založený na agregovaných údajoch, ktoré nezachytávajú charakteristiku zadlžených domácností v jednotlivých krajinách. Podrobnejšiu (mikro-)analýzu vplyvu inštitucionálnych parametrov na zadlženosť domácností v eurozóne poskytuje nová štúdia ECB,³ z ktorej vyplýva, že zdĺhavý predaj založených nehnuteľností má negatívny dopad nielen na poskytovanie samotných úverov na bývanie, ale aj na výšku požičanej sumy a na úrokové sadzby. Kľúčovým výsledkom⁴ tejto štúdie je, že nárast priemernej doby predaja založených nehnuteľností o jeden mesiac má za následok:

¹ Úver sa v súvislosti s konkrétnym dlžníkom považuje za zlyhaný, ak:

a) banka usúdi, že dlžník si pravdepodobne nesplní voči nej alebo jej dcérskej prípadne materskej spoločnosti svoj záväzok bez toho, aby prišlo napríklad k realizácii zabezpečenia, alebo
b) dlžník je v omeškaní s plnením svojim rozsahom významného záväzku voči banke alebo jej dcérskej prípadne materskej spoločnosti viac ako 90 dní.

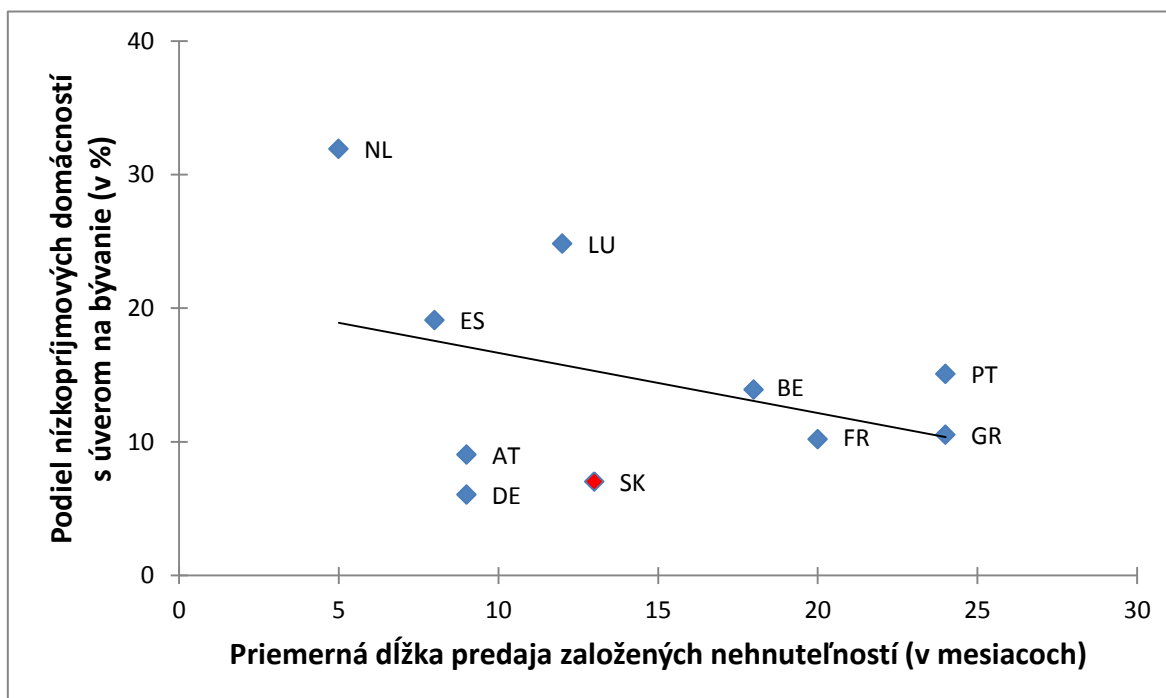
² Príjmovovo slabšie domácnosti definujeme ako tie, ktorých príjem je menší alebo rovný mediánovej hodnote celkového príjmu domácností v danej krajine.

³ Štúdia bola uverejnená vo februári 2014 ako ECB Working Paper No. 1639 pod názvom "The distribution of debt across euro area countries: the role of individual characteristics, institutions and credit conditions", autori: Olympia Bover, Jose Maria Casado, Sonia Costa, Philip Du Caju, Yvonne McCarthy, Eva Sierminska, Panagiota Tzamourani, Ernesto Villanueva a Tibor Zavadil.

⁴ Podrobné výsledky sú uvedené v Tabuľke 8 spomínanej štúdie. Pravdepodobnosť výskytu úveru na bývanie u domácností je modelovaná pomocou logistickej regresie (logit), výška dlžnej sumy a úrokových sadzieb je modelovaná klasickou regresiou (OLS).

- zníženie poskytovania úverov na bývanie referenčnej skupine⁵ domácností o 0,7%,
- zníženie maximálnej sumy požičanej mladým rodinám (do 34 rokov) o 0,8% a
- zvýšenie úrokových sadzieb pre nízkopríjmové domácnosti.

Graf: Vzťah medzi priemernou dĺžkou predaja založených nehnuteľností (v mesiacoch) a podielom domácností s úverom na bývanie (v %), ktorých príjem je nižší alebo rovný mediánovej hodnote celkového príjmu domácností v danej krajine, vo vybraných krajinách eurozóny.



Zdroj: HFCS a ESCB.

Na Slovensku je priemerná doba predaja založených nehnuteľností, ktoré slúžia ako hlavné bývanie pre domácnosti, približne 13 mesiacov. Keby sa bankám u nás darilo predávať založené nehnuteľnosti do pol roka,⁶ tak by pri aplikácii výsledkov spomínanej štúdie boli úvery na bývanie dostupné o zhruba 5% viac (referenčným) domácnostiam. Mladé domácnosti by si mohli požičať približne o 6% viac zdrojov na financovanie svojho hlavného bývania. Navyše by nízko-príjmové domácnosti vďaka zníženému riziku spojenému s predajom založených nehnuteľností platili nižšie úrokové sadzby.

Z uvedených výsledkov možno usúdiť, že urýchlenie doby predaja založených nehnuteľností by na Slovensku mohlo viac motivovať banky poskytovať úvery na bývanie aj príjmovu slabším domácnostiam. K tomu je potrebné zlepšiť fungovanie súdov, exekučných konaní a dražieb. Z hľadiska ochrany spotrebiteľa vo finančnom sektore je v tomto smere nutné, aby sa neoslabili práva dlžníkov, ale iba zrýchlilo a zefektívnilo konanie štátnych orgánov pri výkone práv veriteľov.

Tibor Zavadil (tibor.zavadil@nbs.sk)

⁵ Referenčná skupina domácností je definovaná nasledovne: bezdetný pár od 35 do 44 rokov, obaja sú rovnako starí, majú stredoškolské vzdelanie, pracujú ako zamestnanci a ich celkový príjem je na úrovni mediánu celkového príjmu domácností v danej krajine.

⁶ Priemerná dĺžka predaja založených nehnuteľností zo zlyhaných úverov na bývanie v eurozóne je 18 mesiacov. Najkratšia je v Holandsku (5 mesiacov) a najdlhšia v Taliansku (56 mesiacov).