

Jan Sadil, Hypoteční banka: Sazby už dále klesat nemohou



Author: Petr Bým | Published: 20.09.2013

První pololetí dopadlo - zdá se - velmi pěkně?!

Ano, naše čísla jsou pěkná, ale ještě pěknější je stav celého trhu. Růst o téměř 20 % jsme opravdu nečekali. Na počátku roku jsme odhadovali, že by se objem úvěrů za celý rok mohl pohybovat v intervalu 100 - 120 miliard korun. Teď se zdá, že jsme se drželi moc při zemi. Samozřejmě - uvidíme, co bude dál, ale každopádně to byl překvapivě dobrý počátek roku. Českému hypotečnímu trhu se daří velmi dobře i v porovnání s jinými evropskými zeměmi.

Co za tím stojí?

Ceny nemovitostí nedělají žádné kotrmelce a úrokové sazby pro klienty jsou extrémně nízké. Myslím ale, že větší význam než tolik přetřásaný pokles úrokových sazeb, který ostatně už nejspíš končí, má přece jen poněkud lepší nálada ve společnosti. I prognosticky velmi opatrné instituce, jakou je třeba ČNB, mluví o hospodářském oživení v příštím roce. Lidé, řekl bych, to vnímají.

Ta krásná čísla ovšem mají jednu vadu - zvnějšku nelze rozlišit, co jsou skutečně nové úvěry a co jenom refinancování, respektive migrace klientů a úvěrů z jedné banky do druhé. Jak to vypadá zvnitřku?

Oficiální statistika zatím chybí a banky tato čísla příliš nepublikují. Pravda, nedávno tohle jakési „informační embargo“ prolomila Raiffeisenbank - u nich refinancování představuje 40 % objemu všech nově sjednaných hypotečních úvěrů. Já bych ale řekl, že celkově to číslo bude mírně menší, půjde tak o třetinu trhu. Co se Hypoteční banky samotné týká - pro nás to pochopitelně téma je, ale primárně se snažíme, aby „odchodovost“ našich klientů byla minimální a současně není naším cílem přetahovat klienty jiných bank.

Přesto a nebo vlastně právě proto je u nás počet nově příchozích klientů vyšší než počet odcházejících.

Myslím, že ČNB vážně uvažuje, že banky budou od příštího roku ve svých reportech staré a nové hypotéky odlišovat. Je to tak?

Ano, a my tuto aktivitu vítáme. Bude pak jasné, jak vypadá hypoteční trh z pohledu nově poskytnutých a refinancovaných úvěrů. Zmizí všechny dosavadní spekulace a přinese to ještě větší transparentnost již tak poměrně dost transparentního hypotečního trhu. Myslím, že tyto informace přivítají nejen bankéři, ale i další hráči realitního trhu.

Migrace je hlavně důsledkem honby za nejvýhodnějším úrokem.

Bohužel, zdá se, že máte pravdu. Výše úroku pro zájemce o hypotéky zůstává velmi často, možná až nesmyslně, hlavním parametrem výběru. Já nepovažuji za příliš racionální řídit se pouze úrokovou sazbou. Klienti by měli hodnotit celkovou výši měsíční splátky, poplatky, cenu souvisejících produktů či služeb, ale především kvalitu a servis, který banka poskytuje. On totiž rozdíl v kvalitě poskytnutých služeb například při výběru správné hypotéky může být diametrálně rozdílný.

Vaši klienti to zjevně vidí jinak a bankám nezbývá než se tomu přizpůsobit - úroková válka sice slábne, ale soudě podle některých reklam, stále ještě nekončí. Kam až to může jít?

Já už pár let říkám, že pokles sazeb se musí zastavit. Ve skutečnosti ovšem celá ta léta základní úrok stále klesal. Dnes už ale i ČNB říká, že jsme s úroky na technické nule a níž už nelze jít. Takže já opět tvrdím: sazby už dále klesat nemohou.

Úrokové sazby a logicky i vaše marže klesají, ale Hypoteční bance přesto zisk stále stoupá. Důsledek vybírání poplatků? Hodně se o nich v poslední době mluví!

Vývoj úroku náš hospodářský výsledek pochopitelně ovlivňuje, ale zisky nám rostou hlavně díky naší velikosti a rostoucímu portfoliu úvěrů. Poplatky nikdy nebyly hlavním zdrojem našeho zisku, to je z našich výkazů poměrně zřetelné. Bilanční suma Hypoteční banky se už pohybuje kolem 200 miliard korun - a náš loňský zisk ve výši 2,8 miliardy tedy velikosti naší bilance odpovídá. Hypoteční byznys je prostě dlouhodobá záležitost, profit přichází až s lety a slušným objemem portfolia. A k poplatkům: osobně současnou situaci nevnímám jako spor banky s klienty, ale jako dobře promyšlený obchodní záměr několika iniciativ, které vycítili možnost rychlého zisku.

K vašim „distribučním“ partnerům patří leckteré developerské firmy. Jaké to má efekty?

Především zjednodušení procesu sjednávání půjčky. U většiny významnějších developerských projektů

máme „dopředu“ k dispozici všechny podklady k prodávaným bytům i informace o celém projektu. Žadatelé pak skutečně stačí v podstatě jen potvrzení o výši příjmu a samozřejmě žádost o úvěr. Pro developera to má velký význam v tom, že podmínky čerpání úvěru jsou oproti standardu přizpůsobeny danému projektu a jsme například schopni během výstavby uvolnit více peněz než při standardním postupu. Pochopitelně, toto platí v případech, kde už máme nějaké zkušenosti a naše vztahy s developerem vykazují pozitivní historii. Je ale na místě poznamenat, že obvykle nejde o přímý vztah banka - developer, nějaký prostředník, broker, makléř zprostředkující hypotéky v tomto řetězci je. Někdy je však to spojení hodně těsné - třeba v Ekospolu, s nímž nás pojí dlouholetá spolupráce, pro nás pracuje de iure nezávislý makléř, ale de facto je to takřka náš zaměstnanec.

Veškeré předpovědi a odhady dnes dost selhávají, pokuste se přesto o nějakou základní prognózu nejbližšího vývoje hypotečního trhu.

Vedeme o tom dlouhé diskuse, jednoznačné a jasné odpovědi ale dnes neexistují. Nicméně: přinejmenším relativně nízká, v rámci Evropské unie dokonce hodně podprůměrná úroveň hypotečního zadlužení české populace je významným prostorem pro další růst trhu. A totéž platí pro celkovou zanedbanost našeho bytového fondu. Rekonstrukce bude třeba nějak financovat, tento typ úvěrů bude nejspíš v budoucnu častější než nyní, kdy převládají půjčky na koupi bytu či domu.

Jak závisí poptávka po hypotékách na makroekonomickém vývoji?

Ani tady nelze vynášet nějaké kategorické soudy. Svého času jsme potěšeně sledovali, jak pěkně souběžně běží křivky vývoje HDP a hypotečního trhu, ale už několik let to neplatí. Korelace mezi tempem hospodářského rozvoje a zájmem o hypotéky je zjevně komplikovanější a méně přímočará. Zdá se spíše, že jsme více závislí na úrovni nezaměstnanosti a potažmo četnosti výskytu problémových úvěrů, tedy takových půjček, které nejsou řádně spláceny.

A co vztah hypotečního trhu a politiky?

Já myslím, že není na bankéřích, aby se k politickému vývoji vůbec nějak vyjadřovali. Ale abych vás tak docela neodbyl. Nedávno jsem byl na pracovní návštěvě v USA. Tamní banky mají velmi sofistikovaný risk-management, takže jsem se o tuto oblast hodně zajímal. A překvapilo mne, jak vysoko u nich na ele rizikové škále stojí právě „political risks“.

O bydlení a rovněž jeho financování se bude mluvit v jednom z panelů tradiční podzimní konference Stavebního fóra Real Estate Market > Autumn 2013, která se koná 17. října v pražském hotelu Andel 's. Podrobný program a přihláška na <http://www.stavebni-forum.cz/...-17-10-2013/>.

20.09.2013 08:00, Petr Bým