

# Negatívne trendy v eurozóne sa v roku 2010 prenesú do domácností

Author: SF / Juraj Pokorný | Published: 01.12.2009

## Dlhodobý nájomný model - produkt budúcnosti?

„Nás ani tak netrápi, keď sa úvery nedávajú, ako skôr keď sa nevracajú,“ prekvapil možno niektorých Marek Ličák z Národnej banky Slovenska (NBS), ktorej poslaním je strážiť stabilitu meny a bankového sektoru. A práve trh komerčných nehnuteľností označil v súčasnosti za dosť zraniteľný. „Informácie, ktoré mám ja, sú nepriaznivé. V eurozóne sa hromadia negatívne trendy. Kapitálová hodnota tu klesá, dochádza k výrazným prepadom,“ pripomenul a uviedol, že štandardy komerčných bánk sa budú ešte viac sprísňovať, pretože tok financií voči realnému developmentu neplánujú zvyšovať. Negatívne dopady sa podľa Ličáka v roku 2010 prenesú do domácností.

„Pod vplyvom sentimentov, ktoré na trhu vládnu, som mal iný názor,“ priznal v reakcii moderátor Peter Nitschneider (King Sturge), ktorý ale v predchádzajúcom vstupnom príhovore pripustil poznatok, že zahraniční investori majú obavy, do akej miery je u nás bankový sektor zdravý.

Na Slovensku fungujú dva trhy: primárny (BA) a sekundárny (BB, ZA, KE, PO). Banky, ktoré financovali na základe vízie, to robia podľa dopytu. V projektovom financovaní je zase snaha robiť veci jednoduchšie, aby sa minimalizovali riziká. Takto sa pokúsil pomenovať dva badateľné trendy Vladimír Krno (Slovenská sporiteľňa). „V rokoch 2004 až 2008 sme boli svedkami takej výstavby, aká tu chýbala 15 rokov,“ podotkol a medzi sektory, ktoré majú teraz dvere k financovaniu na nejaký čas zatvorené, zaradil hotely a zimné apartmány. Naproti tomu Michal Baláž (Tatra banka) potvrdil, že v tomto roku už financovanie špekulatívnej výstavby nebolo.

Pavol Hajdu (VÚB banka) je presvedčený, že banky musia vždy hľadať nové a nové produkty. „O dva-tri roky to budú možno nájomné modely financovania. A tie môžu osloviť práve tú skupinu ľudí, ktorá nemá na kúpu. Zabezpečí sa tým aj plynulejší tok peňazí,“ uviedol. Všetky projekty sa podľa neho určite nedajú premeniť hneď na dlhodobé nájomné modely, čiastočne však áno. „Megaprojektom odzvonilo alebo si trochu pospia, no v každom prípade nebudú v najbližších 3-4 rokoch ani začaté. Ani do vzdialenejšej budúcnosti pravdepodobne nebudú financovateľné iba jednou bankou,“ myslí si Hajdu. „Naša odpoveď nikdy nebude NIE, ale: Za tých a tých podmienok si to vieme predstaviť,“ odpovedal na otázku o súčasnej úverovej politike VÚB banky, ktorá sa sústreďovala vždy na rezidenčný segment, a najnovšie sa pustila aj do logistiky a retailu.

## Insolventnosť: najlepším indikátorom predaj

„Banky hľadajú na to, či budú mať dosť kapitálu. Tie naše sú jednostranne orientované na domácu ekonomiku. My im dokážeme nasimulovať formou stresového testovania budúci vývoj (napríklad pri zvýšení HDP). Ten vyšiel v roku 2009 dobre. Aj výsledky, ku ktorým sa dopracovala Európska komisia, dopadli pre banky pozitívne - ukázali sa ako schopné prežiť,“ povedal za NBS Ličák.

Prípadov je dnes určite viac ako v roku 2007, ale zase nie až tak závatne, povedal na margo insolventnosti Krno. Vzápätí však upozornil na špecifikum: „20 % klientov vám dnes zaberie 80 % času!“ Riešenie ako postupovať v takejto situácii je podľa neho množstvo, takže to nie je iba čierne alebo biele. „Ak vidíme vôľu dostať slovu, hľadáme ich. Nikto nerozmýšľa nad tým, ako niečo odsunúť do šuplíka, ktorý neexistuje,“ skonštatoval Krno. Treba pritom rozlišovať vstup do nového projektu a riešenie existujúcej

situácie. Každý projekt sa dá totiž rozfázovať do času a rozparcelovať na pozemky, domčeky, parcely. Aby však realizačné ceny spadli tak, že by developer nebol schopný splatiť banke úver, to sa vraj u nás ešte nestalo.

„Aj tento rok sme strávili nejaký čas s klientmi, kde sme riešili prolongácie a podobné problémy. Treba pripomenúť, že zmluvy nám umožňujú riešiť situáciu aj radikálne,“ zdôraznil Baláž. Aj on však potvrdil, že v kancelárskom segmente sa ešte nestalo, že by developerovi klesol nájom tak, aby nemohol splácať úver. V budúcnosti má podľa neho rozhodovať predovšetkým kvalita projektu, pričom úvery na bývanie označil za najmenej rizikové. Ličák ubezpečil, že na Slovensku nie je situácia okolo zlyhaných úverov taká zlá ako v zahraničí.

„Bolo by asi čudné, keby som tvrdil, že vo VÚB takýchto klientov nemáme. Na druhej strane je aj miera trpezlivosti ohraničená. Niektoré úverové prípady isteže defaultujú. Hľadáme však v prvom rade spôsob, ako tie projekty dokončiť, lebo v nich máme svoje peniaze,“ podčiarkol Hajdu. Pokiaľ ide o novú výstavbu, odporučil najprv vypredať to, čo sa už postavilo, a potom prípadne stavať. „Najlepším indikátorom pre nás je, či ten rezidenčný developer aspoň z času na čas predáva. Ak sa predaj zastaví, venujeme tomu pozornosť: Podcenila sa cena? Marketing? Za VÚB môžem povedať, že developeri nie sú viazaní tým, za čo smú, ale za čo nesmú predávať,“ nechal Hajdu nazrieť do úverovej kuchyne svojej banky.

Na záverečnú otázku, či lízing nehnuteľností nemôže byť alternatívou dlhodobého financovania, odpovedal Baláž kladne. Je to však podľa neho risk, pretože banky pristupujú skôr na strednodobé financovanie. „Ak banka nedá pozitívne stanovisko, kolega z lízingu to určite nepresadí,“ upozornil Baláž.

Ilustračné foto - autor

---

01.12.2009 09:42, SF / Juraj Pokorný