

„Zat'azená“ nehnuteľnosť nemusí znamenať hneď problém

Author: Martin Hrbáček | Published: 22.02.2010

Problém však nastal v okamihu, keď sa cez celosvetovú ekonomiku prevalila „vlna pravdy“ a ukázalo sa, že prakticky skoro celý peňažný systém pracuje s fiktívnymi finančnými prostriedkami.

Pragmatický pohľad - predpoklad úspešnej transakcie

Súčasný trend ukazuje, že pohľad na kupovanie obytnej jednotky dostáva charakter pragmatičnosti a je zaň zodpovedný v prvom rade fakt, ktorý nestavia kúpu nehnuteľnosti na stupienok najmenej rizikovej a najviac ziskovej investície. To, čo platilo v nie veľmi vzdialenej minulosti pri kúpe domu alebo bytu a zaručovalo novému majiteľovi garanciu 20 až 25 percent ročného zisku, je už dávno minulosťou.

Ba dokonca opak je pravdou. Nie sú výnimkou zlé obchodné rozhodnutia, ktoré priviedli investora - malého či veľkého - k znehodnoteniu investovaných finančných prostriedkov. Za týmto faktom je niekoľko závažných charakteristických prvkov, ktoré sa musia dôkladne zhodnotiť a až následne realizovať samotnú obchodnú transakciu.

Len okrajovo - treba vedieť, za akým účelom chceme danú nehnuteľnosť vlastniť a na aký účel ju využívať. Prispôbiť lokalitu požiadavkám na konkrétne využívanie. Zhodnotiť kvalitu predvedenia stavby, použitých materiálov a vek. A v neposlednom rade mať prehľad o reálnych, nie papierových cenách podobných nehnuteľností. Oboznámiť sa v dostatočnom predstihu o možnostiach prefinancovania (v prípade potreby niektorou z komerčných bánk).

No a, samozrejme, najdôležitejším prvkom obzvlášť v dnešných časoch je byť vo väčšej miere solventný. Bankový inštitút dnes neschvaľuje úvery nad 70 percent z celkovej hodnoty nehnuteľnosti určenej súdnym znalcom.

Napriek týmto základným podmienkam, dnes už všeobecne známym, sa mnoho majiteľov bytov a domov, ale aj menších, či väčších investorov v poslednom čase dostalo do situácie, ktorá ich priviedla k nevyhnutnosti predaja objektu zat'azeného sčasti alebo úplne hypotekárnym úverom. Najmä súkromné osoby nadobudli pocit o nemožnosti, prípadne o prílišnej komplikovanosti predaja zaúverovaného bytu.

Banky ponúkajú klientom niekoľko alternatív

Peňažné inštitúcie v posledných rokoch, najmä pod tlakom reality, majú v portfóliu služieb niekoľko alternatív ako takúto transakciu zrealizovať. Prvú podmienku, ktorú by mal vo vlastnom záujme každý predávajúci pred predajom splniť, je získať prehľad o poplatkoch spojených s jednotlivými spôsobmi prevodu vlastníctva. Či už v samotnej banke, ale aj na katastri, pretože ich výška sa môže pri jednotlivých alternatívach diametrálne odlišovať.

Najrýchlejší, no najmenej využívaný spôsob je prevod dlhu na nového majiteľa. Dlh preberá nový vlastník s rovnakými podmienkami. Môže však požiadať o zmenu lehoty splatnosti. Tento spôsob prináša úsporu na poplatkoch, no pokiaľ má kupujúci lepšiu bonitu ako predávajúci, nemusí byť preňho zaujímavé dlh za týchto podmienok prevziať.

Vzhľadom na to, že ceny nehnuteľností v poslednom období klesli, v niektorých prípadoch sa tiež môže

stať, že zostatok na hypotekárnom úvere je vyšší ako cena, ktorú je kupujúci ochotný zaplatiť za danú nehnuteľnosť. Najčastejším riešením takejto situácie je, že kupujúci uhradí dohodnutú kúpnu cenu banke a zvyšok dlhu sa presunie na inú nehnuteľnosť predávajúceho, vopred dohodnutú. Po tomto úkone vystaví banka predávajúceho takzvanú kvitanciu - súhlas s výmazom záložného práva, ktorú predávajúci predloží na kataster, aby vymazal záložné právo v prospech banky. Na liste vlastníctva nového majiteľa tak zostane t'archa so záložným právom v prospech banky, ktorá mu poskytla hypoúver.

Štát svojou „pomocou“ tlačí dlžníka k múru

Najčastejším riešením je predčasné splatenie a nová hypotéka, ktorú si vezme kupujúci. Takýto spôsob v sebe spája niekoľko výhod, lebo je najjednoduchší a najrýchlejší. Ak všetko prebieha podľa štandardných postupov, môže byť celá transakcia zrealizovaná v priebehu dvoch týždňov. Navyše uprednostňujú ho aj banky, keďže im prináša najviac na poplatkoch za predčasné splatenie, ale aj za nový úver.

Jediným dosiaľ nevyužitým spôsobom ako v prípade potreby nehnuteľnosť nepredať, ale pokúsiť sa o prečkanie kritického obdobia, je štátna pomoc pri splácaní hypotekárneho úveru. Otázne však zostáva, či to je v skutočnosti pomoc, nakoľko štát pri poskytnutí výpomoci zároveň žiada dodržanie určitých kritérií (nulové podlžnosti voči štátu, žiadne ďalšie úspory ani nehnuteľnosti vo vlastníctve, strata zamestnania v priamom dôsledku hospodárskej krízy, poskytnutie úveru nastalo pred 31. 12. 2008 a výška hypotéky je maximálne 82 984,8 eura), ktoré sú vcelku pochopiteľné.

Zároveň však požičanú sumu, maximálne 70 percent z mesačnej splátky počas jedného až piatich rokov, úročí čiastkou 3,5 až 5,5 percenta. Tak sa dlžník dostane do pozície, ktorá ho pritlačí k múru asi viac, ako keby žiadnu dočasnú podporu od štátu nedostal a je nútený v prípade znovuzískania zamestnania splácať hypotéku z komerčnej banky spolu s úrokmi a pôžičku od štátu a, samozrejme, tiež úroky.

Každá z vyššie uvedených možností ma svoje prednosti aj nedostatky. Závisí však od konkrétnej situácie a možností obidvoch zainteresovaných strán, pre ktorú alternatívu sa rozhodnú a ktorá je z ich zorného uhla priechodná.

Ilustračné foto - Juraj Pokorný (1) a autor (2, 3)

22.02.2010 09:03, Martin Hrbáček