

Keď banka a developer hľadajú spoločne východisko z problému

Author: SF / Juraj Pokorný | Published: 21.04.2010

A to je vlastne jeden z dôvodov, prečo predstavitelia tohto „štátu v štáte“ majú na diskusných platformách Stavebného fóra svoje trvalo vymedzené miesto. Nebolo tomu inak ani v prípade štvrtého tematického panelu VI. ročníka medzinárodnej odbornej konferencie [Real Estate Market > Slovensko 2010 - X. Veľtrh investičných príležitostí](#), pragmaticky nazvaného Banka vs developer: keď nie je na splátky.

Oživenie trhu bude závisieť od dopytovej krivky

Ako na úvod panela avizoval moderátor **Peter Nitschneider** zo spoločnosti King Sturge, diskusia medzi jeho aktívnymi partnermi by sa mala sústrediť na rizikové projekty a zlyhané úvery. „Tok úverov do komerčných nehnuteľností bol v roku 2009 minimálny, pretože miera zlyhania v tomto segmente výrazne rastie,“ potvrdil **Štefan Rychtárik** z Národnej banky Slovenska (NBS). Súčasne poukázal na cyklickosť tohto javu a demonštroval ju na príklade švédskej krízy. „Rast je zatiaľ krehký, vývoj bude závisieť od toho, ako sa bude celkovo dariť ekonomike,“ upozornil. Napriek tomu bankový sektor, na ktorom vykonala NBS tzv. stresové testovanie, dokázal podľa neho celú situáciu zvládnuť dobre.

„Pokiaľ neožije trh, nie je šanca, že by došlo k oživeniu investičnej výstavby. Nikto teraz nepôjde do veľkej investície, pokiaľ nevidí nejakú víziu jej uplatnenia na trhu,“ poznamenal niekdajší minister práce a sociálnych vecí **Ľudovít Kaník** z 1. národnej aukčnej spoločnosti. Podľa **Róberta Obložinského** (Tatra banka) vzniká najväčší problém pri financovaní pozemkov. „Pokiaľ ide o projekt, ktorý je už vo vyššej fáze rozostavanosti, snažíme sa to riešiť agresívnejšie: tlakom na ceny či rozpredajom,“ podotkol. „Všetko dnes závisí od dopytovej krivky,“ zdôraznila **Zuzana Mahútová** z ČSOB a nízky záujem o kupovanie nehnuteľností pripísala na vrub toho, že v rámci príprav sa nie vždy správne odhadla budúcnosť projektov.

Čo vtedy, keď vznikne na strane klienta problém

Jedna z kľúčových otázok panela - postup pri neschopnosti developera splácať úver - neostala bez reakcií. „Postup je štandardizovaný pre všetky komerčné banky na Slovensku. Vo väčšine prípadov sa dá problém zachytiť zavčasu a potom menej bolí. Ale sú aj prípady, keď príde znenazdajky,“ hovorí **Vladimír Horváth** z VÚB banky. Prvým krokom je podľa neho sadnúť si s klientom za stôl, zhodnotiť reálny stav podľa úverovej zmluvy, definovať podstatu problému (napríklad koľko bytov je predaných, či má význam situáciu prečkať a potom predať zostávajúce byty za pôvodne nastavenú cenu) a nájsť nejaký konsenzus, riešenie, východisko (work out proces). Prvotným predpokladom toho však musí byť ochota klienta rokovať.

„Banka musí zisťovať, či úverovaná spoločnosť nemá v predmete podnikania aj iné činnosti. Meradlom je, o aký veľký objem financovania ide. Represívne opatrenia vrátane dražby musia nastúpiť až ako posledná možnosť. Je podstatný rozdiel, či sa draží stavba skolaudovaná alebo neskolaudovaná,“ podčiarkla Zuzana Mahútová. Uviedla tiež konkrétny prípad, keď sa úverový vzťah skončil, nastala splatnosť - maturita úveru a dlžník chcel poškodiť ČSOB ako veriteľa - zarobiť na nej. „Banka je tiež súčasťou spoločnosti, ktorá sa vyvíja. Nie je v silách jej zamestnancov, aby chodili po stavbách a kontrolovali, či sa úver používa na ten účel, na aký bol poskytnutý. Každá banka víta otvorenú komunikáciu a otvorený prístup zo strany klienta. Nebolo by dobré, keby sme sklzli do roviny - veď ja neporušujem podmienky úverovej zmluvy. Klient sa zo vzťahu s bankou nevyviní,“ upozornila Mahútová.

A ako je to vlastne s bankovým tajomstvom? „To je ošetrené podpisom dohody o mlčanlivosti. Banka si

musí zväžiť, kedy a s akou informáciou ísť von. Ale určite preferujeme riešiť problém po klientskej línii, samozrejme, ak sa to dá. Pamäť však máme a ako banky si všetko zaznamenávame,“ doplnil ju na margo dôvernosti údajov v klientskej databáze Róbert Obložinský.

Dražba = strategická informácia o skutočnej predajnej cene

„Treba si prerátať, koľko peňazí treba, aby sa projekt dokončil a či existuje istota, že tie byty sa predajú a úver sa vyplatí,“ podotýka Vladimír Horváth. Dodáva, že pokiaľ je úver stále v splatnosti a klient podmienky poruší, banka ho vyzve na zaplatenie problémového úveru. Samozrejme, najjednoduchší spôsob je dražba, kde vyvstáva otázka, ako dokáže postupník s vydraženým majetkom naložiť. „Existuje aj priamy predaj, keď banka predáva majetok v mene dlžníka. Nevystupuje však ako realitka, na to má externých spolupracovníkov,“ objasňuje Horváth.

Častou otázkou pre klienta podľa **Martina Mendela** (Salans Europe LLP) býva, čo robiť a ako k úverujúcej banke pristupovať. „Otázka nestojí tak, ako zmluvu obísť či neobísť, ale ako predať. A to chce väčšiu odvahu od bánk, ktoré vedia tlačiť na developera, aby šiel v ústrety tomu, čo ten trh potrebuje,“ pridáva svoj uhol pohľadu Ľudovít Kaník a pokračuje témou, ktorej je ozajstným znalcom: „Účelom dražby - najtransparentnejšej formy predaja - nie je ísť s cenou dole, ale rozhybať trh. Pre developera je dražba strategickou informáciou o skutočnej predajnej cene nehnuteľnosti.“

Výkon záložného práva formou „dobrovoľných“ dražieb sa však podľa Mahútovej musí dlžníkovi oznámiť mesiac dopredu. „Predmetom dražby môže byť čokoľvek. Samotná dražba je už len rutinná technická otázka. Dôležité však je, kedy k nej pristúpiť. Treba zároveň stanoviť minimálnu cenovú hranicu, pod ktorú predmet dražby nemôže klesnúť. Je lepšie ísť na dražbu s cenou, ktorá je pod hladinou trhu. Ak sa totiž nadsadí privysoko, dražba prebieha v niekoľkých kolách a nehnuteľnosť to devaluje,“ upozorňuje Kaník a pridáva predpoklad, že v najbližšom období nás čaká ešte vlna výpredajov. Domáca legislatíva je však v tejto oblasti podľa neho veľmi rigidná, nepružná.

Ilustračné foto - Martin Hrbáček a autor

21.04.2010 09:34, SF / Juraj Pokorný