

# Najväčšiu šancu získať úver má najmenej rizikový projekt

Author: Ing. Michaela Kostačová | Published: 20.12.2011

## Východiská financovania... alebo od čoho to závisí

Druhým limitom pre banky sa stáva od budúceho roka zavedená banková daň. Tá im odčerpá isté finančné prostriedky, ktoré mohli použiť na navýšenie kapitálu, prípadne na poskytnutie väčšieho objemu úverov. Týmto opatrením môže dôjsť k tomu, že niektoré banky budú financovať menej alebo drahšie.

Ďalším kritériom podpory je aktuálna štruktúra úverov. Každá banka má stanovenú vlastnú štruktúru financovania odrážajúcu stav, do ktorého odvetvia investuje koľko peňazí. V prípade, ak sa už v istom odvetví značne angažovala, môže sa stať, že záujem o jeho financovanie krátkodobo nebude javiť, minimálne dovtedy, kým sa jej kapacita neuvolíni. Takéto rozhodnutia bývajú však iba prechodné a neovplyvňujú konanie inej banky.

Dôležitým faktorom je aj demografický vývoj obyvateľstva, vývoj miezd a relatívne spoľahlivým ukazovateľom dopytu po nehnuteľnostiach býva nakoniec aj počet žiadateľov o hypotéky. V neposlednom rade dobrým indikátorom je tiež aktuálny vývoj na trhu s nehnuteľnosťami. Jednoducho povedané: ak je veľa nepredaných, respektíve neprenajatých nehnuteľností, ochota banky financovať ďalšie takéto projekty sa prudko znižuje. A to tým viac v prípade, ak ich financovala sama.

## Má to pri toľkých neobsadených objektoch zmysel?

Samozrejme, má. Ide o to, že na nepredajnosť či slabú prenajatosť existujúcich nehnuteľností sa treba pozrieť bližšie. Dôvody môžu byť rozličné: od nevhodnej lokality, zlej architektúry, slabého marketingu a celkovo nízkej pridanej hodnoty po čokoľvek. Nemusí to byť primárne kríza na trhu, inými slovami aj počas krízy treba niekde bývať, nakupovať či pracovať.

Dnes vidíme jeden projekt, ktorý sa nepredáva, resp. nie je prenajatý, a hneď vedľa neho ďalší, na prvý pohľad podobný, a predáva sa či prenajíma závideniahodným tempom. Je na zamyslenie, kde sa stala chyba. Po detailnejšom preskúmaní projektu sa odpoveď veľmi skoro nájde. A presne takto si to preskúma aj banka. Tá prejavuje ochotu takéto projekty financovať, jej priority sa len líšia podľa toho, do ktorej banky žiadateľ zablúdi.

Jedny vidia radšej rezidenciu postavenú na veľkom počte malých kupujúcich, čo predstavuje rýchlejšiu návratnosť a takisto rozprúdenie ďalšieho produktu banky - hypoték, druhé zasa komerčné priestory prenajaté renomovanými nájomcami. Všetky si však vyberajú projekty, ktoré považujú za najmenej rizikové, atraktívne a najmä dostupné.

## Ponuka financovania iba do výšky predpredaja

Predpredaj bytov by mal ešte pred prvým financovaním dosiahnuť aspoň 30 percent celkovej predajnosti. Už len tento stav a čas, za ktorý bol dosiahnutý, veľa napovie. Zároveň sa stanovia hranice čerpania úveru podľa priebežnej predajnosti bytov, čo znamená, že úver sa nemôže čerpať naraz v plnej výške, ale iba sekvenčne - podľa postupne narastajúcej zazmluvnenosti bytov. Banka týmto vlastne eliminuje riziko vyčerpania celej sumy a priebežne môže sledovať aktuálny stav ďalšieho predpredaja.

Začínajú sa podrobnejšie skúmať tiež zmluvy o predpredaji a možnosti odstúpenia od nich. Klienti musia už pri zazmluvňovaní zložiť v banke na špeciálny účet aspoň 10 % z ceny bytu. Niektoré banky dokonca ponúkajú úver iba do výšky predpredaja, čím znižujú riziko takmer na nulu. Equity (vlastné zdroje klienta) musia byť v prípade komerčných budov aspoň vo výške 20 až 30 %. Pri rezidenčných projektoch, pokiaľ sa dosiahne vysoký predpredaj, je v niektorých bankách možné túto sumu znižovať. Pod „vysokým predpredajom“ sa rozumie všetko nad 50 percent. Klient musí vlastné prostriedky prefinancovať skôr, ako začne čerpať úver a riadne to banke preukázať.

### **Kvalita nájomcov znižuje riziko nesplatenia úveru**

Skúsenosti developera sú už samozrejmosťou a dôraz sa kladie na konkrétne, úspešne ukončené projekty, bez problémov s výstavbou, splácaním, predpredajom bytov či predprenájomom komerčných priestorov. Tu sú akceptovaní najmä vysoko ratovaní nájomcovia, čo v praxi znamená, že developer má väčšiu šancu na úver, ak jeho budúcim nájomcom je veľký obchodný reťazec alebo dcérska spoločnosť silnej zahraničnej materskej spoločnosti, než drobní, ťažko identifikovateľní nájomcovia, bez istoty existencie nájomnej zmluvy na celé alebo aspoň časť obdobia splácania úveru, s opciou na jej predĺženie.

Tlak bánk na kvalitnejších nájomcov znižuje riziko nezaplatenia nájmu a následne splátky úveru. Na druhej strane však banka podporí i projekt s menšími nájomcami, pokiaľ je budova už prenajatá a funguje, teda generuje svoj pravidelný cash flow. Jedným z predpokladov však je, aby bola existujúca budova zrenovovaná, vo veľmi dobrom stave a z pohľadu realitného trhu predateľná. Z existencie nájomných zmlúv sa odvíja následne maturita úveru, ktorá časovo zväčša kopíruje nájomné zmluvy (dĺžka úveru závisí od dĺžky nájomných zmlúv).

### **Prečo si banka vyberá**

Vysvetlenie je jednoduché: Lebo do toho dáva svoje peniaze a ich návratnosť priamo závisí od toho, či je projekt pripravený naozaj dobre a či nemá chyby, ktoré by mohli prípadného budúceho vlastníka či nájomcu odradiť. Developeri niekedy jej postoj nechápu, banka sa však snaží ukázať a odhaliť slabšie miesta projektu, a napomôcť tak developerovi zatriktívniť ho, kým je ešte čas. Ak začne stagnovať predpredaj či budúci nájom, každé oneskorené riešenie je už len chytanie sa topiaceho slamky, pričom potenciálni kupujúci sa na projekt pozerajú už s nedôverou, prípadne čakajú na zníženie ceny. Paradoxne, keď sa ho dočkajú, predpokladajú ďalšie.

### **Čo je „in“**