

HYPOTEKÁRNE KAMPANE BÁNK PRED VEĽKOU ZMENOU

Jarné kampane bánk patria k najatraktívnejším - v tomto čase predajú finančné domy najviac hypoték. Tento rok budú ponuky zamerané na výpredaje. Pre avizované sprísňovanie úverových podmienok môžeme očakávať zo všetkých strán jedno posolstvo - požičajte si, kým sa dá.

TEXT - ŠTEFÁNIA KAČALKOVÁ FOTO - FOTOLIA

O

patrenie Národnej banky Slovenska reaguje na vysokú mieru zadlženia. Regulátor upozorňuje, že rast úverov poskytnutých domácnostiam bol v posledných rokoch jednoznačne najrýchlejší v rámci EÚ. Ešte v roku 2009 bola zadlženosť našich domácností druhá najnižšia v strednej a východnej Európe. Odvtedy sa viac ako zdvojnásobila a dostala sa na najvyššiu úroveň v regióne. Od 1. júla preto plánuje NBS postupne zaviesť obmedzenia, napríklad na maximálnu sumu úveru k celkovému príjmu.

POCÍŤIA TO MLADÍ. Podľa Tatra banky zasiahne takéto opatrenie najmä mladých klientov vo veku 26 až 35 rokov. „Títo klienti budú nútení odsunúť kúpu nehnuteľnosti na neskorší čas, čo má vplyv na skrátenie doby, na ktorú si bu-

ČO SA ZMENÍ

Od 1. júla nebudú môcť banky poskytovať úvery, ktorých výška presahuje 90 percent hodnoty založenej nehnuteľnosti. V prípade úverov, kde je tento pomer v rozmedzí 80 až 90 percent, nemôže byť ich podiel viac ako 35 percent, od októbra už iba 30 percent, od nového roka 25 percent a od 1. apríla budúceho roka len pätina celkového objemu. Od 1. júla sa zavádza aj limit na celkové zadlženie. To nesmie byť vyššie ako osemnásobok ročného príjmu žiadateľa. Banky však dostanú možnosť na výnimky. Maximálny podiel takýchto úverov bude najprv 20 percent, od októbra už len 15 percent, od januára desatina a od 1. apríla iba päť percent.



dú môcť úver na bývanie vziať,“ argumentuje Matej Darovec, vedúci oddelenia úverov pre fyzické osoby. Dodáva, že nedostupnosť vlastného bývania budú nahrádzať prenájomom, ktorý zníži ich schopnosť odkladať si vlastné prostriedky na financovanie nehnuteľnosti. Podľa bánky budú mladí nútení hľadať si bývanie vo vzdialenejších lokalitách, ktoré budú cenovo dostupnejšie, nie vo väčších mestách, ako sú napríklad Bratislava či Košice. Analytik Fincentra Peter Világi dodáva, že nové pravidlá môžu poznačiť aj podnikateľov, ktorí si optimalizujú svoje daňové priznania.

Pre postupné zavádzanie zmien pocítíme naplno dôsledky až na jar budúceho roka, vysvetľuje Slavomír Molnár z Finančnej hitparády. „Očakávame pokles

RAST ÚVEROV DOMÁCNOSTIAM BOL V POSLEDNÝCH ROKOCH JEDNOZNAČNE NAJRÝCHLEJŠÍ V RÁMCI EÚ

počtu poskytnutých úverov rádovo o desiatky percent. Nasledovať by malo postupné zníženie cien nehnuteľností, zvyšovanie úrokových sadzieb a rôznych poplatkov, ktorými si banky budú kompenzovať výpadok príjmov,“ tvrdí. Oslovení analytici sa zhodujú, že práve aktivita Národnej banky Slovenska bude rozhodujúcim apelom, ktorý banky využijú, aby si na poslednú chvíľu odkrojili čo najväčší podiel z trhového koláča.

Hneď po vyhlásení zvýšila táto informácia záujem riešiť bývanie rýchlejšie, čím sa dosahuje presne opačný efekt ako NBS chce,

upozorňuje spolumajiteľ Sophistic Pro finance Radoslav Valko.

PREDSCHVÁLENÝ ÚVER. Podľa R. Valka by sa klientovi oplátilo požiadať ešte pred spustením nových pravidiel o predschránenie úveru. „Nemám vedomosť o tom, že by toto banky štandardne ponúkali. Až na jednu banku, ktorá má takýto produkt - schválený úver so všetkými podmienkami až šesť mesiacov bez vybranej nehnuteľnosti,“ vraví.

Rovnako to vidí aj S. Molnár a dodáva, že ešte jedna banka ponúka hypotekárny certifikát, ktorého platnosť sú tri mesiace. Ale ten nie je

zárukou, že vám nakoniec úver aj schvália.

„Nové podmienky podčiarknu, že na hypotéku sa treba pripravovať dlhodobo, a to vytváraním vlastných zdrojov,“ vraví Erik Babušiak z Partners Group SK. „Rovnako by som si hypotekárny úver na mieste klienta rozmyslel, ak by bol jeho príjem tak na hrane, že by ho po sprísnení pravidiel neschválili.“ Ako vysvetlil, úrokové sadzby pod úrovňou 1,5 percenta tu nebudú naveky. „Práve klienti, ktorí idú s hypotékou, na doraz, sa v prípade nárastu sadzieb, ktorý sa v strednodobom horizonte dá očakávať, môžu dostať do nepríjemnej situácie, keď im splátky narastú.“

RADŠEJ DLHŠIE FIXÁCIE.

Väčšina bánk v súčasnosti pokračuje v kampaniach zo záveru predchádzajúceho kalendárneho roka. „Banky veľkej štvorky medzi sebou bojujú o každého klienta. Dve z týchto bánk dokonca preplácajú klientovi nejakou formou pokutu za predčasné splatenie hypotéky,“ vraví S. Molnár. Ako vysvetľuje, aktuálne sa najvýhodnejšie sadzby v rámci päťročnej fixácie pohybujú od 1,2 percenta pri 80-percentnom financovaní a 1,5 - 1,55 percenta pri 90-percentnom financovaní.

Hoci práve päťročná fixácia patria k najčastejším, klienti by mali zvážiť aj dlhšie. Aj keď možno zaplatia trocha viac, majú istotu, že sa im splátka nebude dlho meniť ani pri prudkom zvýšení ceny peňazí na trhu. „V USA sú bežné fixácie na 15 aj 30 rokov,“ dodáva E. Babušiak. „Historicky sme na najnižších úrokových sadzbách, takže je skôr riziko, že tieto sadzby za nejaké časové obdobie pôjdu hore, ako by išli dole,“ potvrdzuje aj R. Valko.