

# Narastú ceny nehnuteľností?

**Na hodnotu bytov a domov bude mať vplyv plánované znevýhodnenie úrokových sadzieb hypoték. Bývať vo svojom však chce každý z nás aj bez ohľadu na priaznivé či menej priaznivé obdobie na realitnom trhu. O tom, ako sa to odzrkadlí na predajnosti, nás informuje v rozhovore Mgr. Jozef BELKO, konateľ spoločnosti Insuria Consulting a prevádzkovateľ portálov Onlineporovnanie.sk a Insuriareal.sk**

## Viete už približne, aké kolísania cien nehnuteľností možno predpokladať?

Celkovo môžeme na Slovensku očakávať stagnáciu až mierne zvýšenie priemernej ceny nehnuteľností na bývanie. Hneď po jesennom „výpredaji“ hypoték, keď banky každoročne (aj počas tejto jesene) ponúknu svojim klientom veľmi nízke úrokové sadzby, očakávame avizovaný mierny nárast cien hypoték. Ale treba pripomenúť, že v hre vo vývoji agregovanej ceny bývania sú regionálne rozdiely. Samozrejme, že je ešte rozdiel aj v tom, či porovnáваме ceny bytov alebo domov. V poslednom štvrtroku bol mierne rastúci trend predaja bytov. Pod predaj bytov sa samozrejme podpísali doterajšie nízke úrokové sadzby hypotekárnych úverov.

## Vzhľadom na chystané zmeny na hypotekárnom trhu môžete určiť ako to ovplyvní záujem o kúpu nehnuteľností v regiónoch SR? Aká je aktuálna cenová hladina bytov a domov?

Všetko závisí aj od kúpyschopnosti ľudí, či majú voľné prostriedky na bývanie a či majú možnosť stabilného zamestnania, keď plánujú riešiť bývanie prostredníctvom hypotéky, a to bez ohľadu na to, či cenové hladiny bytov mierne stúpnu alebo nie. Keďže sa naša spoločnosť zaoberá aj sprostredkovaním kúpy a predaja nehnuteľností, môžeme potvrdiť, že v súčasnosti predaj bytov nestagneje. Najčastejšie predaje bytov zaznamenáva naša realitná kancelária INSURIA REAL v cenových hladinách od 70 000,-€ do 120 000,-€. Vo väčších mestách ako napr. Bratislava, Trnava, Košice, Žilina, a po ohlásení investícií LAND ROVERu v Nitre, viac ožil aj predaj nehnuteľností v týchto lokalitách a samozrejme, vzápätí

aj ich cena išla mierne hore. V mestách Banská Bystrica, Trnava a Košice je predaj o niečo živší. Je to dané tým, že stále platí rovnica ponuky a dopytu.

## Väčšina ľudí sa sťahuje do nového obydľia len 2-3 krát za život, a tak nemusia byť zbehlí v tejto oblasti. Poskytujete im aj právne poradenstvo? Aké dokumentácie pomáhate klientom spracovať alebo vybavovať? Kto platí províziu?

Vieme poskytnúť služby na kľúč. Spolupracujeme s renovovanými odborníkmi v prípade, že klient potrebuje súdnoznalecký posudok na nehnuteľnosť alebo geometrický plán (súdny znalec, geodet, právne oddelenie, hypotekárni špecialisti). Naš realitný makléř spolu s klientom rieši kataster, právne oddelenie preverí nehnuteľnosť, pripraví kúpno predajnú zmluvu a naši právnici sú klientovi k dispozícii v prípade ďalších otázok. Mnohí ľudia kupujú nehnuteľnosť na hypotekárny úver. Naši hypotekárni špecialisti im pripraviva viacero ponúk a spolu s nimi posúdia, ktorá je najoptimálnejšia. Realitný makléř sprevádza klientov celým procesom, pretože si uvedomujeme, že mnohí z nich prvýkrát riešia kúpu nehnuteľ-



nosti. Podpisom rezervačnej či kúpno predajnej zmluvy servis realitného makléřa nekončí. Pomáhame im vybaviť potrebné dokumenty na bytovej správe, či koncesionárske poplatky, prepis energií a pod. Provízia je vždy vecou dohody medzi predávajúcim a kupujúcim, ale vo väčšine prípadov ju platí kupujúci. Správne nastavená cena predávajúcim dáva väčší priestor na realizáciu obchodného zámeru. Cena nehnuteľnosti je konzultovaná s našim realitným makléřom, kde niekedy platí pravidlo, že jej výšku si upraví trh.

## Čo by mal klient pred stretnu-

J. Belko: „Určitý posun nastáva aj pri dosiaľ najžiadanejších menších (2-izbových) bytoch, ku ktorým začali pribúdať záujemcovia o kvalitné rozmerné bytové jednotky v mestách. Ich „spiacie“ domy v satelitných mestečkách (v okrajových obciach veľkomesta) sa v rannom čase menia na ľudoprázdné zóny. Bývajúcí denne opúšťajú svoje domovy v neúnosných dopravných zápachoch (za prácou, školou, krúžkami detí, lekármi, nákupmi, kultúrou, športom...). Odchádzajú často aj z dôvodu mylnej predstavy o vidieckej oáze pokoja a čerstvého vzduchu. Je zrejme, že i vzájomné kontakty sú na modernom vidieku podobné ako v bytovkách - takmer nulové. Myslím si, že život sa im akosi prestal hýbať aj keď sú stále v pohybe. Čítia sa byť okrádani o čas. Starostlivosť o dom, záhradu prípadne bazén, si vyberá svoju daň. Podaktorí začínajú zvažovať návrat do centier a prilahlych mestských štvrtí. Predstava komfortných bytov v kvalitnom prevedení s garážami, šatníkmi, veľkou terasou, dvomi hygienickými uzlami (2x sprcha, vaňa, i WC) a blízkosť pracoviska i školy, nie je tak veľmi nereálna. Súčasná pestrá ponuka realitného trhu aj v tomto segmente (a tiež prezieraví developeri) umožňujú naplňať vytúžené predstavy. A aj tie držia cenovú hladinu vysoko.“

## tím s makléřom vedieť o kúpno-predajnom procese? Na čo by sa mal pripraviť, aby uspel?

Prvé stretnutie je u nás v kancelárii, kde klient spolu s našim realitným makléřom prediskutuje svoje očakávania a požiadavky. Prejdú si jednotlivé ponuky a dohodnú sa na obhliadkach. Ak sa napokon rozhodol pre kúpu, realitný makléř pripraví kompletne podklady pre právnika a dohodne so všetkými zainteresovanými ďalší proces.

## Stáva sa často, že musíte korigovať záujemcove predstavy?

Odporúčal by som mať vopred ujasnené možnosti financovania. Bolo by vhodné, aby záujemca aj jasne vedel aký má svoj finančný limit – od toho sa všetko odvíja. Mal by poznať i mantinely, ktorých sa budeme spoločne držať pri hľadaní a ponuke novej nehnuteľnosti. Ak sa s predajom obráti na nás a rozhodne sa pre služby realitnej kancelárie, vieme sa mu postarať o širokú ponuku nehnuteľností a zároveň mu ušetriť na mieru najvýhodnejšie podmienky na hypotéku.

## V čom by mal byť klient zorientovaný ešte pred stret-



### nutím s vami a čo od neho očakávate?

Serióznosť aj určitý stupeň rozhodnosti. Mal by mať hrubú predstavu o jeho budúcom bývaní, do ktorej sa vžijeme, aby sme vedeli presnejšie postupovať pri sprostredkovaní budúceho bývania. Pri našej práci sa dosť spoliehame aj na klientovu dochvilnosť, čo privíta aj samotný predajca bytu, ktorý je vo väčšine prípadov pri obhliadke prítomný.

**Pracujete aj na základe výhradnosti - exkluzivnosti pri uzatváraní zmlúv? Je podľa vás dobré alebo nie, keď sa majiteľ nehnuteľnosti súbežne obráti**

### na viaceré realitné kancelárie. Čo by mal o tom vedieť?

Okolo exkluzivity vzniká veľa PRE a PROTI. Jednoznačne sa nedá odpovedať či je vhodné alebo nevhodné podpísať výhradnú exkluzívnu zmluvu. Áno, aj naša realitná kancelária ich poskytuje. Tu je dôležité si detailne prejsť zmluvu a vysvetliť predávajúcemu, čomu sa zaväzuje a aké nadštandardné služby mu dokáže realitná kancelária za exkluzivitu poskytnúť. Mnohokrát predávajúci osloví realitnú kanceláriu so žiadosťou o uzatvorenie výhradnej zmluvy aj z obavy, že rôzna cena nehnuteľnosti na viacerých portáloch znižuje jej kredibilitu.



Mgr. Jozef Belko: Realitná kancelária INSURIA REAL sa radí medzi väčšie realitné kancelárie z hľadiska predajného a popredajného servisu klientom. Tvoria ju odborníci, realitní makléri, ktorí poskytujú služby „na kľúč“. Ak sa klient rozhodne kúpiť, predáť či prenajať nehnuteľnosť, celý proces zabezpečíme v spolupráci s odborníkmi. Každý klient je pre nás individuálny so svojimi predstavami či požiadavkami a preto k nemu pristupujeme ľudsky a seriózne. Inzerciu pre našich klientov zabezpečujeme bezplatne. Inzerujeme na vyše 150-tich realitných portáloch.

### Spolupráca s realitnou kanceláriou INSURIA REAL znamená:

- nezávislé a objektívne poradenstvo v oblasti realit
- pomoc pri vybavovaní súdneho znalca, geodeta, energetický certifikát, kataser, ...
- objektívne poradenstvo pri hypotekárnom poradenstve a poistení nehnuteľnosti
- popredajný servis (plynári, elektrikári, a ďalšie inštitúcie).

## Mnohým ide (okrem iného) o najnižšie splátky hypotéky

J. Belko: V princípe si klienti myslia, že výška splátky je jediným a najdôležitejším kritériom pre správne rozhodnutie o výbere banky na hypotekárny úver. Opak je často pravda. Dôležité kritériá môžu byť napr. pri výstavbe domu : dokladovanie nároku na ďalšiu tranžu, ale aj jednoduchosť čerpania peňazí pri výstavbe a nemenej dôležité sú aj poplatky za poskytnutie úveru. Prihliadať by sme mali aj na vyžadovanú nutnosť využívania ostatných služieb banky, ktoré si klienta zaviazujú napr. udelením zľavy.

**Príklad je modelovaný na 80 000,-€, splácanie 30 rokov a 5 rokov doba fixácie:**

Názov banky	úrok	Doba fixácie	Poplatok za poskytnutie	Mesačná splátka	Max. LTV
UniCredit Bank	1,99 %	5 rokov	720 €	295,30 €	90 %
mBank	2,04 %	5 rokov	0 €	297,30 €	80 %
OTP Banka	2,09 %	5 rokov	0 €	299,31 €	90 %
ČSOB	2,20 %	5 rokov	0 €	303,76 €	100 %
Slovenska športiteľňa	2,20 %	5 rokov	799 €	303,76 €	100 %
VÚB Banka	2,20 %	5 rokov	640 €	303,76 €	100 %
TATRA Banka	2,35 %	5 rokov	640 €	309,89 €	100 %
SBERBANK	2,69 %	5 rokov	0 €	324,06 €	90 %

Maximálna výška LTV (Loan to Value) -predstavuje pomer výšky hypotéky k hodnote založenej nehnuteľnosti

**Ďalší príklad je modelovaný na 80 000,-€, splácanie 30 rokov a 3 rokov doba fixácie:**

Názov banky	úrok	Doba fixácie	Poplatok za poskytnutie	Mesačná splátka	Max. LTV
mBank	1,54 %	3 roky	0 €	277,63 €	80 %
UniCredit Bank	1,79 %	3 roky	720 €	287,37 €	90 %
SBERBANK	1,89 %	3 roky	0 €	291,31 €	90 %
ČSOB	1,95 %	3 roky	0 €	293,70 €	100 %
OTP Banka	1,99 %	3 roky	0 €	295,30 €	90 %
Slovenska športiteľňa	2,0 %	3 roky	799 €	295,70 €	100 %
TATRA Banka	2,0 %	3 roky	640 €	295,70 €	100 %
VÚB Banka	2,0 %	3 roky	640 €	295,70 €	100 %

## Hypotéka pre mladých

Hranica príjmu na získanie hypotéky pre mladých od 1.7.2015 je 1 090,70 € (1,3-násobok priemernej mzdy). Pre manželov a partnerov sa berie do úvahy dvojnásobná suma, teda 2 181,40 €. Ak jeden z partnerov nemá príjem a spoločne žiadajú o hypotéku, priemerná mzda druhého partnera za predchádzajúci rok môže byť až do výšky 2 181,40 €.

Hypotekárny úver pre mladých so štátnym príspevkom je určený klientom do 35 rokov. Priemerný príjem žiadateľa v predchádzajúcom kalendárnom roku nesmie prekročiť 1,3 násobok priemernej mesačnej mzdy v národnom hospodárstve SR za prvý kvartál roka 2015.

Zvýhodnené úročenie platí len na prvých 5 rokov od poskytnutia hypotekárneho úveru a jeho výška je stanovená zákonom o štátnom rozpočte. Aktuálna výška dotácie je 3% z toho 2 % dotuje štát a 1 % dotuje banka. Klient môže získať štátny príspevok maximálne na sumu 50 000 € a zároveň nesmie prekročiť 70 % hodnoty zakladanej nehnuteľnosti.

**Príklad je modelovaný na 50 000,-€, splácanie 30 rokov a 5 rokov doba fixácie:**

Názov banky	úrok	Doba fixácie	Poplatok za poskytnutie	Mesačná splátka	Max. LTV
Slovenska športiteľňa	0,01 %	5 rokov	599 €	139,10 €	70
VÚB Banka	0,01 %	5 rokov	400 €	139,10 €	70
TATRA Banka	0,05 %	5 rokov	400 €	139,94 €	70
UniCredit Bank	0,10 %	5 rokov	450 €	140,99 €	70
ČSOB	0,25 %	5 rokov	0 €	144,18 €	70
OTP Banka	0,39 %	5 rokov	0 €	147,19 €	70
SBERBANK	0,39 %	5 rokov	0 €	147,19 €	70

Zdroj: www.insuria.net