

Názory na konkurenci ze strany stavebních spořitelen se mezi zástupci jednotlivých bank příliš nelišily. Obvykle se vyjadřovali v tom smyslu, že stavební spořitelny nelze považovat vysloveně za nekalou konkurenci, nicméně do určité míry bankovní poskytovatele úvěrů ohrožuje, protože stavební spořitelny jsou v některých ohledech ve výhodnější pozici. Jejich zvýhodnění spočívá zejména v široké klientské základně, kterou mohou oslovovat při poskytování úvěrů, v dispozici se zdroji s víceméně pevným úročením a v poskytované státní podpoře. Mohou tak nabízet úvěry s delší dobou fixace úrokové sazby s možností předčasného splacení bez jakýchkoliv sankcí. Spíše však převažoval názor, že hypoteční úvěry a stavební spoření jsou vzhledem k výši poskytovaných úvěrů dva relativně nezávislé produkty, které se spíše vzájemně doplňují, než by si konkurovaly.

Ostatní

Financování koupě družstevního bytu hypotečním úvěrem je obvykle možné jen za předpokladu zajištění takového úvěru jinou nemovitostí, než je kupovaný byt. V případě očekávaného převodu bytu do osobního vlastnictví však banky nabízejí rovněž možnost tzv. předhypotečního úvěru (obvykle využíván při nové výstavbě) s omezenou dobou splatnosti (do okamžiku převedení družstevního bytu do osobního vlastnictví), který se následně transformuje v klasický hypoteční úvěr. Předhypoteční úvěr může být zajištěn například ručitelským prohlášením (způsob zajištění závisí na výši úvěru, bonitě žadatele, obecně riziku obchodu, stanovuje se individuálně), po dobu trvání předhypotečního úvěru klient splácí pouze úroky z úvěru.

Tzv. americká hypotéka, tj. hotovostní neúčelový úvěr zajištěný zástavním právem k nemovitosti, je bankami nabízen za vyšší cenu než standardní hypoteční úvěr, ačkoliv oba úvěry jsou zajištěny zástavním právem k nemovitosti. Podle vyjádření zástupců bank je důvodem jednak skutečnost, že americká hypotéka musí splňovat všechny parametry spotřebitelského úvěru včetně možnosti předčasného splacení kdykoliv v průběhu doby splatnosti bez sankce. Rovněž úroková sazba je u tohoto typu úvěru fixována po celou dobu splatnosti na rozdíl od klasického hypotečního úvěru. V neposlední řadě je americká hypotéka rizikovější než běžná hypotéka. Pokud klient může použít získané prostředky na cokoliv, existuje větší pravděpodobnost, že nebude úvěr splácet, než když použije prostředky na pořízení vlastního bydlení.

Závěr

Kvantitativní analýza:

- *Míra koncentrace hypotečního trhu v ČR je relativně vysoká ve srovnání se západními zeměmi, v porovnání s ostatními tranzitivními ekonomikami je jedna z nejnižších. S jistou dávkou opatrnosti lze tedy konstatovat, že na hypotečním trhu v ČR, i vzhledem k jeho velikosti, se nijak významně negativně neprojevují rysy monopolního nebo oligopolního chování poskytovatelů hypotečních úvěrů.*
- *V posledních letech kontinuálně a bez větších výkyvů roste počet i objem poskytnutých hypotečních úvěrů na bydlení při rostoucí průměrné výši úvěru a rostoucích hodnotách maximálního i průměrného LTV.*
- *Převažujícím způsobem financování hypotečních úvěrů v ČR jsou HZL, nicméně podíl depozit je rovněž velmi významný. V roce 2004 v souvislosti s trvalým trendem poklesu úrokových sazeb nastal mírný ústup od financování prostřednictvím HZL.*
- *Rozpětí mezi průměrnými náklady na zdroje, které banky využily k financování hypotečních úvěrů, a průměrnou cenou hypotečních úvěrů poskytnutých v roce 2004, se podle našich propočtů pohybovalo v rozmezí 1,07 až 1,35 procentních bodů v roce 2004. Průměrná výše hrubé marže zjištěné jako rozdíl mezi průměrnou váženou úrokovou sazbou z hypotečních úvěrů poskytnutých bankami v letech 2000 – 2004 a průměrným ročním hrubým výnosem státního 5-letého dluhopisu činila 1,44 procentních bodů, přičemž marže v čase klesala až k hodnotě pod jeden procentní bod v roce 2004. Z porovnání této hodnoty s hodnotami hrubých marží v zemích s vyspělým hypotečním trhem (viz výsledky studie Diamonda a Lea (1992) prezentované v jiné kapitole této knihy) lze s jistou dávkou opatrnosti konstatovat, že český hypoteční trh je relativně efektivní a že se jeho efektivita ve sledovaném období zvyšovala.*
- *V roce 2004 došlo v porovnání s rokem 2003 v sektoru poskytovatelů hypotečních úvěrů ke zlepšení z hlediska nákladových ukazatelů (poměru provozních nákladů*

na čistém zisku) i ukazatelů rentability. Průměrná výše ukazatelů rentability dosahovala v obou hodnocených letech uspokojivých hodnot.

- *Míra delikvence (podíl problémových úvěrů v portfoliích bank) je nízká a pohybovala se v průměru za období 1995 – 2005 kolem 1 %. V posledních letech je patrný její mírný nárůst.*
- *Průměrný věk žadatelů o hypoteční úvěr se pohybuje kolem 36 let a nezdá se, že by v posledních letech došlo k jeho významnějšímu snížení. Nabízí se otázka, nakolik jsou efektivní nástroje bank přispívající ke zvýšení dostupnosti úvěrů pro širší okruh (zejména mladších) klientů.*
- *Při zohlednění dodatečných poplatků spojených s vyřízením a správou úvěru ve formě efektivní úrokové sazby se nabízené nominální sazby zvýší až o 0,4 procentního bodu. Část nákladů na úvěr proto zůstává z pohledu klienta „skryta“, což přispívá ke snížení transparentnosti trhu a snižuje kvalitu nabízených služeb.*

Kvalitativní analýza:

- *V oblasti financování nepocítují čeští poskytovatelé hypotečních úvěrů nedostatek prostředků ani potřebu dalších specializovaných instrumentů, které by jim umožnily dodatečně levné zdroje získat. Ke zlevnění zdrojů financování hypotečních úvěrů by mohlo přispět snížení výnosové míry požadované investory z HZL. Podle vyjádření některých zástupců hypotečních bank čeští investoři vyšší bezpečnost HZL zatím nedoceňují (i když kvantitativní analýza tento závěr nepotvrdila).*
- *Čeští poskytovatelé hypotečních úvěrů nenabízejí, na rozdíl od situace v zemích s vyspělým hypotečním trhem, prakticky žádná zvýhodnění, která by byla cílena na tzv. first-time buyers (tj. osoby, které si pořizují první bydlení do vlastnictví). Bonitní kritéria jsou víceméně univerzálně aplikována na všechny žadatele, banky se snaží zpřístupnit úvěry pouze prostřednictvím dodatečného zajištění (spolužadatelé), nabídkou širšího spektra fixací úrokových sazeb a různými akcemi v podobě slevy z poplatku za vyřízení úvěru. Tato skutečnost snižuje dostup-*

nost úvěrů zejména mezi mladými lidmi, kteří, jak vyplývá z šetření Postoje k bydlení 2001, tvoří hlavní potenciální klientelu poskytovatelů hypotečních úvěrů. Komplexita trhu (nabídka produktů) spojená s účinným měřením rizika (promítnutí některých „nedostatků“ klienta do rizikové premie při ustavení úrokové sazby) je slabá, a proto je úvěr stále pro mnoho potenciálních žadatelů nedostupný.

- *Na českém hypotečním trhu chybí širší spektrum produktů (flexibilní hypoteční úvěr, zpětná hypotéka aj.) ve spojení s propracovanější nabídkou poradenských služeb ze strany specializovaných institucí, které by klientům vysvětlily principy různých produktů, jejich výhody a nevýhody, a umožnily získat úvěr šitý na míru jejich potřebám. Existující alternativy k tradičnímu modelu hypotečního úvěru s pevnou anuitní splátkou nejsou dostatečně marketingově propagovány. V tomto směru je patrné, že specializované hypoteční banky v ČR poskytují větší rozsah nabízených produktů, možností splácení a obecně individuálnější přístup ke klientům v porovnání s univerzálními bankami.*
- *Riziko propadu cen na trhu nemovitostí je obecně podceňováno, což se promítá v nepřesvědčivých a neprůhledných metodách přeceňování zastavených nemovitostí, které se zpravidla omezují pouze na nemovitosti sloužící jako zástava hypotečních úvěrů o vysoké nominální hodnotě, případně na zástavy problémových úvěrů. Banky se zřejmě spoléhají na relativně konzervativní způsob prvotního ocenění nemovitosti a prozatím relativně nízkou hodnotu průměrného LTV.*
- *Sankce za předčasné splacení klasických (účelových) hypotečních úvěrů jsou neúnosně vysoké a za situace rostoucích úrokových sazeb (kdy banka má možnost v případě předčasného splacení poskytnout úvěr za výhodnějších podmínek novému klientovi) jen těžko obhajitelné. Sankce za předčasné splacení komplikuje a prodražuje refinancování stávajících hypotečních úvěrů při prodeji nemovitosti zatížené zástavním právem, přispívá k menší konkurenci mezi finančními ústavy poskytujícími hypoteční úvěry (klient je po dobu splatnosti úvěru vázán u jedné banky) a motivuje klienty k rizikovějšímu chování (klienti jsou „tlačeni“ k fixacím na kratší dobu, aby se zcela nevzdali možnosti předčasného splacení).*

- *Konkurenční boj bank je v současnosti zaměřen zejména na získávání nových klientů, zatímco konkurence v oblasti přechodů stávajících klientů mezi jednotlivými bankami je prakticky bezvýznamná. Výsledkem jsou vysoké transakční náklady klienta, které jsou spojeny s přechodem od jedné banky k druhé (nutnost opětovného ověřování bonity, odhadu ceny nemovitosti, poplatků za vyřízení úvěru apod.). Je zřejmě jen otázkou času, kdy si banky začnou konkurovat nejen o prvotního klienta, ale též o stávající klienty, kterým končí fixační perioda úrokové sazby.*
- *Stávající klienti bank jsou vystaveni nejistotě ohledně stanovení nové úrokové sazby po uplynutí sjednané doby fixace. V této oblasti se nabízí prostor jednak pro určité metody zajištění větší jistoty pro klienta, jednak pro větší konkurenci mezi bankami (ve formě usnadnění přechodu z jiné banky, zakotvení určitých pravidel týkajících se stanovení nové úrokové sazby ve smlouvách nebo obchodních podmínkách apod.).*
- *Zavedení sekundárního trhu s hypotečními úvěry v podobě známé z USA by v současné situaci, kdy banky disponují dostatečnou likviditou, pravděpodobně neznamenalo žádný významnější přínos z hlediska efektivity fungování hypotečního trhu v ČR. Pokud by sekundární trh měl v ČR fungovat, předpokladem jeho ustavení by kromě větší homogenity úvěrových portfolií bylo vytvoření přesných požadavků na odkupované hypoteční úvěry. Jednotlivé banky by následně ze svých úvěrových portfolií vybíraly úvěry splňující tyto požadavky a ty by mohly odprodat.*
- *Představitelé bankovních poskytovatelů hypotečních úvěrů nepovažují obecně stavební spořitelny za přímou konkurenci. Ačkoliv bylo, spíše na okraj, občas zmíněno, že státní podpora stavebního spoření je staví do nepatrně nevýhodnější pozice, v žádném případě se nejednalo o zásadní problém, který by bankovní poskytovatelé hypotečních úvěrů chtěli aktuálně řešit. Může tomu ovšem být také proto, že mnoho bankovních poskytovatelů úvěrů je součástí finanční skupiny, kam patří rovněž specializovaná stavební spořitelna (model podobný německému systému tržního financování vlastnického bydlení). Konkurence uvnitř těchto silných finančních skupin může být omezená, řízená jistými interními pravidly dané finanční skupiny. Z této koncentrace mohou, přirozeně, vznikat též určité neefektivní, které však již nebyly zkoumány tímto projektem.*
- *Riziko bankovních poskytovatelů hypotečních úvěrů a tudíž i cenu hypotečních úvěrů zvyšuje podle vyjádření respondentů zejména neefektivní a pomalá činnost soudů při realizaci zástavního práva, neefektivní a pomalá činnost katastru nemovitostí (nejistota ohledně zápisu zástavního práva do katastru nemovitostí a možnost emise HZL na poskytnutý hypoteční úvěr až po potvrzení zápisu zástavního práva v katastru, tj. často až po několika měsících).*

Stavební spoření – kvantitativní analýza

Jak již bylo uvedeno v metodologické části, zdroje pro zpracování kvantitativní i kvalitativní analýzy systému stavebního spoření v ČR byly relativně omezené s ohledem na neochotu většiny stavebních spořitelen participovat na šetření. Souhrnný přehled o vývoji sektoru stavebního spoření v ČR v letech 1997 – 2004 poskytují následující grafy. Z grafu 22 je patrný poměrně rychlý nárůst počtu smluv o stavebním spoření ve fázi spoření a stejně tak počtu nově uzavřených smluv v jednotlivých letech ve sledovaném období (s výjimkou mírného poklesu mezi roky 2001 a 2002). Oba ukazatele kulminovaly v roce 2003 v důsledku přijetí novely zákona o stavebním spoření, která znamenala horší podmínky (snížení státní podpory a prodloužení minimální doby spoření pro nárok na výplatu státní podpory) pro klienty uzavírající smlouvy od 1.1.2004.

V grafu 23 je uveden vývoj počtu nově poskytnutých řádných a překlenovacích úvěrů v letech 1996 – 2004.

Z grafu 24 je patrný kontinuální růst počtu platných úvěrů ze stavebního spoření ve sledovaném období; s výjimkou prudkých meziročních přírůstků počtu platných úvěrů v letech 1998 a 1999 se počet platných úvěrů zvyšuje klesajícím tempem. Z grafu je rovněž patrný převažující počet platných překlenovacích úvěrů nad řádnými úvěry ze stavebního spoření v letech 1997 a 1998 (v souvislosti s relativně krátkou dobou od zavedení systému stavebního spoření a neukončenými spořicími cykly většiny klientů stavebních spořitelen). Od roku 1999 již počet řádných úvěrů převyšuje počet překlenovacích úvěrů. Za povšimnutí stojí nárůst počtu platných překlenovacích úvěrů v letech 2003 a 2004.