

Obyvatelia Slovenska sa vlastného bývania nevzdávajú. Cesta k nemu sa začína už pri prvých úsporách.

Bratislava, 8. september 2026 – **Vlastné bývanie zostáva pre obyvateľov Slovenska životným cieľom a dôležitou súčasťou dlhodobého finančného zabezpečenia.** Napriek rastúcim cenám nehnuteľností sa ho ľudia nevzdávajú. Podľa reprezentatívneho prieskumu, ktorý pre spoločnosť Simplea realizovala výskumná agentúra MindBridge, považuje 74 % Slovákov vlastné bývanie z dlhodobého hľadiska za výhodnejšie než nájom a 42 % ho vníma aj ako formu finančného zabezpečenia na dôchodok. Odborníci upozorňujú, že cesta k vlastnému bytu či domu sa nezačína žiadosťou o hypotéku, ale už niekoľko rokov pred tým.

„Slovensko má druhý najvyšší podiel vlastníckeho bývania v Európskej únii – vo vlastnom byte či dome býva až 93,1 % obyvateľov (Eurostat, údaje za rok 2024). Nájomný trh je pritom najslabší v celej Európskej únii, takže cesta k vlastnému bývaniu pre mladých vedie spravidla cez hypotekárny úver. Výsledkom je, že mladé slovenské domácnosti patria medzi najzadlženejšie v strednej a východnej Európe,“ hovorí **dekanka Národohospodárskej fakulty Ekonomickej univerzity v Bratislave Erika Pastoráková.**

Silná preferencia vlastného bývania obyvateľmi Slovenska pretrváva aj napriek tomu, že jeho dostupnosť je pre mnohých ľudí čoraz väčšou výzvou. Najvýraznejšie sa to prejavuje pri mladých. Zatiaľ čo **85 % ľudí vo veku 18 až 24 rokov žije u rodičov**, vo veku 25 až 34 rokov rastie potreba osamostatniť sa – **37 % ľudí v tomto veku uvažuje o hypotéke v horizonte dvoch rokov.**

Vlastné bývanie je pre obyvateľov Slovenska aj otázkou finančnej istoty

Výsledky prieskumu ukazujú, že vlastné bývanie nevnímajú obyvatelia Slovenska len ako miesto pre život. Pre významnú časť populácie je zároveň spôsobom, ako si vytvárať majetok a zabezpečiť sa do budúcnosti. Až **42 % respondentov ho považuje za zabezpečenie na dôchodok.**

„Vlastné bývanie je na Slovensku stále veľmi silnou prioritou. Až 74 % ho považuje z dlhodobého hľadiska za výhodnejšie než nájom, a to aj v prípade financovania hypotékou. Ľudia sa vlastného bývania nechcú vzdať ani v čase, keď musia na jeho financovanie vynaložiť podstatne viac peňazí než v minulosti. Skôr upravujú svoje ďalšie priority – odkladajú kúpu auta, cestovanie alebo hľadajú nehnuteľnosť v dostupnejšej lokalite. To ukazuje, že túžba po vlastnom bývaní zostáva silná, mení sa cesta, ako sa k nemu dostať,“ hovorí **Peter Horčiak, hypotekárny analytik spoločnosti Simplea.**

Bývanie pritom tvorí významnú položku rodinných rozpočtov. Najčastejšie predstavuje približne **20 až 30 % príjmov domácnosti**, respektíve **200 až 500 eur mesačne**. Zároveň približne **85 % Slovákov sporiť alebo investuje**, pričom 41 % z nich si odkladá do 150 eur mesačne. Pri príprave na väčšiu životnú investíciu však Slováci stále vo veľkej miere využívajú konzervatívne nástroje. **Sporiace účty a termínované vklady využíva 67 %** sporiteľov, zatiaľ čo **podielové fondy a ETF 43 %**.

Na vlastné bývanie sa treba pripraviť ešte pred hľadaním nehnuteľnosti

Z prieskumu vyplýva, že obyvatelia Slovenska vnímajú rast cien nehnuteľností, výšku úrokových sadzieb aj potrebu vlastných zdrojov. Významnou témou je tiež nedostatok menších a cenovo dostupnejších *štartovacích* nehnuteľností.

Jednou z bariér pri kúpe nehnuteľnosti zostávajú vlastné zdroje. **Takmer polovica ľudí, ktorí plánujú kúpu nehnuteľnosti, počíta s hypotékou vo výške najviac 80 % hodnoty nehnuteľnosti.** Skúsenosť existujúcich dlžníkov zároveň ukazuje význam vlastných úspor – **49 % ľudí, ktorí už hypotéku čerpali, využilo na dofinancovanie kúpy nehnuteľnosti vlastné úspory.** Podľa Horčiaka preto môže byť pre mladých dôležité nielen to, koľko si budú môcť požičať, ale aj to, koľko vlastných zdrojov si dokážu vytvoriť ešte pred návštevou banky.

„Pri kúpe nehnuteľnosti sa často hovorí predovšetkým o hypotéke. V skutočnosti však hypotéka predstavuje iba jednu časť celého finančného plánu. Aj pri vyššom financovaní zostáva potrebné počítať s vlastným vkladom, zariadením, prípadnou rekonštrukciou a najmä s finančnou rezervou. Vyššie LTV, 80 – 90 % z hodnoty nehnuteľnosti, môže mladým vstup na trh uľahčiť, nemalo by však vytvoriť dojem, že vlastné zdroje a finančná príprava už nie sú potrebné,“ upozorňuje **Vojtech Višňovský, finančný poradca a riaditeľ Simplea Point v Žiline.**

Pri nehnuteľnosti v hodnote 200-tisíc eur predstavuje rozdiel medzi 80- a 90-percentným financovaním **20-tisíc eur vlastných zdrojov**. Práve pre mladých, ktorí majú dostatočný príjem na splácanie hypotéky, ale ešte nemajú vytvorený dostatočný kapitál, môže byť takáto možnosť vyššieho LTV významným posunom. Zároveň vyššie financovanie neodstraňuje potrebu finančnej rezervy. Klient musí počítať aj s nákladmi, ktoré prichádzajú po kúpe – od zariadenia nehnuteľnosti cez opravy a rekonštrukciu až po nečakané výpadky príjmu.

Na vlastné bývanie sa treba pripravovať roky pred kúpou

Finančná príprava sa preto podľa odborníkov Simplea nemá začínať až v momente, keď človek začne hľadať byt. V ideálnom prípade by mal na vytvorenie vlastných zdrojov, rezervy a nastavenie svojich financií myslieť **približne 5 až 10 rokov pred plánovanou kúpou**.

Pravidelné odkladanie časti príjmu a vhodne nastavené sporenie či investovanie môžu v dlhšom horizonte zvýšiť objem vlastných zdrojov, ktoré má človek pri kúpe k dispozícii. Dôležité je pritom nastaviť plán podľa konkrétnej situácie domácnosti – príjmu, veku, plánovaného termínu kúpy, ďalších záväzkov a tolerancie rizika.

„Najväčšou výhodou mladého človeka pri príprave na bývanie je čas. Ak viem, že chcem o niekoľko rokov kupovať nehnuteľnosť, nemusím čakať na hypotéku. Už dnes môžem pracovať na vlastných zdrojoch, finančnej rezerve a zdravých finančných návykoch. Aj menšia pravidelná suma môže mať pri dostatočne dlhom horizonte významný efekt,“ dodáva Višňovský.

Do prípravy pritom nemusí vstupovať iba samotný budúci kupujúci. Významnú úlohu môže zohrávať rodina – rodičia či starí rodičia môžu pomôcť s vytváraním prvých úspor a zároveň s budovaním finančných návykov. Dôležitú úlohu má aj finančné vzdelávanie v školách.

Hypotéka nie je cieľ, ale súčasť dlhodobého plánu

Samotným podpisom hypotekárnej zmluvy sa finančné plánovanie nekončí. Naopak, nasledujú desiatky rokov splácania, počas ktorých sa môže meniť príjem domácnosti, rodinná situácia aj podmienky na finančnom trhu. Dlhodobý plán by preto mal prepájať **vytvorenie vlastných zdrojov, výber vhodného financovania, finančnú rezervu, ochranu príjmu a majetku a následné budovanie finančného zabezpečenia**.

„Úlohou finančného konzultanta nie je iba nájsť klientovi hypotéku. Dôležité je pozeráť sa na jeho financie v širšom kontexte a v čase. To znamená pripraviť ho na kúpu, nastaviť financovanie tak, aby bolo dlhodobo udržateľné, a následne sledovať, či sa podmienky nezmenili natoľko, že je vhodné upraviť jeho riešenie – napríklad pri refinancovaní hypotéky. Bývanie je rozhodnutie na desiatky rokov a podľa toho by mal vyzeráť aj finančný plán,“ hovorí **Vojtech Višňovský**.

Pri rozhodovaní by preto nemala byť jediným kritériom maximálna suma, ktorú je banka ochotná klientovi požičať. Dôležité je predovšetkým to, akú splátku bude domácnosť schopná dlhodobo bezpečne zvládať a akú rezervu si dokáže ponechať aj po kúpe nehnuteľnosti.

Dofinancovanie chýbajúcich vlastných zdrojov ďalším bezúčelovým alebo stavebným úverom môže byť jednou z možností, ak to klientom príjem umožňuje, zároveň však zvyšuje celkové zadĺženie domácnosti a zaťaženie jej rozpočtu. Pri financovaní bývania je preto dôležité posudzovať všetky záväzky v kontexte celkového finančného plánu.

Súčasťou prípravy na budúce financovanie bývania je aj budovanie zodpovedných finančných návykov a platobnej disciplíny. Omeškania či nesplácanie záväzkov môžu ovplyvniť posudzovanie klienta pri žiadosti o úver.

Bývanie ako rozhodnutie na celý život

Silná slovenská preferencia vlastného bývania podľa odborníkov pravdepodobne nezmizne ani v prostredí vysokých cien nehnuteľností. Mení sa však vek, v ktorom sa ľudia osamostatňujú, spôsob, akým hľadajú financovanie, aj nároky na ich vlastnú finančnú pripravenosť.

„Vlastné bývanie nie je iba otázkou ceny nehnuteľnosti a úrokovej sadzby. Je výsledkom dlhodobého rozhodovania sa domácnosti o tom, koľko dnes spotrebuje, koľko si odloží a akú mieru záväzku je pripravená niesť v budúcnosti. Čím skôr začne jednotliviec robiť tieto rozhodnutia vedome, tým viac možností má neskôr pri samotnej kúpe,“ uzatvára **Erika Pastoráková, dekanka Národohospodárskej fakulty EUBA**.

Kľúčové čísla z prieskumu

- 74 % obyvateľov Slovenska považuje vlastné bývanie z dlhodobého hľadiska za výhodnejšie než nájom

- 42 % vníma vlastné bývanie financované hypotekárnym úverom aj ako formu zabezpečenia na dôchodok
- 85 % obyvateľov Slovenska sporí alebo investuje
- 49 % ľudí so skúsenosťou s hypotékou použilo na dofinancovanie kúpy vlastné úspory
- 37 % ľudí vo veku 25 – 34 rokov uvažuje o hypotéke v horizonte dvoch rokov

O PRIESKUME

Reprezentatívny prieskum pre spoločnosť Simplea realizovala výskumná agentúra MindBridge na vzorke 1 000 respondentov vo veku 18 – 65, resp. vzorka bola doplnená o 100 respondentov, ktorí majú skúsenosť s hypotekárnym úverom. Vzorka bola reprezentatívna pre populáciu Slovenska podľa pohlavia, veku, vzdelania, regiónu a veľkosti miesta bydliska. Zber dát prebiehal v júni 2026 prostredníctvom metódy CAWI.

O SIMPLEA FINANCIAL SERVICES, S. R. O.

Simplea vstúpila na slovenský trh v roku 2021. Je súčasťou českej finančnej skupiny Partners, ktorej obrat presiahol v roku 2025 8 miliárd českých korún (≈325 miliónov eur). Do skupiny patrí finančno-poradenská spoločnosť Partners Financial Services, ktorá je najväčšou spoločnosťou zaoberajúcou sa finančným plánovaním a sprostredkovaním v Českej republike. Do skupiny patrí, okrem slovenskej poradenskej spoločnosti Simplea Financial Services, Simplea poisťovňa, penzijná spoločnosť Rentea, Partners investičná spoločnosť, realitné fondy Trigea a Merity a vydavateľstvo NextPage. V roku 2024 spustila skupina Partners prvú poradenskú Partners Banku a expandovala do Rumunska. Počet klientov spoločnosti Simplea Financial Services v roku 2025 presiahol 23 000. Stará sa o nich viac ako 200 konzultantov. Okrem poradenských kancelárií prevádzkuje 25 franšízových pobočiek Simplea Point. Objem investičných prostriedkov, ktoré Simplea spravuje pre svojich klientov, dosiahol 120 miliónov eur a naďalej rastie.

Kontakt pre médiá

Lenka Bubelínyová

Account Manager

simplea@arthurmedia.sk