

**FINANSOWANIE
NIERUCHOMOŚCI MIESZKANIOWYCH
W POLSCE**

Mariola Willmann
Marta Maciejasz-Świątkiewicz

FINANSOWANIE NIERUCHOMOŚCI MIESZKANIOWYCH W POLSCE



UNIWERSYTET OPOLSKI
STUDIA I MONOGRAFIE NR 592

OPOLE 2020

RECENZENCI

Janina Harasim, Bogusław Póttorak

REDAKTOR

Karina Ćwirzeń

REDAKTOR TECHNICZNY

Jolanta Brodziak

KOREKTA

Karina Ćwirzeń

SKŁAD I ŁAMANIE

Waldemar Szweda

PROJEKT OKŁADKI

Jolanta Brodziak

Okładka została zaprojektowana przy użyciu zasobów z portalu [Freepik.com](https://www.freepik.com)

© Copyright by Uniwersytet Opolski
Opole 2020

ISSN 1233-6408

ISBN 978-83-7395-884-5

Wydawnictwo Uniwersytetu Opolskiego, ul. Dmowskiego 7–9, 45-365 Opole.
Wydanie I. Nakład 150 egz. Składanie zamówień: tel. 77 401 67 46, e-mail: wydawnictwo@uni.opole.pl.
Druk i oprawa: [Totem.com.pl](https://www.totem.com.pl)

Spis treści

Wprowadzenie	9
1. Nieruchomości mieszkaniowe jako przedmiot obrotu na rynku nieruchomości	13
1.1. Nieruchomość – obiekt inwestycji czy narzędzie zaspokajania potrzeb mieszkaniowych	15
1.1.1. Nieruchomość jako narzędzie osiągnięcia celów	16
1.1.2. Funkcje nieruchomości	18
1.1.3. Nieruchomość jako narzędzie zaspokajania potrzeb	21
1.2. Oddziaływanie sektora publicznego na rynek nieruchomości	27
1.2.1. Sektor publiczny jako uczestnik rynku nieruchomości	27
1.2.2. Zakres polityki mieszkaniowej państwa	28
1.2.3. Państwo jako regulator obrotu na rynku nieruchomości	34
1.2.4. Samorząd terytorialny jako regulator lokalnego rynku nieruchomości	36
1.2.5. Funkcje fiskalne państwa na rynku nieruchomości	37
1.3. Modele finansowania mieszkalnictwa	48
2. Instrumenty finansowania potrzeb mieszkaniowych	55
2.1. Klasyfikacja instrumentów finansowania potrzeb mieszkaniowych	55
2.2. Samofinansowanie potrzeb mieszkaniowych	59
2.3. Instrumenty oddziaływania państwa na mieszkalnictwo	63
2.3.1. Ulgi podatkowe jako instrument pośredniego oddziaływania państwa na mieszkalnictwo	63
2.3.2. Programy rządowe wspierające nabycie nieruchomości mieszkalnych	65
2.3.3. Fundusze celowe i dotacje budżetowe jako instrumenty bezpośredniego oddziaływania państwa na mieszkalnictwo	70

2.4. Obligacje mieszkaniowe jako instrument pozyskiwania środków na finansowanie inwestycji mieszkaniowych	78
3. Kredyty i pożyczki hipoteczne	81
3.1. Ujęcie definicyjne i cechy charakterystyczne	81
3.2. Kryteria klasyfikacji hipotecznych kredytów mieszkaniowych . .	84
3.3. Inne produkty kredytowe zabezpieczone hipotecznie skierowane do klienta indywidualnego	102
3.4. Kredyty na cele mieszkaniowe udzielane przez banki hipoteczne jako alternatywa oferty banków uniwersalnych.	104
3.5. Odwrócony kredyt hipoteczny	110
4. Czynniki ryzyka w obszarze hipotecznych kredytów mieszkaniowych	119
4.1. Ryzyko hipotecznych kredytów mieszkaniowych z perspektywy banku	119
4.2. Ryzyko hipotecznego kredytu mieszkaniowego z perspektywy kredytobiorcy	133
5. Znaczenie informacji w procesie podejmowania decyzji na rynku nieruchomości mieszkalnych	143
5.1. Informacja o rynku nieruchomości mieszkalnych jako podstawa podejmowania decyzji kupna-sprzedaży	143
5.2. Psychologiczne podłoże asymetrii informacji na rynku nieruchomości mieszkalnych	149
5.3. Odpowiedzialna bankowość jako metoda ograniczania asymetrii informacji na rynku nieruchomości mieszkalnych	151
6. Procedura rozpatrywania wniosków o hipoteczny kredyt mieszkaniowy w świetle regulacji ustawowych i nadzorczych . . .	157
6.1. Badanie potrzeb klienta	158
6.2. Złożenie wniosku o kredyt i weryfikacja kompletności dokumentacji kredytowej	160
6.3. Analiza inwestycji i ocena nieruchomości stanowiącej przedmiot zabezpieczenia kredytu	162
6.4. Ocena zdolności kredytowej i wiarygodności wnioskodawców w kredycie mieszkaniowym	168
6.5. Ocena ryzyka i podjęcie decyzji kredytowej	179
6.5.1. Ocena prawnych form zabezpieczenia kredytu hipotecznego	182

6.5.2. Określenie podstawowych parametrów kredytu	184
6.6. Przygotowanie i zawarcie umowy	188
6.7. Wypłata środków z kredytu	189
7. Obsługa hipotecznego kredytu mieszkaniowego podczas spłaty . .	191
7.1. Zmiany w czynnych umowach kredytowych	191
7.2. Restrukturyzacja kredytów hipotecznych.	194
7.3. Wsparcie państwa dla kredytobiorców, którzy znaleźli się w trudnej sytuacji finansowej w związku ze spłatą kredytu . . .	198
7.4. Rozwiązania systemowe wsparcia kredytobiorców, którzy zaciągnęli kredyty denominowane lub indeksowane do waluty obcej	203
8. Inwestycje w nieruchomości jako forma lokowania kapitału	211
8.1. Nieruchomość jako przedmiot inwestycji	211
8.2. Strategie inwestowania w nieruchomości mieszkaniowe	214
8.3. Rola doradztwa i pośrednictwa w procesie inwestowania na rynku nieruchomości.	221
8.4. Problemy etyczne w procesie inwestowania na rynku nieruchomości.	223
Zakończenie	227
Bibliografia	231
Spis tabel	239
Spis rysunków.	241
Spis wykresów.	243

Wprowadzenie

Wzrost poziomu życia polskich rodzin, jaki obserwujemy od pierwszych lat XXI wieku, powoduje niewątpliwie zmianę w sposobie postrzegania nieruchomości. Z uwagi na coraz większą dostępność nieruchomości dla przeciętnego gospodarstwa domowego, spowodowaną z jednej strony poprawą stanu polskiej gospodarki, z drugiej poprawą zamożności polskiego społeczeństwa oraz większą dostępnością kredytów bankowych, nieruchomość przestała być odbierana wyłącznie jako jeden z głównych celów życiowych gospodarstw domowych – cel konsumpcyjny, zmierzający do zaspokojenia potrzeb biologicznych i potrzeby bezpieczeństwa, ale coraz częściej jest postrzegana jako składnik portfela inwestycyjnego, który pozwala na generowanie wyższych dochodów gospodarstwa domowego już obecnie, poprzez wynajem (np. krótkoterminowy), a w przyszłości może stanowić dodatkowe źródło wyposażenia emerytalnego dzięki uwolnieniu zakumulowanego w nieruchomości kapitału, np. poprzez odwrócony kredyt hipoteczny lub bezpośrednią sprzedaż nieruchomości.

Jak wskazują analitycy rynku nieruchomości, nieruchomość to już nie tylko „dach na głowę”, ale również bezpieczne i rentowne inwestowanie w mieszkania na wynajem. Ten kierunek inwestowania nabiera w ostatnich latach coraz większej dynamiki ze względu na projektowane ograniczenie liczby inwestycji z jednej strony, z drugiej – relatywny wzrost cen mieszkań, dostrzegalny już dziś przede wszystkim na rynku pierwotnym. Przyczyn takiego stanu rzeczy należy upatrywać w coraz bardziej ograniczonym dostępie do gruntów pod inwestycje deweloperskie, w związku z programem rządowym Mieszkanie Plus (dalej: MP), coraz bardziej dotkliwym deficycie siły roboczej oraz postępującym wzroście cen materiałów budowlanych.

Mimo że coraz większy udział w finansowaniu zakupu nieruchomości mają środki własne inwestora, wzrostowi zainteresowania inwestycjami na rynku nieruchomości towarzyszy również systematyczny wzrost akcji kredytowej. Dobre wyniki polskiej gospodarki, przekładające się na niskie stopy procentowe, stabilny poziom inflacji, niski poziom bezrobocia i zauważalny wzrost wynagrodzeń

wpływają na poziom koniunktury na rynku nieruchomości i zainteresowanie kredytami mieszkaniowymi, w tym również programami rządowymi wspierającymi nabywanie nieruchomości przez ludzi młodych. Nie należy przy tym zapominać, że operowanie na rynku nieruchomości jest dość skomplikowane. Niepewność w sferze prawnej i regulacyjnej, przy jednoczesnym braku odpowiedniej wiedzy finansowej i świadomości zasad funkcjonowania coraz bardziej skomplikowanych produktów i usług bankowych, może generować poważne problemy nie tylko dla pojedynczych gospodarstw domowych, ale – jak pokazuje przypadek kredytów hipotecznych indeksowanych do walut obcych – również dla stabilności całego sektora bankowego i gospodarki kraju.

Celem niniejszego opracowania jest przedstawienie zasad finansowania nieruchomości mieszkaniowych wieloaspektowo, ze szczególnym uwzględnieniem zagadnień finansowych, ekonomicznych, psychologicznych i etycznych. Rozdział pierwszy opracowania został poświęcony tematyce motywów działania gospodarstw domowych na rynku nieruchomości mieszkaniowych. Realizowane przez gospodarstwa domowe cele na tym rynku są w dużym stopniu uzależnione od aktywności sektora publicznego. Państwo niewątpliwie może wspierać rozwój budownictwa i powstawania nowej substancji mieszkaniowej w sposób bezpośredni i pośredni na różnych etapach realizacji przedsięwzięcia inwestycyjnego, ale może również skutecznie hamować inicjatywy podejmowane przez uczestników rynku nieruchomości. Polityka mieszkaniowa państwa stanowi więc istotny element w procesie zaspokajania potrzeb mieszkaniowych społeczeństwa, a role odgrywane przez państwo w rozwiązywaniu problemów mieszkalnictwa będą determinować modele finansowania mieszkalnictwa w danym kraju, co zostało szerzej zaprezentowane w ostatniej części rozdziału pierwszego.

Inwestycje w nieruchomości są bardzo kapitałochłonne i wymagają długoterminowego finansowania, często rozłożonego w czasie, w zależności od potrzeb realizacji przedsięwzięcia inwestycyjnego. Rozdział drugi prezentuje spektrum instrumentów, które mogą zostać wykorzystane zarówno przez gospodarstwa domowe, jak i instytucje w finansowaniu inwestycji mieszkaniowych. W rozdziale tym wiele miejsca poświęcono omówieniu niekomercyjnych instrumentów finansowania mieszkalnictwa. W tej części opracowania poruszono też niezwykle istotny problem (będący również przedmiotem debaty politycznej) samofinansowania systemowego, realizowanego w ramach kas mieszkaniowych, oraz wspierania przez państwo oszczędzania na cele mieszkaniowe. Temat ten nabiera szczególnego znaczenia w związku z zakończeniem drugiego rządowego programu wspierania nabywania pierwszego mieszkania przez ludzi młodych (Mieszkanie dla Młodych, dalej: MdM), którego celem było przede wszystkim dofinansowanie wkładu własnego w kredycie mieszkaniowym przeznaczonym na zakup pierwszego mieszkania lub domu.

Z uwagi na kluczowe znaczenie sektora bankowego w finansowaniu potrzeb mieszkaniowych gospodarstw domowych, tematyce hipotecznych kredytów mieszkaniowych poświęcono rozdział trzeci opracowania. W rozdziale tym, obok szczegółowego omówienia poszczególnych rodzajów hipotecznych produktów kredytowych udzielanych przez banki uniwersalne i banki hipoteczne, uwagę czytelnika zwrócono na niezwykle ważny temat możliwości wykorzystania kapitału zakumulowanego w nieruchomości w celu zwiększenia wyposażenia emerytalnego osób starszych. Jest to możliwe dzięki zastosowaniu odwróconego kredytu hipotecznego, który pozwala na zamianę nieruchomości – nie płynnego aktywa, na płynne zasoby w postaci uwalnianych sukcesywnie środków pieniężnych, co umożliwia realizację dowolnych celów konsumpcyjnych w wieku poprodukcyjnym.

Jednakże należy pamiętać, że długoterminowe finansowanie na wciąż stosunkowo młodym rynku komercyjnych kredytów hipotecznych oferowanych przez banki uniwersalne wiąże się z ryzykiem generowanym nie tylko po stronie kredytodawcy, ale również po stronie kredytobiorcy czy też innych uczestników transakcji finansowanej kredytem. Niezwykle ważne jest, aby mieć świadomość występującego ryzyka i aktywnie nim zarządzać nie tylko na etapie udzielenia / zaciągnięcia kredytu, ale również w całym okresie jego spłaty. Zapewne rozdział czwarty nie wyczerpuje katalogu wszystkich rodzajów ryzyka i źródeł jego powstawania w hipotecznym kredycie mieszkaniowym, na jakie mogą napotkać poszczególni uczestnicy biorący udział w transakcji finansowanej kredytem bankowym. Jednak pozostaje mieć nadzieję, że treść rozdziału zwiększy nieco świadomość występującego zagrożenia i zachęci potencjalnych kredytobiorców do dalszego pogłębiania wiedzy w tym obszarze, jeżeli nie poprzez studia własne i wnikliwą analizę dokumentów i materiałów informacyjnych otrzymanych z banku, to chociażby poprzez skorzystanie z doradztwa oferowanego przez innych uczestników rynku kredytowego czy rynku obrotu nieruchomościami. O znaczeniu informacji na tym trudnym i wymagającym rynku traktuje rozdział piąty.

Proces udzielania hipotecznych kredytów mieszkaniowych to zdecydowanie najdłuższy i najbardziej skomplikowany proces kredytowy realizowany w banku w obszarze klienta indywidualnego. Dlatego warto mieć świadomość procesów i zadań realizowanych przez bank w trakcie długich tygodni upływających od pierwszej wizyty w placówce bankowej, poprzez kompletowanie dokumentów i złożenie wniosku kredytowego, podjęcie decyzji kredytowej, zawarcie umowy kredytu i ostateczną wypłatę środków niezbędnych do sfinansowania potrzeb mieszkaniowych kredytobiorców. Treść prezentowana w rozdziale szóstym nabiera szczególnego znaczenia w związku z wdrożeniem w lipcu 2017 r. Ustawy o kredycie hipotecznym, nadzorze nad pośrednikami kredytu hipotecznego

nego i agentami, która wymusiła na bankach zmianę w relacjach bank–klient, zwiększając m.in. obowiązki informacyjne banku, wymogi dotyczące rzetelności i przejrzystości materiałów reklamowych, szybkość przebiegu procesu kredytowego czy transparentności współpracy z pośrednikami kredytu hipotecznego.

Niewątpliwie na uwagę zasługuje r o z d z i a ł s i ó d m y, w którym analizie poddano procesy realizowane w trakcie spłaty kredytów mieszkaniowych. Jest to temat rzadko podejmowany w opracowaniach naukowych. Jednakże mając na uwadze długoterminowy charakter zobowiązania hipotecznego oraz liczne zdarzenia losowe, zmiany sytuacji rodzinnej czy majątkowej, które mogą wystąpić w okresie kilkudziesięciu lat spłaty kredytu, warto mieć świadomość, że zarówno po stronie banku, sektora bankowego, jak i innych instytucji publicznych dostępne są rozwiązania wspierające kredytobiorców w rozwiązywaniu problemów w okresie spłaty. W niniejszej publikacji zaprezentowano rzadko poruszany temat obsługi hipotecznego kredytu mieszkaniowego od strony praktyki bankowej, co może mieć dodatkowy walor informacyjny nie tylko dla potencjalnych kredytobiorców hipotecznego kredytu mieszkaniowego, ale również dla studentów czy praktyków bankowych.

Jak zasygnalizowano już na początku wprowadzenia do niniejszego opracowania, nieruchomość, ze względu na posiadane przez nią cechy, jest doskonałym obiektem inwestowania nadwyżek finansowych. Dostrzega to już coraz więcej uczestników rynku obrotu nieruchomościami (szczególnie rynku pierwotnego), kupując coraz więcej nieruchomości pod wynajem (w tym wynajem krótkoterminowy). Jak w przypadku każdej inwestycji, niezwykle istotne jest, aby podchodzić do inwestowania w sposób rozsądny i przemyślany, korzystając w procesie inwestycyjnym ze wsparcia wyspecjalizowanych doradców czy też pośredników na rynku obrotu nieruchomościami, o czym jest mowa w r o z d z i a ł e ó s m y m.

Rozważania zawarte w zaprezentowanych powyżej rozdziałach z całą pewnością nie wyczerpują w pełni omawianych zagadnień, jednak mogą być pomocne dla tych osób, które planują aktywność w tym obszarze. Wydaje się, że każdy, kto rozważa inwestycje w nieruchomości mieszkaniowe, powinien zapoznać się z zasadami funkcjonowania tego rynku, ryzykiem, jakie się z tym wiąże, oraz podstawowymi regulacjami prawnymi. Mamy nadzieję, że niniejsza publikacja okaże się w tym aspekcie pomocna.

Ze względu na zakres zagadnień poruszanych w niniejszej publikacji, a także liczne odniesienia do praktyki bankowej, które są efektem wieloletnich doświadczeń autorek w obszarze bankowości hipotecznej, prezentowany materiał może być przydatny także dla studentów oraz praktyków bankowych.

1. Nieruchomości mieszkaniowe jako przedmiot obrotu na rynku nieruchomości

Współczesną definicję nieruchomości wyprowadza się z prawa rzymskiego, według którego pod pojęciem nieruchomości rozumiano grunt i wszystko to, co zostało trwale z tym gruntem związane, przy czym własność ta rozciągała się „aż do gwiazd i aż do piekieł”, czyli na wszystko to, co pod ziemią i słup powietrza znajdujący się nad gruntem¹. W polskim prawie definicja nieruchomości została zawarta w art. 46 Kodeksu cywilnego, traktując pod pojęciem nieruchomości „części powierzchni ziemskiej stanowiące odrębny przedmiot własności (grunty), jak również budynki trwale z tym gruntem związane lub części tych budynków, jeżeli na mocy przepisów szczególnych stanowią odrębny przedmiot własności”². Zatem w ujęciu cywilnoprawnym wyróżnia się trzy rodzaje nieruchomości:

- nieruchomości gruntowe zabudowane lub niezabudowane;
- nieruchomości budynkowe;
- nieruchomości lokalowe.

Nieruchomość gruntowa, jako „część powierzchni ziemskiej”, musi być wyodrębniona zarówno w sposób fizyczny, poprzez określenie jej granic zewnętrznych, jak i w sposób prawny, poprzez określenie właściciela. Prawo własności w tym przypadku obejmuje nie tylko grunt, ale również jego części składowe: budynki, urządzenia trwale z gruntem związane, drzewa oraz inne rośliny od chwili ich zasadzenia lub zasiania. Prawo własności w tym przypadku rozciąga się również nad gruntem i pod powierzchnią gruntu, do wysokości i głębokości ograniczonej przez społeczno-gospodarcze przeznaczenie tego gruntu. Nieruchomość gruntowa może składać się z jednej lub kilku działek ewidencyjnych, sąsiadujących ze sobą lub też nie. W tym drugim przypadku

¹ M. Zabłocka, [w:] W. Wołodkiewicz, M. Zabłocka, *Prawo rzymskie. Instytucje*, Warszawa 2009, s. 48.

² Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. Kodeks cywilny, Dz.U. z 1964 r. Nr 16, poz. 93 z późn. zm.

działki te będą stanowiły jedną nieruchomość, jeżeli zostaną wpisane do jednej księgi wieczystej³.

Wskazane powyżej nieruchomości budynkowe występuje wyłącznie w przypadku budynków posadowionych na gruntach Skarbu Państwa lub jednostek samorządu terytorialnego, oddanych w użytkowanie wieczyste właścicielowi budynku. Zgodnie z art. 235 Kodeksu cywilnego budynki i urządzenia wzniesione lub nabyte przez użytkownika wieczystego stanowią jego własność. W związku z tym w przypadku zbycia lub wygaśnięcia użytkowania wieczystego konieczne jest również zbycie prawa własności budynku.

Nieruchomością lokalową będzie z kolei część budynku stanowiąca odrębny przedmiot własności. Nieruchomości te zostały uregulowane w Ustawie o własności lokali⁴. W świetle cytowanej ustawy nieruchomością lokalową będzie samodzielny (pod względem architektonicznym i funkcjonalnym) lokal mieszkalny lub lokal wykorzystywany na inne cele, np. o charakterze użytkowym. Mówiąc o samodzielności lokalu, ustawodawca miał na myśli izbę lub zespół izb wydzielonych w obrębie budynku trwałymi ścianami. Do nieruchomości lokalowej przynależą również takie pomieszczenia, jak np. piwnica, strych czy garaż, stanowiąc wraz z lokalem jedną nieruchomość (całość wpisana jest do jednej księgi wieczystej).

Nieruchomości można klasyfikować, przyjmując różne kryteria. Podstawowe kryterium, wynikające z prawa cywilnego, dokonuje podziału nieruchomości na: gruntowe, budynkowe i lokalowe. Taki podział odnosi się jednakże wyłącznie do rodzaju rzeczy, nie uwzględnia przy tym kwestii ich przeznaczenia, które ma kluczowe znaczenie z punktu widzenia tematyki niniejszego opracowania. Zatem biorąc pod uwagę kryterium przeznaczenia, można dokonać podziału nieruchomości na następujące kategorie⁵:

- ziemskie – w tym grunty orne, lasy, pastwiska, łąki, sady czy nieużytki;
- przemysłowe – przeznaczone pod działalność produkcyjną, jak np. hale fabryczne, magazynowe, hurtownie, warsztaty rzemieślnicze, kopalnie itp.;

³ Jest to ujęcie wieczystoksięgowe nieruchomości, zgodnie z którym dla każdej nieruchomości prowadzi się odrębną księgę wieczystą. Por.: Ustawa z dnia 6 lipca 1982 r. o księgach wieczystych i hipotece, tekst jedn. Dz.U. z 2013 r., poz. 701 z późn. zm., art. 24.1.

⁴ Ustawa z dnia 24 czerwca 1994 r. o własności lokali, tekst jedn. Dz.U. z 2000 r. Nr 80, poz. 903 z późn. zm.

⁵ Por.: M. Bryx, R. Matkowski, *Inwestycje w nieruchomości*, Wydawnictwo Poltext, Warszawa 2001, s. 55–67; K. Jajuga, T. Jajuga, *Inwestycje. Instrumenty finansowe. Aktywa niefinansowe. Ryzyko finansowe. Inżynieria finansowa*, PWN, Warszawa 2014, s. 384. T. Ramian i J. Konowalczyk proponują nieco bardziej rozbudowaną klasyfikację nieruchomości, przyjmując za podstawowe kryterium ich podziału stopień urbanizacji, a dodatkowo ich przeznaczenie. Zob. szerzej: T. Ramian, J. Konowalczyk, *Strategie inwestycyjne a nieruchomości*, [w:] *Strategie inwestycyjne na rynku nieruchomości*, red. H. Henzel, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. K. Adamieckiego w Katowicach, Katowice 2009, s. 44.

– komercyjne – np. obiekty biurowe, handlowo-usługowe, garaże, hotele, motele itp.;

– mieszkaniowe – służące zaspokojeniu potrzeb mieszkaniowych, jak domy jedno- i wielorodzinne, wolnostojące, w zabudowie bliźniaczej lub szeregowej, kamienice, lokale mieszkalne;

– rekreacyjne – do których zalicza się m.in. baseny, stadiony, pola golfowe itp.;

– nieruchomości specjalnego przeznaczenia – obiekty, których konstrukcja ogranicza możliwość przeznaczenia do innych celów, jak np. obiekty wojskowe, lotniska, cmentarze, wysypiska śmieci itd.

Zatem mówiąc w niniejszym opracowaniu o nieruchomościach mieszkaniowych, należy mieć na myśli nieruchomości (gruntowe, budynkowe lub lokalowe) służące zaspokajaniu potrzeb mieszkaniowych zarówno ich właścicieli, jak również pozostałych użytkowników (członków gospodarstwa domowego lub najemców). Tak postrzegane nieruchomości mieszkaniowe stanowią zasadniczą oś rozważań w niniejszym opracowaniu. Jednakże biorąc pod uwagę fakt, że coraz większym zainteresowaniem osób fizycznych cieszą się nieruchomości nabywane w celach zarobkowych, warto w tym miejscu zwrócić uwagę na inny rodzaj nieruchomości, a mianowicie jednostki mieszkalne nabywane w ramach condohoteli⁶. Mimo niewątpliwie mieszkalnego charakteru tych nieruchomości, nie są one postrzegane w polskim prawie jako samodzielne lokale mieszkalne⁷, a jako lokale użytkowe, i dlatego nie ma możliwości zameldowania w nich lokatorów. Jednakże każdy lokal w takim obiekcie stanowi odrębną nieruchomość z własną księgą wieczystą i dlatego może być przedmiotem obrotu rynkowego, kredytu bankowego czy przedmiotem jego zabezpieczenia.

1.1. Nieruchomość – obiekt inwestycji czy narzędzie zaspokajania potrzeb mieszkaniowych

Nieruchomość jako obiekt inwestycji finansowych zwykle jest traktowana dość powierzchownie, tj. jako narzędzie, dzięki któremu można osiągnąć zysk. W rzeczywistości nieruchomość jest obiektem, który należy trakto-

⁶ *Condohotel* to inwestycja realizowana przez dewelopera najczęściej w miejscowościach wypoczynkowych, ale nie tylko. Zwykle jest to budynek, w którego skład wchodzi nie tylko jednostki mieszkalne (apartamenty), ale również infrastruktura hotelowa w postaci restauracji, basenów czy strefa SPA. Właścicielami poszczególnych apartamentów są pojedyncze osoby fizyczne lub przedsiębiorcy. Właściciel apartamentu może korzystać z niego osobiście, jak również wynająć go turystom lub operatorowi (pośrednikowi), który przejmie za niego całość obowiązków związanych z wynajmem lokalu, dzieląc się jednocześnie wypracowanymi przychodami.

⁷ Ustawa z dnia 24 czerwca 1994 r. o własności lokali...

wać wieloaspektowo. Po pierwsze, nieruchomości służy zaspokajaniu całej gamy potrzeb. Po drugie, dzięki nieruchomości można osiągać różne cele, zarówno te o wymiarze ekonomiczno-finansowym, jak i te o wymiarze bardziej osobistym, psychologiczno-społecznym. Po trzecie, nieruchomości pełni wiele funkcji, które dotyczą różnych obszarów ludzkiego życia. Po czwarte, wbrew pozorom operowanie na rynku nieruchomości jest dość skomplikowane pod względem formalnym i czasami bezpieczniej jest skorzystać z usług profesjonalistów, tj. doradczy, pośrednika, zarządcy czy rzeczoznawcy. Jednocześnie może to generować problemy natury etycznej, wynikające z możliwości nadużyć ze strony podmiotów profesjonalnie zajmujących się rynkiem nieruchomości.

1.1.1. Nieruchomość jako narzędzie osiągnięcia celów

Sposób działania podmiotu na rynku nieruchomości jest ściśle uzależniony od wiązki celów, jaką pragnie on zrealizować. Będzie ona inna w przypadku osoby fizycznej, inna w przypadku podmiotu prowadzącego działalność gospodarczą i jeszcze inna w przypadku podmiotu publicznego. Cele, jakie pragną realizować różne podmioty na rynku, pozostają również w ścisłym związku z rodzajami nieruchomości, które mogą służyć ich realizacji oraz specyficznymi cechami, charakterystycznymi dla tej grupy dóbr.

Wśród cech charakterystycznych dla nieruchomości wyróżnia się m.in. cechy fizyczne, ekonomiczne czy instytucjonalno-prawne⁸. Wśród cech fizycznych nieruchomości zwraca się uwagę przede wszystkim na takie cechy, jak:

- złożoność pod względem fizycznym, co oznacza, że na nieruchomość składa się nie tylko działka gruntu, ale również budynki, które zostały na niej posadowione, mała architektura, drzewa i inne nasadzenia;
- stałość w miejscu, czyli brak możliwości jej przeniesienia, co oznacza, że wartość nieruchomości będzie w dużym stopniu determinowana jej położeniem, ale również zmiennością w jej otoczeniu;
- trwałość w czasie, a wręcz niezniszczalność w odniesieniu do gruntu;
- różnorodność, co oznacza, że każda nieruchomość jest inna ze względu na jej położenie, ukształtowanie terenu, otoczenie, kształt, wielkość, wreszcie elementy składowe nieruchomości;
- niepodzielność, którą można rozpatrywać w różnych aspektach np.: fizycznym (nierozzerwalność z gruntem), przestrzennym (zgodność z planem

⁸ A. Otręba, *Nieruchomości inwestycyjne w ujęciu rachunkowości*, „Studia Ekonomiczne” 2005, nr 33, s. 191–201.

przestrzennego zagospodarowania czy zainwestowanego kapitału (brak możliwości odzyskania jego części).

Drugą grupę cech stanowią cechy ekonomiczne, wśród których wymienia się m.in.:

- rzadkość nieruchomości, a wręcz ograniczoność podaży poszczególnych rodzajów nieruchomości czy też nieruchomości o określonych, oczekiwanych cechach fizycznych;

- położenie nieruchomości, a w zasadzie jej lokalizacja względem innych obiektów (np. obiektów użyteczności publicznych), dostępność mediów lub innych usług, dostęp do środków komunikacji itp.;

- współzależność, czyli wzajemne oddziaływanie na siebie nieruchomości sąsiadujących;

- dużą kapitałochłonność i długi okres zwrotu poniesionych nakładów, które są istotnym elementem ograniczającym liczbę inwestorów na rynku nieruchomości;

- małą płynność, w szczególności w porównaniu z rynkiem kapitałowym; przeciętny czas ekspozycji nieruchomości w oczekiwaniu na jej zbycie waha się od kilku miesięcy do nawet kilku lat (w zależności od rodzaju nieruchomości i jej specyficznych cech).

Wreszcie, mówiąc o nieruchomości, można wskazać na jej specyficzne cechy instytucjonalno-prawne, regulujące cały cykl życia nieruchomości od fazy projektowania do wycofania z eksploatacji⁹.

Zatem cele, jakie stawiają sobie poszczególne podmioty działające na rynku podejmując decyzję o zakupie nieruchomości, a co za tym idzie również sposobie jej finansowania, w dużym stopniu są determinowane rodzajem nieruchomości, ale również ich specyficznymi cechami (por. tabela 1).

Cele rynkowe dotyczą przede wszystkim tego, że nieruchomości mogą być przedmiotem obrotu rynkowego i jako takie generują udziały w zyskach, zwiększają obroty, pozwalają zwiększyć znaczenie rynkowe podmiotu czy też zdobywać nowe rynki. Cele ekonomiczne dotyczą korzyści, jakie można uzyskać dzięki nieruchomościom, takich jak zyski czy poprawa rentowności. Cele finansowe odnoszą się z kolei do tego, że dzięki posiadaniu nieruchomości można kształtować płynność finansową, zdolność kredytową czy strukturę kapitału. Jako element majątku nieruchomości mogą stanowić źródło samofinansowania aktywności gospodarczej. Cele socjalne dotyczą chęci kształtowania określonych warunków dla społeczności korzystających z nieruchomości, takich jak zado-

⁹ D. Gadowska-dos Santos, *Istota i skala finansializacji rynku nieruchomości mieszkaniowych w Polsce w latach 2000–2015*, Oficyna Wydawnicza SGH, „Studia i Prace Kolegium Zarządzania i Finansów” 2018, nr 165, s. 115.

Tabela 1. Związek celów działania z nieruchomościami umożliwiającymi ich realizację

Rodzaje celów	Podstawowe kategorie celów	Rodzaj nieruchomości służący realizacji celu
Cele rynkowe	Udział w zysku Obrót Znaczenie rynkowe Nowe rynki	Nieruchomości komercyjne Nieruchomości przemysłowe Nieruchomości rolne i leśne
Cele ekonomiczne	Zysk Rentowność sprzedaży Rentowność kapitału ogółem Rentowność kapitału własnego	Nieruchomości komercyjne Nieruchomości przemysłowe Nieruchomości mieszkaniowe Nieruchomości specjalne, np. autostrady
Cele finansowe	Płynność finansowa Zdolność kredytowa Samofinansowanie Struktura kapitału	Nieruchomości komercyjne Nieruchomości przemysłowe
Cele socjalne	Zadowolenie z pracy Bezpieczeństwo socjalne Integracja społeczna Rozwój kadr	Nieruchomości mieszkaniowe Nieruchomości specjalne
Cele związane z władzą i prestiżem	Niezależność Wizerunek i prestiż Wpływy społeczne Wpływy polityczne	Nieruchomości mieszkaniowe Nieruchomości komercyjne

Źródło: opracowanie na podstawie: *Wybrane aspekty inwestowania na rynku nieruchomości w Polsce*, red. M. Bryx, Instytut Funkcjonowania Gospodarki Narodowej SGH, Warszawa 2001, s. 56. Za: R. Niestrój, *Zarządzanie marketingiem. Aspekty strategiczne*, PWN, Warszawa 1996.

wolenie z pracy, poczucie bezpieczeństwa socjalnego, tworzenie warunków dla integracji społecznej czy rozwoju kadr. Ostatnia grupa celów – cele związane z władzą i prestiżem – dotyczy chęci posiadania nieruchomości jako obiektu, który wyznacza status społeczny, daje poczucie niezależności, kształtuje wizerunek, prestiż oraz wpływy społeczne, a także polityczne.

Biorąc pod uwagę podmiot zainteresowania niniejszego opracowania, jakim jest gospodarstwo domowe (osoba fizyczna), celem jego działania będzie niewątpliwie w pierwszej kolejności zaspokojenie własnych potrzeb mieszkaniowych, ale również inwestowanie w nieruchomości w celach zarobkowych, w tym także w celu budowania zabezpieczenia emerytalnego. Działanie takie podyktowane jest przede wszystkim realizacją potrzeb zgodnie z określoną ich hierarchią, o czym szerzej traktuje podrozdział 1.1.3.

1.1.2. Funkcje nieruchomości

Nieruchomość pełni wiele funkcji, których występowanie jest ściśle uzależnione od tego, jaki jest cel posiadania nieruchomości i jaki jest sposób korzy-

stania z niej. Ewa Kucharska-Stasiak wyróżnia trzy podstawowe płaszczyzny rozpatrywania nieruchomości:

- towar;
- działalność gospodarcza, stanowiąca źródło osiągania dochodów;
- dziedzina badań i nauczania¹⁰.

Wyodrębnienie tych płaszczyzn pozwala na wskazanie kolejnych funkcji¹¹, które nieruchomości mogą pełnić w gospodarce. Należą do nich funkcje nieruchomości jako obiektu¹²:

- użytkowego, służącego zaspokajaniu potrzeb indywidualnych właściciela;
- prawnego, stanowiącego przedmiot regulacji prawnych;
- rynkowego, służącego zaspokajaniu popytu na powierzchnię nieruchomości;
- dochodowego, stanowiącego źródło osiągania dochodów;
- kredytowego, stanowiącego przedmiot i cel kredytowania;
- fiskalnego, stanowiącego przedmiot opodatkowania;
- zarządzania, stanowiącego przedmiot gospodarowania w celu zachowania jak najlepszego stanu i wartości;
- badań i nauczania, stanowiącego przedmiot zainteresowania naukowców i fachowców działających na rynku nieruchomości;
- zabezpieczenia zobowiązań zaciąganych przez właścicieli nieruchomości oraz emitowanych przez nich papierów wartościowych;
- spekulacji, służącego wzbogacaniu się dzięki przewidywanemu wzrostowi wartości nieruchomości;
- lokacyjnego (tezauryzacji), służącego lokowaniu nadwyżek pieniężnych;
- inwestycyjnego, będącego przedmiotem inwestycji budowlanych;
- wkładu, stanowiącego przedmiot aportu wnoszonego do spółek prawa handlowego;
- katastralnego, który z jednej strony podlega wycenie i ewidencji, a z drugiej – opodatkowaniu opartemu na niej;
- kosztów, który jako składnik majątku trwałego generuje koszty;

¹⁰ E. Kucharska-Stasiak, *Nieruchomość a rynek*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2000, s. 24.

¹¹ Wcześniej przytoczono klasyfikację funkcji nieruchomości w kontekście potrzeb, jakie ona zaspokaja.

¹² Opracowanie własne na podstawie: E. Kucharska-Stasiak, *op. cit.*, s. 26; *Podstawy zarządzania nieruchomościami*, red. M. Bryx, Wydawnictwo Poltext, Warszawa 2001, s. 20–21; M. Prystupa, K. Rygiel, *Nieruchomości. Definicje, funkcje i zasady wyceny*, Dom Wydawniczy Elipsa, Warszawa 2003, s. 26–36; *Rynek nieruchomości. Wybrane problemy*, red. E. Kucharska-Stasiak, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 1999, s. 89; M. Maciejasz-Świątkiewicz, M. Palmer, *Postawy gospodarstw domowych względem nieruchomości*, [w:] *Zachowania rynkowe w teorii i praktyce*, red. D. Kopycińska, Uniwersytet Szczeciński, Szczecin 2007, s. 207.

– daru, który może stanowić obiekt nieodpłatnego przekazania, np. w formie darowizny, spadku.

Funkcja użytkowa nieruchomości jest wyznaczana przez wartość użytkową nieruchomości, która określa zdolność danej nieruchomości do zaspokajania potrzeb. Sama wartość jest z kolei wyznaczona przez stopień rzadkości dobra, a rzadkość ta wynika z cech nieruchomości.

Funkcja prawna jest wyznaczana przez normy prawne dotyczące nieruchomości, które obowiązują w danym czasie w danym kraju. Normy te określają m.in. zasady gospodarowania nieruchomościami, a w szczególności ich zbywania i nabywania, a także zasady ewidencjonowania transakcji, zasady ochrony praw, zasady obciążania nieruchomości, zasady wyceny i opodatkowania.

Funkcja rynkowa nieruchomości może być realizowana wyłącznie w gospodarce rynkowej, w ramach której nieruchomość może być przedmiotem obrotu bez poważnych ograniczeń. Oznacza to, że podmioty działające na rynku mogą w dowolnym momencie, po porozumieniu się z kontrahentem, nabyć lub zbyć nieruchomość. Nie ma znaczenia fakt równoczesnego posiadania innych nieruchomości, rodzaju tych nieruchomości, ani cena, po jakiej transakcja dochodzi do skutku (z wyjątkiem momentu ustalenia podstawy obliczenia podatku od czynności cywilnoprawnych), albowiem również w tym zakresie obowiązuje zasada swobody kształtowania umów.

Funkcja dochodowa nieruchomości polega na możliwości czerpania korzyści finansowych z faktu posiadania nieruchomości. W zależności od podmiotu, który osiąga dochody, mogą one przybierać postać: czynszu (właściciele wynajmujący lokal, gminy), podatku (gminy), nadwyżki ceny sprzedaży (właściciele dokonujący sprzedaży po cenie wyższej od ceny zakupu), opłaty (gminy oddające nieruchomości w użytkowanie wieczyste, nakładające opłaty adiacenckie).

Funkcja kredytowa nieruchomości wynika z faktu, że jako obiekt wysoce kapitałochłonny często jest finansowana ze źródeł zewnętrznych. Jednocześnie posiadane nieruchomości mogą zwiększać szanse na pozyskanie kredytu, gdyż pełnią także funkcję zabezpieczenia, dzięki któremu kredytodawca może odzyskać swoją wierzytelność. Kredytodawca może ustanowić hipotekę na nieruchomości lub nieruchomość.

Funkcja fiskalna nieruchomości oznacza, że jest ona także przedmiotem opodatkowania. W tym zakresie możliwe jest zastosowanie różnego rodzaju podatków lub skorzystania z ulg podatkowych.

Funkcja zarządcza nieruchomości wynika z dużej liczby możliwości, jakich dostarcza fakt jej posiadania. Podmiot indywidualny nie zawsze jest w stanie dokonać samodzielnej analizy rynku i wybrać najlepszą opcję. Dlatego też na rynku nieruchomości działają profesjonalni zarządcy, których zadaniem jest doprowadzenie do utrzymania, a najlepiej – wzrostu wartości nieruchomości.

Funkcja badawcza nieruchomości wynika z rosnącego skomplikowania rynku nieruchomości, a co za tym idzie – chęci poznania przez naukowców zasad jego działania, prawidłowości, jakimi się rządzi, tendencji i możliwości rozwoju.

Funkcja spekulacyjna nieruchomości jest spełniona wtedy, gdy nabywca działa zgodnie ze strategią „szybkiej gotówki” i kupuje obiekt po to, by go sprzedać natychmiast – jak tylko ukształtują się na rynku satysfakcjonujące go ceny.

Funkcja lokacyjna wynika z powszechnie panującego przekonania, że nieruchomości są pewną lokatą pieniędzy, która zabezpiecza przed inflacją i która może stanowić narzędzie zaspokajania potrzeb w przyszłości, np. przez przekazanie potomstwu, wynajem na rynku lub zawarcie odwróconego kredytu hipotecznego.

Funkcja wkładu dotyczy możliwości tworzenia innych podmiotów na bazie posiadanych nieruchomości. Realizuje się to poprzez wnoszenie aportów, a tym samym wyposażanie podmiotów w zaplecze lokalowe czy grunty niezbędne do prowadzenia działalności.

Funkcja katastralna nieruchomości związana jest z koniecznością jej wyceny, która z kolei stanowi podstawę do opodatkowania i pełnienia funkcji fiskalnej.

Funkcja inwestycyjna nieruchomości polega na nabywaniu lub wznoszeniu nieruchomości w celu realizacji funkcji dochodowej, lokacyjnej, zastawu, wkładu lub fiskalnej.

Funkcja kosztowa nieruchomości wynika z faktu, że nieruchomość, jako składnik majątku trwałego, generuje koszty. Dotyczą one bieżącego utrzymania, np. w formie czynszów, opłat, podatków, jak i utrzymania w dłuższej perspektywie (amortyzacja, remonty).

W kontekście tematyki niniejszego opracowania kluczowymi funkcjami nieruchomości są te, które odnoszą się do aspektów finansowych, kiedy nieruchomość traktowana jest jako narzędzie osiągania dochodów. Do tej grupy należy przede wszystkim funkcja dochodowa, a dodatkowo wskazać można na funkcje: kredytową, fiskalną, spekulacyjną, lokacyjną, wkładu i inwestycyjną.

1.1.3. Nieruchomość jako narzędzie zaspokajania potrzeb

Potrzeby mieszkaniowe, zgodnie z piramidą potrzeb Abrahama Masłowa, należą do grupy potrzeb podstawowych. Niewątpliwie „dach na głowę” zapewnia z jednej strony niezbędną ochronę przed czynnikami atmosferycznymi, daje poczucie bezpieczeństwa, ale również może stanowić podstawę budowy szczęśliwego związku i miejsce wychowania potomstwa. Poczucie bezpieczeństwa to nie tylko bezpieczeństwo fizyczne, które gwarantuje nam mieszkanie, ale również bezpieczeństwo ekonomiczne. Nieruchomość może stanowić kluczowy element finansów osobistych gospodarstwa domowego, stanowiąc

z jednej strony dodatkowe źródło jego dochodów, z drugiej – istotny element zabezpieczenia emerytalnego w okresie poprodukcyjnym. Rodzaj, położenie, wielkość czy stan techniczny nieruchomości to bardzo ważne czynniki kształtujące poziom zadowolenia poszczególnych członków gospodarstwa domowego, stanowiące jednocześnie podstawę realizacji całej gamy innych potrzeb. Fakt ten dowodzi istotności problemu, który w literaturze jest podnoszony stosunkowo rzadko. Nieruchomość ze względu na liczbę pełnionych funkcji oraz posiadane cechy jest również doskonałym obiektem inwestowania nadwyżek finansowych. Stwarza tym samym możliwość generowania dodatkowych, wymiernych korzyści płynących z faktu posiadania. Ponieważ rynek nieruchomości jest rynkiem otwartym dla wszystkich podmiotów, zasięg jego oddziaływania jest ogromny.

Jak pisał Walter Youngquist: „[...] ziemia, powietrze i woda nigdy nie wyjdą z mody. Jeżeli połączyć to z rosnącą stale populacją oraz potrzebą inwestycji, okaże się, że konieczne jest szczególne podejście do tych zasobów naturalnych, aby zaspokoić potrzeby ludzkie”¹³. Do zasobów tych należą również nieruchomości. Z tego też powodu są postrzegane jako stabilna i bezpieczna forma lokowania kapitału. Jednak jako forma lokowania oszczędności podlegają innym zasadom niż tradycyjna lokata. Podstawowym czynnikiem wpływającym na to są motywy gromadzenia oszczędności. W ujęciu klasycznym wyróżnia się ich trzy rodzaje:

- transakcyjny i konsumpcyjny;
- ostrożnościowy;
- spekulacyjny¹⁴.

Motyw konsumpcyjny w odniesieniu do nieruchomości należy rozumieć jako chęć posiadania nieruchomości w celu zaspokojenia podstawowych potrzeb konsumpcyjnych, tj. biologicznych i bezpieczeństwa. Nieruchomość jako składnik majątku trwałego nie jest zużywana w jednym akcie konsumpcyjnym, lecz w wielu rozłożonych w czasie. Natomiast motyw transakcyjny jest widoczny w sytuacji, gdy nieruchomość jest źródłem osiągania dochodów, a środki dzięki niej pozyskiwane służą realizowaniu bieżących potrzeb i płatności. W pozostałych przypadkach, a w szczególności, gdy nieruchomość służy wyłącznie zaspokajaniu potrzeb własnych, sytuacja niejako się odwraca. Nieruchomość generuje wówczas konieczność ponoszenia bieżących wydatków i staje się niejako „antymotywem” transakcyjnym.

¹³ Na podstawie: W. Youngquist, *Our natural resources: How to invest in them*, Frederick Fell, New York 1966, s. 13.

¹⁴ J. Gwartney, R. Stroup, *Macroeconomics. Private and public choice*, HBJ Publishers Academic Press, Orlando 1987, s. 294–295.

W ramach motywu ostrożnościowego podmioty nabywają nieruchomości w celu zabezpieczenia się przed mogącymi wydarzyć się w przyszłości zdarzeniami. Utrata podstawowego źródła dochodów może wymusić konieczność sprzedaży nieruchomości, ale dzięki temu podmiot będzie w stanie działać na rynku, nie dokonując większych wyrzeczeń.

Motywy, którymi kierują się inwestorzy na rynku nieruchomości, zależą przede wszystkim od ich rodzaju (por. tabela 2).

Tabela 2. Motywy posiadania nieruchomości a rodzaj inwestora

Inwestor	Motywy posiadania nieruchomości
Osoby fizyczne	- motyw konsumpcyjny – zaspokajanie potrzeb własnych - motyw transakcyjny – wynajem, źródło dochodu - motyw portfelowy – lokata kapitału - motyw posiadania – „instynkt posiadania”
Podmioty prowadzące działalność gospodarczą	- motyw konsumpcyjny – zaspokajanie potrzeb własnych - motyw transakcyjny – wynajem, źródło dochodu - motyw portfelowy – lokata kapitału - motyw majątkowy – powiększenie stanu aktywów bilansu
Instytucja non-profit	- motyw konsumpcyjny – zaspokajanie potrzeb własnych - motyw transakcyjny – wynajem, źródło dochodu - motyw portfelowy – lokata kapitału - motyw filantropii – darczyńca
Skarb Państwa	- motyw konsumpcyjny – zaspokajanie potrzeb własnych - motyw transakcyjny – wynajem, źródło dochodu - motyw społeczny – realizacja zadań z zakresu polityki społecznej
Jednostka samorządu terytorialnego	- motyw konsumpcyjny – zaspokajanie potrzeb własnych - motyw transakcyjny – wynajem, źródło dochodu - motyw społeczny – realizacja zadań z zakresu polityki społecznej

Źródło: opracowanie własne.

Występowanie motywu konsumpcyjnego we wszystkich przypadkach oznacza, że nieruchomość jest przede wszystkim narzędziem zaspokajania potrzeb własnych. Również w każdym przypadku występuje motyw transakcyjny, czyli chęć posiadania nieruchomości w celu umożliwienia bieżącego dokonywania operacji finansowych. Motyw ten ma charakter drugorzędny względem motywu konsumpcyjnego, ponieważ pojawia się zazwyczaj dopiero wtedy, gdy zostają zaspokojone potrzeby własne.

Podobnie przedstawia się sytuacja w odniesieniu do motywu portfelowego, który pojawia się wtedy, gdy podmiot dysponuje znacznymi nadwyżkami finansowymi i ma możliwości wyboru alternatywnych form ich lokowania.

Osoby fizyczne silnie odczuwają również motyw posiadania, czyli chęć bycia właścicielem. Pomimo braku jednoznacznego potwierdzenia istnienia instynktu

posiadania, nie ulega wątpliwości, że dla dobrostanu psychicznego człowieka bycie właścicielem i posiadanie odpowiednich warunków lokalowych jest stosunkowo ważnym czynnikiem¹⁵.

Z kolei podmioty prowadzące działalność gospodarczą traktują nieruchomość jako element majątku wpływającego na wielkość sumy bilansowej oraz wartość wskaźników ekonomicznych.

W przypadku instytucji non-profit motywem posiadania nieruchomości może być motyw filantropii, w ramach którego decydującym kryterium jest chęć wsparcia podmiotów niebędących w stanie samodzielnie zaspokoić swoich potrzeb.

Motyw ten w przypadku podmiotów publicznych przybiera postać motywu społecznego. Różnica między nimi polega przede wszystkim na przymusie realizacji. Podmioty publiczne pozyskują nieruchomości, aby realizować przypisane im ustawowo zadania z zakresu polityki społecznej, podczas gdy instytucje non-profit robią to z własnego wyboru.

W praktyce może występować jeszcze szersza gama motywów posiadania nieruchomości, a wśród nich¹⁶:

- motyw prestiżu, w ramach którego posiadanie nieruchomości jest wyznacznikiem statusu społecznego lub majątkowego;

- motyw bezpieczeństwa i zabezpieczenia, ponieważ posiadanie nieruchomości oznacza możliwość ustanowienia na niej hipoteki jako zabezpieczenia kredytu lub sprzedania jej w razie potrzeby (zamiany na gotówkę);

- motyw daru, który oznacza chęć obdarowania innych, np. przez przekazanie spadku,

- motyw wyzwania, który dotyczy w szczególności procesu budowy nieruchomości; polega na chęci udowodnienia samemu sobie i otoczeniu umiejętności organizacyjnych i przywódczych;

- motyw wykorzystywania okazji, który polega na nabywaniu nieruchomości w sytuacji, gdy jej cena oraz warunki umowy są szczególnie korzystne lub gdy możliwości finansowania przedsięwzięcia są wyjątkowo atrakcyjne;

- motyw unikatowości, który pojawia się, gdy podmiot chce posiadać nieruchomość o unikalnych właściwościach, np. o określonym wyglądzie zewnętrznym, położeniu, topografii terenu itp.;

- motyw perspektywy, który występuje wówczas, gdy z nabywaną nieruchomością są związane określone plany;

- motyw zdrowia (ekologiczny), w ramach którego nieruchomości są dobierane ze względu na panujący klimat bądź dodatkowe wyposażenie gwarantujące

¹⁵ Zob.: *Psychologia ekonomiczna*, red. T. Tyszka, GWP, Gdańsk, 2004, s. 199–203.

¹⁶ M. Maciejasz-Świątkiewicz, M. Palmer, *op. cit.*, s. 207–208.

możliwość pełnego wykorzystania przez osoby niepełnosprawne, natomiast podstawowym kryterium wyboru technologii budowlanej jest jej zgodność z normami ochrony środowiska;

– motyw oszustwa, w ramach którego nieruchomości służy ukryciu nielegalnego źródła pochodzenia środków finansowych bądź jest wykorzystywana do osiągnięcia niezgodnych z prawem korzyści¹⁷.

Motywy, jakimi kieruje się podmiot, mogą mieć charakter łączny lub rozłączny. Lista motywów jest niewyczerpywalna, ponieważ motyw, jakim kieruje się podmiot działając na rynku nieruchomości, pozostaje w ścisłym związku z odczuwanymi potrzebami. W odniesieniu do nieruchomości mieszkalnych należy nawiązać do piramidy potrzeb utworzonej przez A. Masłowa. Z piramidą tą ściśle korespondują funkcje nieruchomości, tworząc spójną relację między odczuwanymi potrzebami a możliwościami ich zaspokajania dzięki mieszkaniu, co przedstawia tabela 3.

Tabela 3. Piramida potrzeb Abrahama Masłowa a funkcje mieszkania

Piramida potrzeb według A. Masłowa	Funkcje mieszkania
Potrzeby biologiczne (fizjologiczne)	Funkcja biologiczna
Potrzeby bezpieczeństwa	Funkcja ochronna, funkcja majątkowa
Potrzeby przynależności i miłości	Funkcja emocjonalna
Potrzeby szacunku i uznania	Funkcja kulturalna
Potrzeby poznawcze	Funkcja rozwojowa
Potrzeby samorealizacji	Funkcja rozwojowa

Źródło: M. Maciejasz-Świątkiewicz, M. Palmer, *Postawy gospodarstw domowych względem nieruchomości*, [w:] *Zachowania rynkowe w teorii i praktyce*, red. D. Kopycińska, Uniwersytet Szczeciński, Szczecin 2007, s. 208.

Przedstawiony w tabeli 3 podział funkcji został zaproponowany przez T. Żarskiego. Zgodnie z nim:

- funkcja biologiczna służy stworzeniu możliwości przyrządzania i spożywania posiłków, dokonywania zabiegów higienicznych;
- funkcja ochronna służy ochronie przed szkodliwym wpływem zjawisk atmosferycznych i niebezpieczeństwem zewnętrznym;
- funkcja emocjonalna służy stworzeniu miejsca, w którym spełniane są funkcje opiekuńcze rodziny oraz umożliwienie zacieśniania wzajemnych kontaktów;
- funkcja kulturalna służy stworzeniu miejsca spotkań towarzyskich w celu zaspokojenia potrzeby kontaktów międzyludzkich;

¹⁷ Zob. też: A. Śliwiński, B. Śliwiński, *Facility management*, C.H. Beck, Warszawa 2006, s. 160.

– funkcja rozwojowa służy stworzeniu miejsca pracy zawodowej (np. pisarze, naukowcy, artyści) lub związanego z prowadzeniem gospodarstwa rolnego oraz miejsca do nauki¹⁸.

Z kolei powiązanie potrzeb z odczuwanymi motywami pozwala na stworzenie obrazu podmiotu kierującego się określonymi motywami w celu zaspokojenia potrzeb związanych z nieruchomościami (tabela 4).

Tabela 4. Motywy a potrzeby dotyczące nieruchomości

Motyw	Potrzeba	Zakres potrzeby
Konsumpcyjny	Biologiczna	Potrzeba snu Potrzeba reprodukcji Potrzeba jedzenia Potrzeby fizjologiczne
Konsumpcyjny Bezpieczeństwa i zabezpieczenia Poszukiwania okazji	Bezpieczeństwa	Zabezpieczenie przed działaniem czynników zewnętrznych Bezpieczeństwo finansowe i majątkowe Zabezpieczenie kredytu
Daru Perspektywy	Przynależności i miłości	Integracja i tworzenie więzów rodzinnych Tworzenie więzów społecznych
Prestiżu Unikatowości	Szacunku i uznania	Tworzenie relacji społecznych
Wyzwania	Samorealizacji	Kształcenie i doskonalenie umiejętności

Źródło: opracowanie własne.

Motywy te określają przede wszystkim, dlaczego i w jakim celu podmiot chce posiadać nieruchomość. Jednocześnie determinują zakres potrzeb, jakie mogą zostać zaspokojone dzięki nieruchomości. Motyw konsumpcyjny idzie w parze z potrzebami biologicznymi, ponieważ dzięki nieruchomości podmiot może zaspokajać podstawowe potrzeby snu, wypoczynku, głodu, łaknienia, seksualne itp. Motyw bezpieczeństwa w połączeniu z motywem konsumpcyjnym oraz motywem poszukiwania okazji pozwalają na zaspokojenie potrzeb bezpieczeństwa, w tym potrzeby bezpieczeństwa finansowego. Motyw daru łączy się z potrzebami przynależności i miłości, ponieważ posiadaną nieruchomość można przekazać w spadku lub w ramach darowizny osobom, które odgrywają ważną rolę w życiu podmiotu. Dzięki temu zacieśniane są więzi społeczne. Motyw prestiżu i unikatowości może być powiązany z potrzebą szacunku i uznania, ponieważ posiadanie lub dysponowanie nieruchomością, zwłaszcza taką, która ma unikalny charakter / bardzo dużą wartość, pozwala jej właścicielowi na

¹⁸ T. Żarski, *Potrzeby mieszkaniowe i możliwości ich zaspokojenia do 1990 r.*, [w:] *Podstawowe problemy współczesnej techniki. Budownictwo mieszkaniowe*, PWN, Warszawa 1978, str. 27.

uzyskanie wysokiego statusu społecznego. Motyw wyzwania można połączyć z potrzebą samorealizacji, jeśli właściciel poprzez posiadanie i dysponowanie nieruchomością pragnie osiągnąć osobiste cele i udowodnić swoją skuteczność w działaniu.

1.2. Oddziaływanie sektora publicznego na rynek nieruchomości

1.2.1. Sektor publiczny jako uczestnik rynku nieruchomości

Rynek nieruchomości nie jest w dosłownym rozumieniu rynkiem regulowanym, jednak jeśli przyjrzeć się tej kwestii bliżej, to okazuje się, że państwo dokonuje w ten rynek ingerencji o różnym charakterze. Między innymi dotyczą one sposobu zawierania transakcji (wymagany udział notariusza), opodatkowania transakcji dotyczących nieruchomości, czy zasad działania podmiotów profesjonalnie zajmujących się rynkiem nieruchomości (zarządców, pośredników, rzeczoznawców).

Wpływu sektora publicznego na rynek nieruchomości nie można kwestionować. Jest on duży i sprawia, że rynek ten nie jest w pełni wolny, podlega bowiem wieloaspektowej ingerencji ze strony państwa i organów publicznych.

Ingerencja w aspekcie realnym przybiera postać bezpośrednich inwestycji podejmowanych przez podmioty publiczne oraz ich współuczestniczenia w przedsięwzięciach publiczno-prywatnych. Ten sposób ingerowania w rynek decyduje przede wszystkim o strukturze własnościowej nieruchomości, ponieważ w jego wyniku powstają dobra publiczne i społeczne (nieruchomości komunalne, budynki użyteczności publicznej).

Ingerencja w aspekcie regulacyjnym polega na wprowadzaniu różnego rodzaju norm prawnych wpływających na kształt i funkcjonowanie rynku nieruchomości, a w szczególności¹⁹:

- przepisów prawa gwarantujących swobodę obrotu nieruchomościami w granicach określonych normami;
- przepisów prawa zapewniających swobodny dostęp do informacji o nieruchomościach;
- wymogów formalnych odnośnie do zasad zawierania umów dotyczących obrotu nieruchomościami;
- przepisów prawa regulujących zasady inicjowania i prowadzenia inwestycji budowlanych, w tym inwestycji deweloperskich;
- przepisów zapewniających obieg informacji w zakresie wprowadzania zmian do ewidencji gruntów i ksiąg wieczystych;

¹⁹ Na podstawie: S. Kalus, *Status prawny osób zajmujących się zawodowo rynkiem nieruchomości*, Lexis Nexis, Warszawa 2002, s. 17.

– przepisów podatkowych oraz w zakresie pomocy socjalnej stwarzających odpowiednie zachęty do podejmowania działań na rynku nieruchomości, takich jak programy pomocowe, np. Rodzina na Swoim (dalej: RnS), Mieszkanie dla Młodych czy Mieszkanie Plus.

W wyniku działań regulacyjnych państwo wywiera pośredni wpływ na strukturę własności poprzez zachęcanie lub zniechęcanie podmiotów do określonego działania. Regulacje mogą mieć miejsce na obydwu szczeblach działalności państwa: centralnym i lokalnym. Na szczeblu centralnym podejmowane są decyzje o zasięgu krajowym i o charakterze ogólnym, natomiast na szczeblu lokalnym – decyzje dotyczące określonego terytorium oraz wykonawcze.

Ze względu na zakres ingerencji państwa w rynek nieruchomości można wyróżnić dwa modele finansowania tego rynku – suplementarny i podstawowy. Model suplementarny to model, w ramach którego czynności podejmowane przez rząd zmierzają do zaspokojenia konkretnych potrzeb oraz rozwiązania ściśle określonych problemów. Działania państwa polegają więc na doraźnych interwencjach w funkcjonujący na zasadach rynkowych system. Natomiast model podstawowy nie zakłada istnienia niezależnego i prawidłowo funkcjonującego rynku nieruchomości. Zatem polityka państwa polega na kierowaniu przepływu zasobów narodowych tak, aby zoptymalizować dobro społeczeństwa. Dokonywane jest to przez kontrolowanie przez rząd wielkości, czasu i umiejscowienia nieruchomości²⁰.

1.2.2. Zakres polityki mieszkaniowej państwa

Podstawowe założenia polityki mieszkaniowej w Polsce znajdują się w Konstytucji RP. W art. 75 zawarto stwierdzenie, że „[...] władze publiczne prowadzą politykę sprzyjającą zaspokojeniu potrzeb mieszkaniowych obywateli”²¹. Działalność ta ma polegać przede wszystkim na wspieraniu rozwoju budownictwa socjalnego oraz popieraniu działań obywateli zmierzających do uzyskania własnego mieszkania. Ponadto Konstytucja RP nadaje szczególne znaczenie mieszkaniu jako składnikowi majątku, gwarantując jego nienaruszalność.

W ramach oddziaływania na sytuację mieszkaniową społeczeństwa, państwo tworzy plany uwzględniające kluczowe kwestie, tj.:²²

– system finansowania inwestycji mieszkaniowych, jako część systemu gospodarczego, nie może być sprzeczny z zasadami funkcjonowania gospodarki;

²⁰ Na podstawie L.J. Lunqvist, *Housing policy & equality. A comparative study of tenure conversions and their effects*, Croom Helm, London 1986, s. 12.

²¹ Konstytucja Rzeczypospolitej Polskiej z dnia 2 kwietnia 1997, Dz.U. Nr 78, poz. 483 z późn. zm.

²² M. Bryx, *Finansowanie inwestycji mieszkaniowych*, Wydawnictwo Poltext, Warszawa 2001, s. 116.

– system finansowania inwestycji mieszkaniowych musi być wydajny, tj. dostarczać odpowiednich efektów w stosunku do dokonanych założeń i oczekiwań społeczeństwa;

– system finansowania inwestycji mieszkaniowych musi być przejrzysty, ponieważ źródłem jego finansowania są również środki publiczne;

– system finansowania inwestycji mieszkaniowych musi być czytelny, zrozumiały dla podmiotów, które są bezpośrednio zainteresowane jego efektami.

Przedstawione założenia są realizowane w ramach planów wieloletnich zatwierdzanych na szczeblu centralnym. Aktualny program wsparcia mieszkalnictwa został zaprojektowany na lata 2011–2020 i wskazuje on na następujące cele działania²³:

– likwidacja deficytów ilościowych w segmencie mieszkań socjalnych i osób wymagających innej społecznej pomocy mieszkaniowej;

– wprowadzenie efektywnych form podaży mieszkań dostępnych cenowo, w segmencie mieszkań na wynajem oraz budownictwie własnościowym;

– eliminacja podstawowych rodzajów ryzyka związanych z rozwojem prywatnego budownictwa mieszkań na wynajem;

– obniżenie kosztów budowy mieszkań i racjonalizacja przestrzenno-funkcjonalna nowych zasobów mieszkalnych poprzez stworzenie odpowiedniego zasobu uzbrojonych gruntów pod budownictwo mieszkaniowe;

– likwidacja luki remontowej;

– ograniczenie zapotrzebowania na energię w sektorze mieszkaniowym.

Jednocześnie do podstawowych kierunków działań polityki finansowego wsparcia mieszkalnictwa są zaliczane²⁴:

– precyzyjna w adresowaniu segmentacja instrumentów finansowego wsparcia mieszkalnictwa;

– instrumenty wsparcia spójne z funkcją i zadaniami samorządów terytorialnych;

– koncentracja środków budżetowych na obszarach priorytetowych społecznie z punktu widzenia wspomagającej rynek funkcji władz publicznych, tj. podstawowych segmentach (budownictwo socjalne, społeczne czynszowe, społeczne własnościowe) i obszarach problemowych (utrzymanie zasobu);

– przesunięcie akcentów z działań wyłącznie pobudzających popyt na rzecz równoległego rozwoju form podaży mieszkań w segmencie dostępnym cenowo (dotyczy obszaru wsparcia budownictwa własnościowego);

²³ Założenia polityki wsparcia mieszkalnictwa do 2020 roku, <http://www.ign.org.pl/files/content/76/Za%C5%82ozenia%20polityki%20wsparcia%20mieszkalnictwa%20do%202020%20r.pdf> (dostęp: 31.07.2018).

²⁴ *Ibidem*.

– prymat czasowy koniecznych działań eliminujących bariery prawne ograniczające efektywność pomocy państwa lub zapewnienie – w ramach konstrukcji danego instrumentu finansowania i towarzyszących rozwiązań regulacyjnych – selektywnej eliminacji takich barier;

– wieloletnie podstawy finansowania – zapewnienie koniecznych środków w ramach budżetu zadaniowego;

– zmiana struktury wydatków budżetowych, skoncentrowana na zakończeniu procesu realizacji zobowiązań historycznych oraz znaczącym zwiększeniu środków finansujących programy interwencyjne.

Klasyfikacja instrumentów wykorzystywanych przez państwo w odniesieniu do nieruchomości może być dokonana na podstawie wielu kryteriów. Podstawowym jest kryterium czasu. Zgodnie z nim wyróżnia się instrumenty krótko-, średnio- i długoterminowe. Kolejnym kryterium jest etap oddziaływania, w ramach którego wskazuje się trzy kategorie: instrumenty związane z etapem planowania, z etapem opodatkowania i wydatkowania²⁵. Ze względu na sposób oddziaływania instrumenty dzieli się na pozytywne, które stanowią bodźce do określonego działania, oraz negatywne, które mają zniechęcać podmioty do pewnych zachowań²⁶. Kolejne kryterium podziału, tj. sposób oddziaływania na wyznaczony cel, dzieli instrumenty na bezpośrednie i pośrednie. Instrumenty bezpośrednie dotyczą działań władz, które wpływają na stan i strukturę własnościową nieruchomości. Instrumenty pośrednie dotyczą działań, które poprzez wykorzystanie publicznych środków finansowych kształtują stan nieruchomości²⁷. Kryterium regulacyjne w odniesieniu do instrumentów rynku nieruchomości polega na możliwości wpływania przez władze centralne na charakter i wielkość oddziaływania danego instrumentu. Dzieli ono instrumenty na regulowane i scentralizowane. Pierwsze z nich mają charakter wolnorynkowy, co oznacza, że podmioty mogą samodzielnie nimi dysponować w ramach wyznaczonych przez państwo. Drugie z nich polegają na tym, że państwo w całości lub znaczącej części decyduje o ich wykorzystaniu.

Przykładami instrumentów stosowanych przez państwo w celu pobudzenia rynku nieruchomości są tworzone programy rządowe wspierające wybrane grupy podmiotów na rynku nieruchomości mieszkalnych. W warunkach polskich w latach 2006–2018 funkcjonowały trzy takie programy: Rodzina na Swoim²⁸,

²⁵ N. Gajl, *Instrumenty finansowe w zarządzaniu gospodarką narodową*, PWE, Warszawa 1988, s. 16.

²⁶ *Ibidem*, s. 16–17.

²⁷ Na podstawie: L. Patrzalek, *Funkcje ekonomiczne samorządu terytorialnego w okresie transformacji systemowej w Polsce*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu, Wrocław 1996, s. 66.

²⁸ Ustawa z dnia 8 września 2006 r. o finansowym wsparciu rodzin w nabywaniu własnego mieszkania, Dz.U. z 2006 r. Nr 183, poz. 1354.

Mieszkanie dla Młodych²⁹ oraz Mieszkanie Plus³⁰. Podobieństwa i różnice między nimi zostały zawarte w tabeli 5, natomiast szerzej programy te zostaną omówione w rozdziale 2.

Tabela 5. Programy rządowe wspierające podmioty indywidualne na rynku nieruchomości mieszkaniowych

Nazwa programu	Rodzina na Swoim ^a	Mieszkanie dla Młodych ^b	Mieszkanie Plus ^c
Dla kogo?	Osoby samotne, małżeństwa oraz osoby samotnie wychowujące dzieci w wieku do 25 lat	Osoby samotne, małżeństwa oraz osoby samotnie wychowujące dzieci	Każda osoba fizyczna. Nie ma ustalonej górnej granicy wiekowej, jak to było w przypadku Mieszkania dla Młodych. Także wielkość rodziny i jej sytuacja finansowa nie będą odgrywały tak istotnej roli. Podstawowym warunkiem, który będzie trzeba spełnić, jest zobowiązanie się do terminowego uiszczania opłat za mieszkanie i czynsz. Zostanie on ustalony w umowie najmu instytucjonalnego z danym operatorem mieszkaniowym. Osoby, które straciły dom w wyniku działania żywiołów lub wydarzeń losowych lub zostały wywłaszczone, co gwarantuje Ustawa o KZN
Cel	Pomoc w nabywaniu własnych mieszkań lub też domów jednorodzinnych	Pomoc w nabyciu pierwszego mieszkania	Wzrost podaży mieszkań na wynajem przystępnych cenowo. Projekt zakłada budowę tanich mieszkań na wynajem dla osób mniej zamożnych, których nie stać na kredyt hipoteczny, jednakże ich zarobki są zbyt wysokie, aby mogli otrzymać mieszkanie komunalne

²⁹ Ustawa z dnia 27 września 2013 r. o pomocy państwa w nabyciu pierwszego mieszkania przez młodych ludzi, Dz.U. z 2013 r., poz. 1304.

³⁰ Uchwała nr 115/2016 Rady Ministrów z dnia 27 września 2016 r. w sprawie przyjęcia Narodowego Programu Mieszkaniowego.

Tabela 5. cd.

Nazwa programu	Rodzina na Swoim ^a	Mieszkanie dla Młodych ^b	Mieszkanie Plus ^c
Na co?	Zakup już istniejącego lub będącego w budowie domu jednorodzinnego bądź mieszkania w budynku wielorodzinnym. Pożyczone pieniądze można było przeznaczyć także na zakup spółdzielczego własnościowego prawa do lokalu, budowa domu jednorodzinnego lub nadbudowa, przebudowa czy rozbudowa już istniejącego budynku a także na adaptacje budynków, które wcześniej były przeznaczone do innych celów. Ważne, aby mieszkanie nie było większe niż 75 m ² , a dom 140 m ²	Dofinansowanie wkładu własnego. Rodziny, w których pojawi się trzecie dziecko, własne lub przysposobione, mogą dodatkowo dostać pomoc na wcześniejszą spłatę części kapitału kredytu. Ponadto osoby, które rozpoczną budowę własnego mieszkania (lokalu mieszkalnego lub domu jednorodzinnego) mogą na nowych zasadach skorzystać z tzw. częściowego zwrotu VAT na materiały budowlane	Budowa mieszkań pod wynajem, z możliwością późniejszego wykupienia na własność
Jaka kwota?	Do 50% wysokości odsetek. Wysokość dopłat związana była ściśle z powierzchnią domu czy też mieszkania. W przypadku mieszkania o powierzchni 50 m ² lub domu o powierzchni 70 m ² jako podstawę przyjmowano całość zadłużenia. W przypadku przekroczenia tych powierzchni jako podstawę naliczania dopłat przyjmowano tylko część zadłużenia	- 10% dopłaty do wkładu własnego dla osób samotnych i małżeństw bez dzieci - 15% dopłaty do wkładu własnego dla osób i małżeństw wychowujących co najmniej jedno dziecko - 20% dopłaty do wkładu własnego dla osób i małżeństw wychowujących dwoje dzieci - 30% dopłaty do wkładu własnego dla osób i małżeństw wychowujących przynajmniej troje dzieci - dodatkowe 5% na wcześniejszą przedterminową spłatę części kapitału kredytu dla osób, którym w ciągu 5 lat od dnia zakupu mieszkania urodzi się lub zostanie przysposobione trzecie (lub kolejne) wychowywane dziecko - dopłata liczona w odniesieniu do wskaźnika określonego dla danej lokalizacji	Czynsz najmu lub rata kredytowa nie może przekroczyć 40% wydatków gospodarstwa domowego. Opłaty będą wynosiły maksymalnie: - na terenie miasta Warszawy – 10 zł na 1 m² mieszkania; - na terenie województw niż m. st. Warszawa – 9 zł na 1 m² mieszkania; - pozostałe lokalizacje – 6,50 zł na 1 m² powierzchni użytkowej mieszkania

Tabela 5. cd.

Nazwa programu	Rodzina na Swoim ^a	Mieszkanie dla Młodych ^b	Mieszkanie Plus ^c
Jak długo?	Dopłaty stosowane przez osiem pierwszych lat spłaty kredytu	Dla wniosków kredytowych złożonych w okresie od 01.01.2014 r. do 30.06.2018 r.	
Ograniczenia	– maksymalna cena za m² – nie można posiadać innego mieszkania na moment złożenia wniosku o kredyt – wiek do 35 lat, przypadku małżeństw decydował wiek młodszego z małżonków	– nie można posiadać innego mieszkania (także w przeszłości) – ten warunek nie dotyczy osób / rodzin z trojgiem dzieci – wiek do 35 lat (w przypadku małżeństw decyduje wiek młodszego małżonka) – ten warunek nie dotyczy osób/rodzin z trojgiem dzieci – zaciągnięty kredyt na co najmniej 50% ceny mieszkania, na co najmniej 15 lat – cena mieszkania nie może przekroczyć wskaźnika określonego dla danej lokalizacji	w przypadku, gdy wybudowanych mieszkań będzie więcej niż ubiegających się o nie osób, wprowadzone zostaną kryteria pierwszeństwa; na czym będą polegać?; operator danej inwestycji oraz lokalne władze będą decydować o tym, jakie parametry pierwszeństwa będą kluczowe; może to być liczba dzieci, odprowadzanie podatków w danej gminie lub praca w określonym zawodzie.
Skala wykorzystania	181 563 udzielonych kredytów na łączną kwotę 32 956,8 mln zł ^d	Skorzystało z niego ponad 100 tys. osób, otrzymując wsparcie na łączną kwotę 2,8 mld zł ^e	(brak danych na moment opracowania)
Okres obowiązywania	2006–2013	01.2014–2018	2018 – nadal
Dodatkowe korzyści		zwrot VAT na nowych zasadach – puli środków na ten mechanizm nie dotyczy roczny limit określony przez Ustawę o funkcjonowaniu MdM. Jednym z warunków jest poniesienie wydatków na zakup materiałów do 30 września 2018 r.	

^a Program Rodzina na Swoim, <http://www.rodzinaanaswoim.net.pl/program-rodzina-na-swoim.html> (dostęp: 26.01.2018).

^b Program Mieszkanie dla Młodych, <https://rodzina.gov.pl/mieszkanie/program-mieszkanie-dla-mlodych> (dostęp: 26.01.2018).

^c Mieszkanie Plus, <https://mieszkanieplus.org.pl/> (dostęp: 26.01.2018).

^d Informacja o realizacji rządowego programu preferencyjnych kredytów mieszkaniowych Rodzina na Swoim oraz zamierzenia w sprawie wprowadzenia po dniu 31 grudnia 2013 r. systemów wspierania rodzin w zaspokajaniu potrzeb mieszkaniowych Dokument przyjęty przez Radę Ministrów w dniu 29 marca 2013 r., Warszawa 2013.

^e Dlaczego Mieszkanie Plus będzie lepszym programem niż Mieszkanie dla Młodych, <https://narodowy-program.pl/mieszkanie-plus/zalety/> (dostęp: 26.07.2018).

Źródło: opracowanie własne.

1.2.3. Państwo jako regulator obrotu na rynku nieruchomości

Działanie rynku nieruchomości nie jest całkowicie swobodne. Państwo wprowadza wiele ograniczeń, które mają zwiększać bezpieczeństwo obrotu. Wyróżniamy tu akty prawne, z których najważniejszymi są Ustawa o gospodarce nieruchomościami³¹, Ustawa o własności lokali³² oraz Ustawa o zagospodarowaniu przestrzennym³³.

Wynikające z powyższych regulacji (oraz innych, powiązanych z nimi) konsekwencje dla rynku nieruchomości można zebrać w kilka grup, które dotyczą:

- zasad obrotu nieruchomościami;
- zasad wyceny nieruchomości;
- zasad działania podmiotów związanych z rynkiem nieruchomości;
- zasad obciążania nieruchomości.

W ramach pierwszej grupy wyróżnić można następujące ograniczenia działania rynku:

1. Podmiotem dokonującym zbycia lub nieodpłatnego przekazania nieruchomości może być tylko jej prawowity właściciel, tj. osoba, której prawo własności jest uwidocznione w księdze wieczystej. Każdy inny podmiot, jako nieuprawniony do dokonywania czynności prawnych w zakresie dysponowania nieruchomością, spowoduje nieważność transakcji;

2. Większość operacji dotyczących nieruchomości musi być dokonywanych w obecności notariusza i musi znaleźć swoje potwierdzenie w akcie notarialnym;

3. Jakkolwiek w odniesieniu do nieruchomości obowiązuje swoboda działania, to jednak w niektórych przypadkach wprowadzono ograniczenia, np.:

- w zakresie sprzedaży lokali należących do Towarzystwa Budownictwa Społecznego (TBS), sprzedaży nieruchomości cudzoziemcom, sprzedaży gruntów rolnych, sprzedaży nieruchomości oddanych wcześniej w użytkowanie wieczyste, sprzedaży przed upływem określonego czasu nieruchomości objętych bonifikatami;
- w zakresie ustalania ceny najmu w lokalach należących do towarzystw budownictwa społecznego, w mieszkaniach socjalnych i komunalnych;
- w zakresie zagospodarowania przestrzeni.

Kolejnym rodzajem ingerencji jest wpływ państwa na sposób i możliwości wyceny. Jakkolwiek wycena nieruchomości w zakresie obrotu prywatnego nie jest konieczna, jednak już w przypadku obciążania nieruchomości hipoteką

³¹ Ustawa z dnia 21 sierpnia 1997 r. o gospodarce nieruchomościami, Dz.U. Nr 115, poz. 741 z późn. zm.

³² Ustawa z dnia 24 czerwca 1994 r. o własności lokali, Dz.U. Nr 85, poz. 388 z późn. zm.

³³ Ustawa z dnia 27 marca 2003 r. o planowaniu i zagospodarowaniu przestrzennym, Dz.U. Nr 80, poz. 717 z późn. zm.

na rzecz banku jest wymagana. Państwo wprowadza więc odpowiednie regulacje i nadaje szczególne uprawnienia podmiotom, które zawodowo trudnią się wyceną.

Ten sposób ingerencji państwa w rynek nieruchomości przejawia się również w zasadach działania podmiotów, albowiem każdy z podmiotów związanych z rynkiem nieruchomości musi spełniać określone wymogi formalnoprawne. Polega to na przyznawaniu uprawnień do wykonywania zawodu, organizowaniu egzaminów kompetencyjnych, stowarzyszeń poszczególnych grup zawodowych. W ramach tego sposobu ingerencji znajduje się również określanie procedur prawnych dotyczących zawierania poszczególnych transakcji na rynku nieruchomości, w tym zasady działania instytucji finansowych oraz oferowanych przez nie produktów finansowych, tj. kredytów hipotecznych czy książeczek mieszkaniowych.

Zasady obciążania nieruchomości obejmują regulacje prawne, jakie tworzy państwo w celu umożliwienia ustanawiania zabezpieczeń na nieruchomościach. Celem dodatkowym jest w tym przypadku zapewnienie bezpieczeństwa stronom dokonujących zabezpieczenia. Narzędziem, które uzewnętrznia tę formę ingerencji państwa, jest hipoteka³⁴. Traktowana jest ona jako jedyna i najbardziej bezpieczna forma ustanawiania zabezpieczeń wierzytelności. Jednakże nie jest to prawda, ponieważ nieruchomości mogą również podlegać przewłaszczeniu, które jest znacznie mniej popularne i traktowane jako mniej bezpieczne³⁵. Ponadto właściciele nieruchomości mogą je obciążać na rzecz osób trzecich w formie ograniczonego prawa rzeczowego (prawo użytkowania, służebności, własnościowe spółdzielcze prawo do lokalu), obciążenia z prawa obligacyjnego (dożywocie, dzierżawa, najem, prawo pierwokupu lub odkupu), roszczenia o przeniesienie własności nieruchomości lub ograniczenia zabudowy bądź zagospodarowania³⁶.

Reasumując, kompetencje władz centralnych w zakresie rynku nieruchomości obejmują przede wszystkim:

- prawo nadawania i kontroli uprawnień oraz licencji zawodowych w zakresie rzeczoznawstwa majątkowego, pośrednictwa w obrocie nieruchomościami oraz zarządzania nieruchomościami;
- prowadzenie rejestrów osób uprawnionych w ww. zakresie;
- prowadzenie rejestru ksiąg wieczystych;

³⁴ Uregulowana w Ustawie z dnia 6 lipca 1982 o księgach wieczystych i hipotece, Dz.U. z 1982 r. Nr 19, poz. 147 z późn. zm.

³⁵ Zob. też: A. Jakubecki, J. Mojak, E. Niezbecka, *Prawne zabezpieczenie wierzytelności bankowych*, Zakamycze, Kraków 2000, s. 393–395.

³⁶ *Szacowanie nieruchomości*, red. J. Dydenko, Dom Wydawniczy ABC, Warszawa 2006, s. 98.

- przyznawanie prawa do zaliczania wartości nieruchomości pozostawionych poza obecnymi granicami państwa polskiego;
- wydawanie zezwoleń na nabycie nieruchomości przez cudzoziemców.

1.2.4. Samorząd terytorialny jako regulator lokalnego rynku nieruchomości

Oprócz regulacji o charakterze centralnym, również jednostki samorządu terytorialnego (JST) mają pewne kompetencje w zakresie rynku nieruchomości. Oddziaływanie przez samorząd terytorialny dokonuje się w dwóch obszarach: operacyjnym i finansowym. Kompetencje operacyjne dotyczą wszelkich czynności, jakie mogą podejmować JST w odniesieniu do nieruchomości znajdujących się na ich terenie. Kompetencje finansowe dotyczą natomiast możliwości finansowania tych działań, a także innych czynności związanych z nieruchomościami, które niekoniecznie muszą być wykonywane bezpośrednio przez JST. W tej grupie kompetencji znajdują się również źródła pozyskiwania dochodów budżetowych, którymi mogą być znajdujące się w dyspozycji JST nieruchomości.

Kompetencje władz lokalnych w zakresie rynku nieruchomości, zgodnie z przedstawionym podziałem, można uszczegółowić w ramach poszczególnych grup. Tak więc do kompetencji operacyjnych zaliczyć można:

- podział i scalanie nieruchomości;
- prawo pierwokupu w odniesieniu do niektórych nieruchomości;
- prawo wywłaszczania właścicieli nieruchomości przeznaczonych na cele publiczne;
- prawo wprowadzenia ograniczenia w korzystaniu z nieruchomości;
- prawo podejmowania decyzji o nieodpłatnym przekazaniu własności nieruchomości oddanych w użytkowanie wieczyste;
- uchwalanie wieloletnich programów gospodarowania mieszkaniowym zasobem gminy;
- prowadzenie ewidencji gruntów i budynków;
- prawo do delegowania reprezentanta gminy do rady nadzorczej towarzystwa budownictwa społecznego;
- prawo do powoływania towarzystw budownictwa społecznego z udziałem gminy.

Do kompetencji finansowych zaliczyć można z kolei:

- obniżanie stopy procentowej dla rozłożonych na raty płatności za sprzedane nieruchomości Skarbu Państwa lub JST;
- udzielanie i cofanie bonifikat od opłat za użytkowanie wieczyste oraz trwały zarząd;
- aktualizacja i podwyższanie opłat za użytkowanie wieczyste oraz trwały zarząd;

- ustalanie wysokości stawki procentowej opłaty adiacenckiej;
- ustalanie wysokości odszkodowania za wywłaszczenie;
- ustalanie i zmiana stawek czynszu regulowanego;
- ustalanie poziomu dochodów uprawniającego do uzyskania prawa do lokalu socjalnego;
- przyznawanie prawa do dodatków mieszkaniowych i wypłacanie ich;
- uchwalanie stawek podatków lokalnych w ramach ustawowo określonych limitów.

Kompetencje te mają głównie charakter wykonawczy i odnoszą się wyłącznie do nieruchomości położonych na danym terytorium. Niesie to ze sobą pewne ryzyko odmiennego traktowania nieruchomości na różnych obszarach, a co za tym idzie – zróżnicowaną aktywność podmiotów na rynkach lokalnych. Jednostki samorządu terytorialnego, które są świadome roli rynku nieruchomości w pobudzaniu koniunktury, będą mogły bardziej świadomie wykorzystywać swoje kompetencje, aby osiągnąć taki właśnie efekt.

1.2.5. Funkcje fiskalne państwa na rynku nieruchomości

Odpowiedzialność i władztwo podatkowe podmiotów centralnych i lokalnych mogą kształtować się różnie w zależności od przyjętego modelu: scentralizowanego, zdecentralizowanego lub mieszanego. Rodzaj modelu może być wyznaczony ze względu na następujące elementy procedury podatkowej:

- przywilej uchwałodawczy, czyli kto jest uprawniony do ustalania zasad opodatkowania;
- przywilej finansowy, czyli kto jest beneficjentem środków pochodzących z podatku i czyj budżet zostaje zasilony środkami pochodzącymi z podatków;
- przywilej decyzyjny, czyli kto jest podmiotem uprawnionym do podejmowania decyzji odnośnie do sposobu dysponowania środkami i w jakim zakresie.

W ramach modelu scentralizowanego wszystkie przywileje w zakresie ustalania zasad opodatkowania spoczywają w rękach władz centralnych. To one uchwalają odpowiednie przepisy prawne, władze lokalne nie mają żadnego wpływu na kształt i wysokość opodatkowania. Również beneficjentem jest centrum, czyli budżet państwa.

W ramach modelu zdecentralizowanego jest odwrotnie – wszystkie przywileje przyznane są jednostkom lokalnym. To one decydują, jakie podatki uchwalają, jaki jest ich kształt, wysokość i zasady poboru. Są także beneficjentami środków pochodzących z podatków i swobodnie podejmują decyzje co do sposobu ich wykorzystania.

W ramach modelu mieszanego dokonuje się podziału przywilejów między podmioty centralne i lokalne. Najczęściej przybiera to postać następującą: pań-

stwo uchwała ramowe zasady opodatkowania, natomiast władze lokalne mogą je dopasować do swoich potrzeb i możliwości. Środki z podatków mogą być też różnie dzielone: mogą zasilać budżety lokalne bezpośrednio lub pośrednio, tj. przechodząc przez budżet państwa.

Z punktu widzenia efektywności wykorzystania środków najlepszy wydaje się być model zdecentralizowany, ponieważ w jego ramach każda jednostka terytorialna decyduje, jakie potrzeby mają charakter priorytetowy, a jakie drugorzędny. Dzięki temu może celnie trafiać w oczekiwania lokalnych społeczności i dostarczać dóbr najbardziej ich zdaniem niezbędnych. Jednocześnie władze lokalne są stale poddane kontroli ze strony obywateli, którzy utożsamiając się z danym regionem, mają większe oczekiwania w stosunku do władz. W modelu tym istnieje także znacznie mniejsze niż w modelu scentralizowanym czy mieszanym ryzyko marnotrawienia środków, co jest związane z mniejszym ryzykiem biurokratyzacji i błędnej oceny potrzeb.

Podatki stanowią – bez względu na przyjęty model – główne źródło dochodów publicznych i w związku z tym służą realizowaniu wszystkich funkcji państwa, czyli funkcji alokacyjnej, redystrybucyjnej i stabilizacyjnej. Widoczne jest to również w odniesieniu do procesu opodatkowania nieruchomości. Funkcja alokacyjna może być pełniona m.in. dzięki temu, że nieruchomości należące do Skarbu Państwa czy JST nie podlegają opodatkowaniu, co oznacza, że podmioty prywatne niejako utrzymują nieruchomości publiczne. Tym samym środki z sektora prywatnego służą zaspokajaniu potrzeb publicznych, ogólnospołecznych. Funkcja redystrybucyjna jest realizowana w ten sposób, że środki pochodzące z opodatkowania nieruchomości zasilają odpowiednie budżety, z których z kolei są wypłacane środki m.in. tym podmiotom, które nie są w stanie samodzielnie zaspokoić swoich potrzeb mieszkaniowych. Funkcja stabilizacyjna jest natomiast realizowana poprzez utrzymywanie publicznego zasobu mieszkaniowego. Celem tego działania jest zaspokajanie potrzeb lokalowych podmiotów, które nie mogą tego uczynić samodzielnie, i zapobieganie tym samym niezadowoleniu społecznemu oraz pojawiającym się okresowo skutkom zachodzących zmian gospodarczych.

Nieruchomość stanowi przede wszystkim przedmiot opodatkowania podatkiem majątkowym, który dotyczy – jak nazwa wskazuje – majątku, jakim dysponuje podatnik. Dysponowanie to może wynikać z jednej strony z faktu posiadania rzeczy, a z drugiej – z faktu nabycia praw do rzeczy i zwiększenia stanu posiadanego majątku. W warunkach polskich do podatków majątkowych związanych z nieruchomościami można zaliczyć w ramach podatków od posiadanego majątku podatek od nieruchomości, podatek rolny i podatek leśny, natomiast w ramach podatków od przyrostu majątku – podatek od spadków

i darowizn oraz podatek od czynności cywilnoprawnych. Podatki te odnoszą się do różnych grup podmiotów, co przedstawia tabela 6.

Tabela 6. Podatki związane z nieruchomościami i podmioty nimi objęte

	Przedmiot podatku	Podmiot podatku
Podatek od nieruchomości ⁶	– grunty; – budynki lub ich części; – budowle lub ich części związane z prowadzeniem działalności gospodarczej	osoby fizyczne, osoby prawne, jednostki organizacyjne, w tym spółki nieposiadające osobowości prawnej, będące: 1) właścicielami nieruchomości lub obiektów budowlanych, 2) posiadaczami samoistnymi nieruchomości lub obiektów budowlanych; 3) użytkownikami wieczystymi gruntów; 4) posiadaczami nieruchomości lub ich części albo obiektów budowlanych lub ich części, stanowiących własność Skarbu Państwa lub jednostki samorządu terytorialnego, jeżeli posiadanie: a) wynika z umowy zawartej z właścicielem, Krajowym Ośrodkiem Wsparcia Rolnictwa lub z innego tytułu prawnego, z wyjątkiem posiadania przez osoby fizyczne lokali mieszkalnych niestanowiących odrębnych nieruchomości, b) jest bez tytułu prawnego
Podatek rolny ⁷	grunty sklasyfikowane w ewidencji gruntów i budynków jako użytki rolne, z wyjątkiem gruntów zajętych na prowadzenie działalności gospodarczej innej niż działalność rolnicza	osoby fizyczne, osoby prawne, jednostki organizacyjne, w tym spółki, nieposiadające osobowości prawnej, będące: 1) właścicielami gruntów; 2) posiadaczami samoistnymi gruntów; 3) użytkownikami wieczystymi gruntów; 4) posiadaczami gruntów, stanowiących własność Skarbu Państwa lub jednostki samorządu terytorialnego, jeżeli posiadanie: a) wynika z umowy zawartej z właścicielem, z Krajowym Ośrodkiem Wsparcia Rolnictwa lub z innego tytułu prawnego albo b) jest bez tytułu prawnego, z wyjątkiem gruntów wchodzących w skład Zasobu Własności Rolnej Skarbu Państwa lub będących w zarządzie Lasów Państwowych; w tym przypadku podatnikami są odpowiednio jednostki organizacyjne Krajowego Ośrodka Wsparcia Rolnictwa i Lasów Państwowych
Podatek leśny ⁸	las, z wyjątkiem lasów zajętych na wykonywanie innej działalności gospodarczej niż działalność leśna	osoby fizyczne, osoby prawne, jednostki organizacyjne, w tym spółki, nieposiadające osobowości prawnej, będące: 1) właścicielami lasów; 2) posiadaczami samoistnymi lasów; 3) użytkownikami wieczystymi lasów; 4) posiadaczami lasów, stanowiących własność Skarbu Państwa lub jednostki samorządu terytorialnego

Tabela 6. cd.

	Przedmiot podatku	Podmiot podatku
Podatek od spadków i darowizn ⁹	nabycie przez osoby fizyczne własności rzeczy znajdujących się na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej lub praw majątkowych wykonywanych na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej tytułem: 1) dziedziczenia, zapisu zwykłego, dalszego zapisu, zapisu windykacyjnego, polecenia testamentowego; 2) darowizny, polecenia darczyńcy; 3) zasiedzenia; 4) nieodpłatnego zniesienia współwłasności; 5) zachowku, jeżeli uprawniony nie uzyskał go w postaci uczynionej przez spadkodawcę darowizny lub w drodze dziedziczenia albo w postaci zapisu; 6) nieodpłatnej: renty, użytkowania oraz służebności	nabywcy własności rzeczy i praw majątkowych
Podatek od czynności cywilno-prawnych ¹⁰	umowy sprzedaży oraz zamiany rzeczy i praw majątkowych, ustanowienie hipoteki, ustanowienie odpłatnego użytkowania, w tym nieprawidłowego, oraz odpłatnej służebności	przy umowie sprzedaży – kupujący; przy umowie zamiany – strony czynności; przy umowie dożywocia – nabywca własności nieruchomości; przy ustanowieniu hipoteki – składający oświadczenia woli o ustanowieniu hipoteki; przy ustanowieniu odpłatnego użytkowania, w tym również nieprawidłowego oraz odpłatnej służebności – użytkownik lub nabywający prawo służebności

^a Ustawa z dnia 12 stycznia 1991 r. o podatkach i opłatach lokalnych, Dz.U. z 1991 r. Nr 9, poz. 31 z późn. zm.

^b Ustawa z dnia 15 listopada 1984 r. o podatku rolnym, Dz.U. z 1984 r. Nr 52, poz. 268 z późn. zm.

^c Ustawa z dnia 30 października 2002 r. o podatku leśnym, Dz.U. z 2019 r., poz. 888 (tekst jednolity).

^d Ustawa z dnia 28 lipca 1983 r. o podatku od spadków i darowizn, Dz.U. z 1983 r. Nr 45, poz. 207 z późn. zm.

^e Ustawa z dnia 9 września 2000 r. o podatku od czynności cywilnoprawnych, Dz.U. 2000 r. Nr 86, poz. 959 z późn. zm.

Źródło: opracowanie własne.

Zasadniczym problemem związanym z opodatkowaniem majątku jest wybór podstawy opodatkowania. W przypadku nieruchomości istnieją dwie możliwości: powierzchnia nieruchomości i wartość nieruchomości. Każda z nich ma zarówno wady, jak i zalety.

Wybór zasad opodatkowania majątku należy do władz i to one decydują, co jest przedmiotem podatku. Obecnie w Polsce opodatkowanie nieruchomości dokonywane jest na podstawie ich powierzchni nominalnej lub przeliczeniowej, a tylko w przypadku nieruchomości wykorzystywanych do działalności

gospodarczej na podstawie wartości. Taka sytuacja rodzi wiele wątpliwości. Po pierwsze, co do równego traktowania podmiotów, po drugie – co do ich sprawiedliwego traktowania i po trzecie – co do przejrzystości i czytelności tak skonstruowanych zasad podatkowych.

Niewątpliwą zaletą opodatkowania powierzchni nieruchomości jest względna prostota i jednoznaczność. Raz ustalona podstawa będzie mogła ulegać zmianom tylko w ściśle określonych przypadkach, co decyduje o jej stabilności oraz braku możliwości swobodnego manipulowania nią. Stosunkowo prosta jest również weryfikacja tak ustalonej podstawy. Jednocześnie podatnik jest w stanie z dużym prawdopodobieństwem przewidzieć własne obciążenie podatkiem, jeżeli tylko odpowiednio wcześniej będzie poinformowany o wysokości stawki podatkowej. Obliczenie podatku jest bardzo proste, ponieważ polega tylko na pomnożeniu powierzchni przez stawkę.

Taki kształt podatku wiąże się również z niewielkim stopniem skomplikowania prowadzonej ewidencji nieruchomości. Wystarczające jest bowiem określenie rozmiarów oraz przeznaczenia nieruchomości dla prawidłowego jej zakwalifikowania pod kątem opodatkowania.

Tak skonstruowany podatek posiada też poważne wady, które zaprzeczają zasadom podatkowym omówionym wcześniej. Przede wszystkim podatek liczony od powierzchni nieruchomości nie jest podatkiem sprawiedliwym. Nie uwzględnia bowiem zdolności finansowej podatnika i na równi traktuje podmioty dysponujące takimi samymi rozmiarowo nieruchomościami, nie biorąc pod uwagę ich jakości. Tym samym nie sprzyja jakimkolwiek działaniom mającym na celu poprawę stanu nieruchomości i w bardzo ograniczonym stopniu nawiązuje do jej rzeczywistej wartości.

Podatek ustalany od wartości nieruchomości przełamuje niektóre z wad podatku ustalanego od powierzchni. Przede wszystkim wykazuje silny związek z faktyczną, rynkową ceną nieruchomości. Ponadto taka konstrukcja podatku sprzyja realizowaniu przez niego funkcji motywacyjnej. Podatnik czuje się wówczas bardziej odpowiedzialny za posiadane mienie, ponieważ może w aktywny sposób oddziaływać na jego wartość, a tym samym wielkość obciążeń podatkowych³⁷.

Również ten podatek ma wady. Wynikają one głównie ze stopnia skomplikowania konstrukcji podatku i procesu ustalania wartości nieruchomości. Bardzo duża liczba czynników determinujących wartość nieruchomości oraz ich zmienność w czasie sprawiają, że ich wycena jest dość kosztowna. Ponadto

³⁷ M. Maciejasz-Świątkiewicz, *Podatek rolny czy katastralny – korzyści płynące dla gospodarstw rolnych i samorządu*, [w:] *Wież i rolnictwo w procesie zmian. Problemy funkcjonowania i rozwoju rolnictwa*, red. S. Sokołowska, Wydawnictwo Uniwersytetu Opolskiego, Opole 2006.

możliwość oddziaływania podatnika na proces ustalania wartości – poprzez szantaż, zastraszanie, przekupstwo, kumoterstwo – może ograniczać wiarygodność wyceny. Przy takiej konstrukcji podatku mogą się również pojawić problemy związane z jego zapłatą. Nastąpi to wtedy, gdy rynkowa wartość nieruchomości będzie znacząca, a możliwości finansowe podatnika bardzo ograniczone. Jednakże tę wadę można stosunkowo prosto zniwelować dzięki wprowadzeniu norm prawnych umożliwiających łatwą i szybką zamianę lokalu, na który podatnika nie stać, na lokal o mniejszej wartości.

Formą pośrednią jest opodatkowanie nieruchomości według powierzchni przeliczeniowej. Dla jej ustalenia bierze się pod uwagę:

- powierzchnię nominalną;
- kategorię nieruchomości, odzwierciedlającą jej rodzaj, jakość, sposób wykorzystania;
- położenie nieruchomości.

Następnym krokiem jest ustalenie elementu wartościującego, którym może być np. cena jednostki produktu, jaki można uzyskać dzięki danej nieruchomości. Czynniki te sprawia, że tak ustalony podatek nosi znamiona podatku przychodowego, ponieważ nawiązuje do potencjalnych przychodów, jakie mogłyby uzyskać właściciel z jednostki przeliczeniowej. I tak np. dla podatku rolnego jest to cena 1 kwintala żyta, a dla podatku leśnego – 1 m³ drewna.

Opodatkowanie przyrostu stanu majątku, poza dostarczeniem dochodów budżetowych, ma na celu zapobieganie powstawaniu dużych dysproporcji majątkowych w społeczeństwie. Podmiot pragnący powiększyć stan posiadania musi liczyć się z koniecznością zapłaty swoistej „kwoty wyrównawczej”. Problem ten występuje zarówno w sytuacji, gdy podmiot uzyskuje majątek nieodpłatnie (co można uznać za uzasadnione), jak i wtedy, gdy podmiot nabywa składnik na zasadzie ekwiwalentności.

Ponieważ nieruchomość może być towarem, o czym była mowa wcześniej, to nie widać przesłanek, dla których miałyby ona być wyłączona z opodatkowania podatkiem od towarów i usług. W związku z tym jest on nakładany niemal na każdym etapie gospodarowania nieruchomościami. W warunkach polskich dotyczy operacji, takich jak:

- sprzedaż nieruchomości na rynku pierwotnym;
- wynajem nieruchomości na rynku prywatnym przez podmiot będący płatnikiem podatku od towarów i usług;
- naliczenie opłaty za wieczyste użytkowanie przez gminę;
- sprzedaż materiałów budowlanych;
- świadczenie usług budowlanych;
- świadczenie usług związanych z wykorzystaniem nieruchomości, tj. usługi komunalne;

- świadczenie usług związanych z dostarczeniem infrastruktury towarzyszącej budownictwu.

Polska przystępując do Unii Europejskiej zobowiązała się dostosować zasady opodatkowania PTU. W krajach Unii nie istnieje jedna dla wszystkich krajów stawka podatku, jednak zgodnie z VI Dyrektywą określone są jego ramy³⁸:

- stawka podstawowa nie może być niższa niż 15%;
- kraje mogą wprowadzić jedną lub dwie stawki obniżone, przy czym stawka 0% jest traktowana jako zwolnienie;
- stawki obniżone nie mogą być niższe niż 5%;
- opodatkowanie według stawek obniżonych może dotyczyć tylko dostaw i świadczenia usług wymienionych w załączniku do Dyrektywy.

Część z przedstawionych wcześniej czynności podlega opodatkowaniu według powszechnie obowiązującej stawki, stawki podstawowej, np. naliczanie opłaty za użytkowanie wieczyste, czynsz za wynajem. Jednakże większość krajów, uznając szczególną rolę nieruchomości, pozwala na objęcie niektórych operacji dotyczących nieruchomości stawkami niższymi od podstawowej, np. sprzedaży nieruchomości mieszkalnych na rynku pierwotnym. Jednym ze sposobów wyjątkowego traktowania nieruchomości mieszkalnych jest nadanie im statusu budownictwa społecznego. Niestety w warunkach europejskich nie istnieje jednoznaczna definicja tego typu budownictwa, a to oznacza, że kraje, które chcą wprowadzać taką ulgę, muszą najpierw sformułować pojęcie budownictwa społecznego. W polskim prawie przez budownictwo objęte społecznym programem mieszkaniowym rozumie się³⁹:

- budynki mieszkalne jednorodzinne, których powierzchnia nie przekracza 300 m²;
- lokale mieszkalne, których powierzchnia nie przekracza 150 m².

Na tym tle konieczne wydaje się rozróżnienie budownictwa społecznego socjalnego. Do lokali socjalnych zalicza się bowiem lokale o obniżonym standardzie, które nie mogłyby być wynajęte na zasadach ogólnych. Lokale te stanowią własność JST i to one decydują, kto i na jakich warunkach może z nich korzystać. Podstawowym kryterium jest w tym wypadku, podobnie jak w budownictwie społecznym, poziom dochodów. Z założenia więc budownictwo socjalne jest skierowane do gospodarstw domowych o niskich i bardzo niskich dochodach, podczas gdy budownictwo społeczne do tych o średnich docho-

³⁸ VI Dyrektywa Rady UE z 17 maja 1977 r. w sprawie harmonizacji przepisów Państw Członkowskich dotyczących podatków obrotowych – wspólny system podatku od wartości dodanej: ujednolicona podstawa wymiaru podatku (77/388/EEC), art. 12.

³⁹ Ustawa z dnia 11 marca 2004 r. o podatku od towarów i usług, Dz.U. Nr 54, poz. 535, art. 41 ust. 12a–12b.

dach. Biorąc pod uwagę powyższe, należy stwierdzić, że mieszkania socjalne zawsze będą spełniały kryteria budownictwa społecznego, jednak ze względu na swój charakter najprawdopodobniej nie będą przedmiotem obrotu, a co za tym idzie – opodatkowania PTU.

Oprócz operacji kupna-sprzedaży nieruchomości podatek od towarów i usług obejmuje operacje naliczania opłaty za użytkowanie wieczyste. Dotyczą one corocznych opłat, które są zobowiązani wносить użytkownicy wieczystości, oraz pierwszych opłat, jakie są naliczane w momencie przekazania nieruchomości w użytkowanie.

Ponadto nieruchomość, jako składnik majątku, dostarcza przychodu, a w jego następstwie dochodu, który może wynikać ze sprzedaży nieruchomości, z jej wynajmu, nieodpłatnego otrzymania (poprzez zwiększenie przychodów) czy nałożenia na właściciela kar, otrzymania odszkodowania. Różnica między podatkiem przychodowym a dochodowym polega na możliwości uwzględnienia wydatków poniesionych przez podmiot w związku z realizacją transakcji. W przypadku podatku dochodowego podstawę opodatkowania stanowi różnica między osiągniętym przychodem a poniesionymi kosztami, natomiast w przypadku podatku przychodowego koszty nie są uwzględniane.

Podatki przychodowe w czystej postaci właściwie nie istnieją. Najczęściej występują one jako modyfikacja podatków dochodowych przez wprowadzenie do przepisów możliwości pomniejszenia osiągniętych przychodów o poniesione nakłady. Jeżeli podatnik z takiej możliwości nie skorzysta lub nie poniesie żadnych nakładów, to można stwierdzić, że w sensie praktycznym zapłaci podatek przychodowy. Natomiast w sensie regulacyjnym (formalnym) nadal będzie to podatek dochodowy.

Podatki dochodowe związane są z uzyskiwaniem korzyści finansowych z posiadania nieruchomości. Mogą one przybierać różną postać. Sprzedaż nieruchomości oznacza osiągnięcie przychodu, który – po pomniejszeniu o wydatki związane z jego uzyskaniem – generuje dochód. Stanowi on podstawę obliczenia podatku według obowiązującej skali lub według odrębnej stawki. Ten drugi przypadek dotyczy osób fizycznych, które dokonując sprzedaży mieszkania, są zobowiązane do zapłaty podatku według stawki 19%, podczas gdy skala podatkowa obejmuje progi 18% i 32%⁴⁰. Wynajem nieruchomości oznacza regularne uzyskiwanie przychodów, które – również po pomniejszeniu o nakłady – podlegają opodatkowaniu. Tym razem jednak dochody podlegają zsumowaniu z pozostałymi dochodami zrealizowanymi przez podmiot i są objęte wspólną stawką podatku. Podobne skutki rodzi nieodpłatne otrzymanie nieruchomości przez podmiot gospodarczy. Jej wartość jest traktowana jako przychód, który

⁴⁰ Ustawa z dnia 26 lipca 1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych, Dz.U. z 1991 r. Nr 80, poz. 350 z późn. zm., art. 30 e.

wraz z pozostałymi przychodami jest podstawą ustalenia dochodu. Również przychody uzyskiwane z nałożenia kar czy nabycia prawa do odszkodowania są w taki sposób rozliczane.

Podmioty działające na rynku muszą uwzględnić wpływ opodatkowania na wysokość osiąganych korzyści, bo chociaż podatek nie jest kosztem, to wpływa na wielkość dochodu netto realizowanego przez podmioty.

Gospodarowanie nieruchomościami generuje także konieczność ponoszenia opłat. Opłata jest – w przeciwieństwie do podatku – świadczeniem wzajemnym, co oznacza, że strona ponosząca wydatek uzyskuje w zamian określone świadczenie, a czasami efekt rzeczowy. Opłaty związane z nieruchomościami zawsze należy rozpatrywać dwójako – jako koszt i przychód. Z punktu widzenia podmiotu pobierającego opłatę (państwo, JST lub inne) będą one wysoce pożądanym zjawiskiem, natomiast z punktu widzenia właściciela lub posiadacza nieruchomości – wręcz przeciwnie.

Do opłat związanych z nieruchomościami zaliczyć można:

- opłatę adiacencką;
- opłatę za użytkowanie wieczyste;
- opłatę notarialną;
- opłaty sądowe;
- opłaty bankowe;
- opłaty związane z zarządzaniem (administrowaniem) nieruchomością;
- opłaty związane z pośrednictwem w zakresie nieruchomości;
- opłaty związane z wyceną nieruchomości;
- wkład członkowski w spółdzielni mieszkaniowej.

Opłata adiacencka jest naliczana od wzrostu wartości nieruchomości na skutek inwestycji wykonanych przez podmioty publiczne. Funkcjonuje ona w polskim systemie, lecz mogłaby być w prosty sposób zlikwidowana w momencie wprowadzenia podatku katastralnego. Jej idea polega bowiem na obciążaniu właściciela nieruchomości kwotą, o jaką wzrosnie wartość nieruchomości na skutek działań podejmowanych przez jednostki samorządu terytorialnego⁴¹.

Opłata za użytkowanie wieczyste jest pewnym rodzajem czynszu, powiązanym jednocześnie z uzyskaniem przez użytkownika ograniczonych praw do dysponowania nieruchomością na ustalony czas⁴².

Opłata notarialna nie jest bezpośrednio związana z władaniem nieruchomością, jednak obowiązek jej poniesienia wynika z konieczności zawierania wszelkich umów dotyczących nieruchomości w formie aktu notarialnego. Opłata jest pobierana przez notariusza, w obecności którego następuje zawarcie umowy.

⁴¹ Ustawa z dnia 21 sierpnia 1997 r. o gospodarce nieruchomościami..., art. 98a.

⁴² *Ibidem*, art. 71 pkt 1.

Podstawą ustalenia jej wysokości jest wartość transakcji oraz taksa notarialna⁴³, która określa maksymalną kwotę, jaką może pobrać notariusz.

Opłaty sądowe z kolei są pobierane przez sądy prowadzące księgi wieczyste. Podstawą pobrania takiej opłaty jest dokument potwierdzający dokonanie zmiany w statusie nieruchomości, a jej wysokość jest określona w odpowiednich rozporządzeniach i uzależniona od wartości transakcji lub ustalona jako stała kwota⁴⁴.

W niektórych przypadkach mogą wstępować także opłaty administracyjne, pobierane za wykonanie czynności przez podmiot publiczny, tj. wydanie zaświadczenia, pozwolenia, opinii itp. Podmioty, które w celu sfinansowania potrzeb związanych z nieruchomościami korzystają z kredytów, będą narażone na opłaty bankowe, które są pobierane na wszystkich etapach – w momencie zaciągania kredytu, w trakcie jego spłaty, a czasami także po niej.

Opłaty związane z administrowaniem nieruchomością ponosi właściciel na rzecz podmiotu profesjonalnie przygotowanego do tego typu obsługi, którego zadaniem jest dbanie o utrzymanie i wzrost wartości nieruchomości. Opłaty za pośrednictwo w obrocie nieruchomości są ponoszone przez podmioty pragnące nabyć lub sprzedać nieruchomość. Operat szacunkowy, czyli wycena nieruchomości, jest często wymagany w sytuacjach, gdy ma ona stanowić zabezpieczenie wierzytelności, przedmiot transakcji kupna-sprzedaży, darowizny lub aportu. W związku z tym właściciel jest zmuszony uiścić zapłatę rzeczoznawcy majątkowemu.

Wkład członkowski wpłacany do spółdzielni mieszkaniowej jest szczególnym rodzajem opłaty, ponieważ ma charakter zwrotny. W momencie wystąpienia podmiotu ze spółdzielni otrzymuje on zwrot tej kwoty⁴⁵.

Dodatkowym elementem opodatkowania nieruchomości jest stosowanie pomniejszych podatkowych. W odniesieniu do nieruchomości mają one szczególny charakter. Ich kształt i zakres uzewnętrzniają stanowisko władz w kwestii polityki finansowania nieruchomości. Pomniejszenia podatkowe można podzielić na te, które mają charakter systemowy, ogólny, oraz te, które mają charakter uznaniowy, wybiórczy. Z punktu widzenia zasad podatkowych, a w szczególności zasady sprawiedliwości, pożądane jest, aby w systemie podatkowym funkcjonowały wyłącznie ulgi systemowe. Jest to gwarancja równego traktowania podatników spełniających określone wymogi prawne.

⁴³ Rozporządzenie Ministra Sprawiedliwości z dnia 28 czerwca 2004 r. w sprawie maksymalnych stawek taksy notarialnej, Dz.U. z 2004 r. Nr 148, poz. 1564 z późn. zm.

⁴⁴ Rozporządzenie Ministra Sprawiedliwości z dnia 24 maja 2006 r. zmieniające rozporządzenie w sprawie pobierania przez notariuszy opłat sądowych od wniosków o wpis do księgi wieczystej zamieszczanych w aktach notarialnych, Dz.U. z 2006 r. Nr 92, poz. 646.

⁴⁵ Ustawa z dnia 16 września 1982 r. Prawo spółdzielcze, Dz.U. z 1982 r. Nr 30, poz. 210 z późn. zm., art. 20.

Z punktu widzenia sposobu konstrukcji pomniejszenia podatkowe można podzielić na:

a) ulgi (zniżki) podatkowe, które polegają na pomniejszeniu wielkości obliczonego podatku;

b) zwolnienia podatkowe, które polegają na wyłączeniu z obowiązku podatkowego określonych podmiotów lub części przedmiotu opodatkowania i mogą występować jako:

- zwolnienia przedmiotowe (rodzajowe), które polegają na wyłączeniu określonych rodzajów nieruchomości spod opodatkowania;

- zwolnienia podmiotowe, które polegają na wykluczeniu niektórych podmiotów z obowiązku zapłaty podatku;

c) wprowadzenie kwot wolnych;

d) preferencyjne opodatkowanie, polegające na stosowaniu niższych niż powszechnie obowiązujące stawek podatkowych.

Oddziaływanie pomniejszeń podatkowych na rynek nieruchomości jest niewątpliwe. Najczęściej podkreśla się ich pozytywny wpływ, którego podstawowym przejawem jest aktywizacja procesów rynkowych po stronie popytowej. Jednak mogą one równocześnie powodować skutki negatywne – jedno i drugie przedstawia tabela 7.

Pomniejszenia podatkowe, polegające na stosowaniu ulg podatkowych, wykorzystywane są przede wszystkim w podatkach dochodowych. W klasycznej postaci polegają one na pomniejszeniu obliczonego podatku o określoną procentowo i (lub) kwotowo część wydatków poniesionych w związku z gospodarowaniem nieruchomością. W warunkach polskich obowiązywały tego typu pomniejszenia, w ramach których podatnik mógł obniżyć podatek o np. 19% kwot wydatkowanych na remont mieszkania.

Tabela 7. Pozytywne i negatywne skutki pomniejszeń podatkowych

Pozytywne skutki działania pomniejszeń podatkowych	Negatywne skutki działania pomniejszeń podatkowych
Większa efektywność wydatków publicznych, które w sensie praktycznym są realizowane przez podatników	Zachwianie proporcji między oddziaływaniem bezpośrednim a pośrednim przez państwo na rynek
Ulg działają zasilająco i pobudzająco na wydatki dokonywane przez podatników	Większe korzyści z ulg czerpią podmioty o wyższych dochodach
System ulg podatkowych jest (powinien być) bardziej stabilny aniżeli wydatki budżetowe	Zmniejszenie nadwyżki lub zwiększenie deficytu budżetu państwa

Źródło: opracowanie własne na podstawie: M. Bulanda, *Wspieranie sektora mieszkaniowego środkami publicznymi w Polsce i niektórych państwach Unii Europejskiej*, [w:] *Wiadomości statystyczne*, GUS, Warszawa 2004, nr 3, s. 68.

Zwolnienia podatkowe mogą mieć formę zmniejszeń dochodu osiągniętego przez podatnika, np. o wydatki poniesione na nabycie, przekształcenie, modernizację nieruchomości. Drugą możliwością jest pominięcie przy opodatkowaniu przychodów realizowanych w związku z gospodarowaniem nieruchomością. Tak jest np. w odniesieniu do przychodów osiągniętych ze sprzedaży nieruchomości mieszkalnej, którą właściciel nabył lub wybudował co najmniej pięć lat wcześniej.

Wprowadzenie kwot wolnych jest w skutkach podobne do ulg podatkowych, a różnica polega na tym, że kwota wolna ma charakter sztywny. Pozwala ona na pomniejszenie podstawy opodatkowania zawsze o tę samą kwotę przy tych samych warunkach.

Preferencyjne opodatkowanie jest wykorzystywane przede wszystkim w odniesieniu do PTU i polega na stosowaniu stawki niższej niż powszechnie obowiązująca w odniesieniu do wybranych towarów lub usług. W warunkach polskich przejawem tego jest objęcie stawką obniżoną (8%) m.in. usług budowlanych⁴⁶. Analogiczne skutki powoduje zwolnienie rodzajowe, w ramach którego pewna grupa towarów i usług w ogóle nie podlega opodatkowaniu. Tak jest np. w odniesieniu do zwolnienia sprzedaży mieszkań na rynku wtórnym w ramach obrotu prywatnego z PTU.

Zwolnienia podmiotowe mają zastosowanie głównie w podatkach majątkowych i polegają na wyłączeniu niektórych grup podmiotów z obowiązku podatkowego. Przykładem tego jest wykluczenie gruntów należących do Skarbu Państwa spod podatku rolnego czy leśnego.

Odrębną kwestią są odszkodowania wypłacane właścicielom nieruchomości w sytuacji, gdy na skutek działań władz lokalnych ulegnie zmniejszeniu wartość nieruchomości. Nie jest to klasyczne pomniejszenie podatkowe, jednak rodzi podobne skutki, albowiem pozwala na uzyskanie dodatkowych środków przez właściciela nieruchomości.

1.3. Modele finansowania mieszkalnictwa⁴⁷

Polityka mieszkaniowa państwa, jako jeden z istotnych elementów całości kształtu jego działalności, odgrywa bardzo ważną rolę w procesie kształtowania

⁴⁶ Por.: Ustawa z dnia 11 marca 2004 r. o podatku..., art. 41 ust. 12 oraz par. 3 ust. 1 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 23 grudnia 2013 r. w sprawie towarów i usług, dla których obniża się stawkę podatku od towarów i usług, oraz warunków stosowania stawek obniżonych, Dz.U. z 2013 r. Nr 0, poz. 1719.

⁴⁷ Materiał został częściowo opublikowany jako: M. Maciejasz-Świątkiewicz, *Finansowe determinanty zaspokajania potrzeb mieszkaniowych*, [w:] *Finanse. Bankowość. Rachunkowość*, red. D. Misińska, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu, Wrocław 2005, s. 75–88.

sytuacji mieszkaniowej społeczeństwa. Stanowi ona bowiem jeden z czynników wpływających na tzw. problem mieszkaniowy. Czynniki te można generalnie podzielić na⁴⁸:

- ogólne, a w ich ramach: ustrojowe, gospodarcze oraz wynikające z samych cech budownictwa;
- szczególne, jak polityka mieszkaniowa i uwarunkowania rozwoju gospodarczego kraju.

W zależności od tego, jaką rolę odgrywa państwo w rozwiązywaniu tego problemu, taki też model finansowania mieszkalnictwa funkcjonuje w danym kraju. Ze względu na formę własności lokali mieszkalnych może to być:

- model mieszkalnictwa państwowego, w ramach którego właścicielem, dysponentem i administratorem całego lub znaczącej większości zasobu mieszkaniowego jest państwo;
- model mieszkalnictwa prywatnego, w ramach którego właścicielami lokali są podmioty prywatne lub instytucjonalne, które opierając się na podstawowym prawie konstytucyjnym, czyli prawie własności, samodzielnie decydują o losach mieszkania.

Ze względu na zakres interwencji państwa można wyróżnić dwa modele finansowania mieszkalnictwa⁴⁹:

1. Model podstawowy (*comprehensive mode*), w ramach którego nie zakłada się istnienia niezależnego i normalnie funkcjonującego rynku mieszkaniowego. Polityka rządu w ramach tego modelu polega na kierowaniu przepływu narodowych zasobów mieszkaniowych tak, aby maksymalizować dobro całej populacji. Odbywa się to poprzez kontrolowanie przez rząd wielkości, czasu i umiejscowienia powstających zasobów mieszkaniowych w odniesieniu do wszystkich grup społecznych (dochodowych) i w odniesieniu do niemalże wszystkich form inwestorskich.

2. Model suplementarny (*supplementary mode*), w ramach którego czynności podejmowane przez rząd zmierzają do zaspokojenia konkretnych potrzeb oraz rozwiązania ściśle określonych problemów. Działania te polegają na okazjonalnych interwencjach w funkcjonujący na zasadach wolnego rynku system. Pomoc płynąca od państwa skierowana jest przede wszystkim do wybranych grup społeczeństwa, które np. mają problemy z pracą, a przez to także nie potrafią prawidłowo funkcjonować na wolnym rynku mieszkaniowym.

Podział ten w sposób dość prosty i wyraźny wskazuje na różnice w podejściu państwa do kwestii mieszkaniowej, jednak pomija często bardzo istotne różnice

⁴⁸ A. Andrzejewski, H. Kulesza, *Ekonomika i organizacja gospodarki mieszkaniowej*, PTE, Wrocław 1968, s. 9.

⁴⁹ L.J. Lundqvist, *Housing...*, *op. cit.*, s. 12.

w adaptacji modeli do konkretnej gospodarki, które wynikają z ich specyfiki narodowej oraz uwarunkowań historycznych.

Najbardziej charakterystyczną cechą modelu suplementarnego jest fakt, że pozostawia on interwencji rządowej niewielką rolę, a głównym mechanizmem regulującym procesy dystrybucji jest wolny rynek. Podmioty zaspokajają swoje potrzeby mieszkaniowe w takim stopniu, w jakim pozwalają im na to własne możliwości. Model ten traktowany jest jako najbardziej efektywny sposób podziału zasobów.

Model podstawowy stawia z kolei rząd w bardziej aktywnej roli. W mniejszym stopniu traktuje on mieszkanie jako dobro będące przedmiotem operacji kupna-sprzedaży, kładąc większy nacisk na jego społeczny charakter. Odnosząc to do kategorii dóbr w gospodarce – model suplementarny traktuje mieszkanie jako dobro prywatne ze wszystkimi tego konsekwencjami (dotyczącymi przede wszystkim kryterium odpłatności), w modelu podstawowym mieszkanie przybiera postać dobra społecznego (dobra mieszanego lub *quasi*-publicznego), które ze względu na swoje cechy fizyczne spełnia wszystkie kryteria dobra prywatnego, jednak mając na względzie czynniki społeczne traktowane jest prawie jak dobro publiczne⁵⁰.

Dlatego też w modelu suplementarnym przyjmuje się, że najważniejszym kryterium decydującym o dostępie do mieszkania jest osiągnięty dochód, gdyż tylko on gwarantuje prawidłowe funkcjonowanie rynku. W przeciwieństwie do tego w modelu podstawowym nacisk kładziony jest na potrzeby oraz ideę sprawiedliwości społecznej, rozumianej jako prawo wszystkich obywateli do podstawowych dóbr i usług, do których zalicza się także prawo do lokalu mieszkalnego.

Ze względu na stosowane przez państwo instrumentarium w realizacji zadań z zakresu polityki mieszkaniowej (zaspokajania potrzeb mieszkaniowych) wyróżnia się z kolei następujące modele⁵¹:

1. Model przyznawania lokalu w drodze decyzji administracyjnej. Model ten co do idei odpowiada modelowi podstawowemu, ponieważ opiera się na zasadzie równości społecznej, w ramach której to państwo zaspokaja potrzeby mieszkaniowe ludności. Gospodarstwo domowe występuje tutaj w biernej roli podmiotu oczekującego na przydział mieszkania z zasobu państwowego lub spółdzielczego. Charakterystyczny jest tutaj także słaby związek pomiędzy skalą

⁵⁰ Szerzej w: J. Cullis, P. Jones, *Public finance and public choice*, Oxford University Press, Oxford 1998, s. 46–53; S. Owsiak, *Finanse publiczne. Teoria i praktyka*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2000, s. 24–32.

⁵¹ Na podstawie: M. Bryx, *Kierunki pożądanych zmian w polityce mieszkaniowej*, „Sprawy Mieszkaniowe” 2001, nr 1/2, s. 5–6.

odczuwanych potrzeb mieszkaniowych a możliwością ich zaspokojenia. Model administracyjny całkowicie odrzuca rynek jako regulatora procesów wymiany.

2. Model indywidualnego zaspokajania potrzeb mieszkaniowych w miarę posiadanych zasobów finansowych.

Pierwszy z tych modeli wyrósł na gruncie gospodarki socjalistycznej i funkcjonował zamiast wolnego rynku mieszkaniowego, w pełni traktując mieszkanie jako dobro społeczne. Model drugi stosowany jest w gospodarce wolnorynkowej, gdzie mieszkanie jest tylko towarem nieróżniącym się od innych dóbr konsumpcyjnych dostępnych na rynku, który może być przedmiotem swobodnego zawierania umów kupna – sprzedaży. Modele te dotyczą skrajnych sytuacji, podczas gdy praktyka wskazuje, że tak skonstruowane systemy się nie sprawdzają. Z jednej strony są one trudne do „podźwignięcia” przez państwo ze względów finansowych, z drugiej – powodują niezadowolenie społeczne. Dlatego wiele krajów, w których występuje gospodarka wolnorynkowa, stosuje dodatkowe instrumenty wspierające gospodarkę mieszkaniową, wychodząc z założenia, że mieszkanie postrzegane jako towar spełnia także pewne funkcje socjalne, których pomijać nie można.

Z kolei ze względu na fazę rozwoju społecznego wyróżnia się dwa modele oddziaływania przez państwo na gospodarkę mieszkaniową:

1. Model fazy wczesnej kapitalistycznej industrializacji i urbanizacji objawiającej się zwiększonym tempem rozwoju i dynamicznym przyrostem ludności, w szczególności miejskiej, w ramach której mieszkanie traktowane jest jako towar, którym obrót dokonywany jest wyłącznie na wolnym rynku.

2. Model fazy postindustrialnej, w ramach którego zaczęła rozwijać się ingerencja publiczna w stosunki mieszkaniowe, a której celem jest skumulowanie produkcji nowych mieszkań i sprawiedliwy ich rozdział. W modelu tym częściowo lub całkowicie został wyeliminowany zysk jako motyw napędzający, a system finansowania jest oparty przede wszystkim na subwencjonowaniu przez państwo⁵².

Rola państwa i skala jego ingerencji na rynku była, jest i będzie przedmiotem dyskusji ekonomistów i – jak pokazuje historia – żaden system nie jest wieczny. Jego skuteczność jest ściśle uzależniona od sytuacji gospodarczej. Instrumenty stosowane w fazie ilościowej rozwiązywania problemu mieszkaniowego niekoniecznie będą skuteczne w fazie jakościowej. Przede wszystkim należy więc określić etap, na jakim znajduje się mieszkalnictwo, ustalić system jego finansowania, a następnie korygować go wraz z następującymi zmianami.

⁵² *Profesor Adam Andrzejewski i jego dzieło. Procesy mieszkaniowe, urbanizacyjne i społeczne. Wybór pism*, red. A. Stasiak, M. Cesarski, „Biuletyn Komitetu Przestrzennego Zagospodarowania Kraju PAN” 2001, z. 196, s. 59.

Nie można w takim przypadku określić sztywnego harmonogramu wykorzystania poszczególnych instrumentów, a tylko bieżąca kontrola ich efektywności pozwoli na wychwycenie punktów zwrotnych w ich zastosowaniu.

Również pytanie, czy rynek jest w stanie zapewnić właściwą redystrybucję i dostęp do mieszkań oraz zaspokojenie potrzeb mieszkaniowych, należy rozpatrywać nie w ujęciu obiektywnym, lecz w odniesieniu do konkretnych warunków ekonomiczno-gospodarczych. Wydaje się, że wolny rynek jest sprawiedliwy, ponieważ pozwala na zaspokojenie potrzeb w stopniu odpowiadającym możliwościom finansowym obywateli, jednak ze względu na fakt, że mieszkanie jest dobrem bardzo kapitałochłonnym, jego cena musi być adekwatna do poniesionych nakładów⁵³. Wysokie koszty budowy mieszkań są spowodowane przede wszystkim wysokim popytem na nie (inflacja popytowa), a także przyjętą w warunkach polskich technologią budowlaną. Polski dom to dom murowany. Wymusza to wysokie skomplikowanie konstrukcji i całego procesu budowlanego. W krajach wysokorozwiniętych domy i mieszkania wznosi się często w ramach budownictwa szkieletowego z gotowych płyt drewnianych, których montaż jest znacznie prostszy i tańszy. Społeczeństwo polskie nie ma zaufania do tych technologii, woli zabudowę trwalszą, przede wszystkim dlatego, że dużo mocniej przywiązuje się do miejsca, jest dużo mniej mobilne i skłonne do zmiany otoczenia. Stosowanie technologii murarskich wymusza korzystanie z wysoko i wąsko wyspecjalizowanych usługodawców oraz wielu pośredników, co powoduje konieczność ponoszenia znacznych kosztów na każdym etapie budowy. Ich kumulacja sprawia, że łączny koszt inwestycji jest wysoki i w związku z tym część osób może zostać pozbawiona dostępu do mieszkania, gdyż nie będzie w stanie zgromadzić wystarczających po temu środków. Dodatkowo istotnym elementem kosztotwórczym są opłaty i prowizje oraz koszty odsetek związane z obsługą kredytów bankowych, z których korzystają zarówno inwestorzy, jak i wykonawcy, przy czym odsetki płacone przez wykonawców finalnie i tak obciążają inwestora⁵⁴. Również ceny ziemi mogą wpływać na ostateczną wartość inwestycji. Z ograniczoności zasobów ziemskich można wysnuć wniosek, że z czasem cena tego elementu będzie odgrywać coraz większą rolę⁵⁵. Ponadto na sytuację tę mają wpływ przemiany zachodzące w społeczeństwie: rosnąca liczba rozwodów, rozdzielanie pokoleń, coraz wcześniejsze uzyskiwanie samodzielności przez młodych ludzi czy pozostawanie w związkach nieformalnych

⁵³ Ponadto mieszkanie, jako dobro trwałego użytku, nie przynosi oczekiwanych przez inwestora zysków w krótkim okresie. Dlatego też J. Keynes uważał, że dobra tego typu nie powinny być wznoszone jedynie z udziałem inwestorów prywatnych, ale wręcz bezpośrednio przez państwo. Zob. G. Spychalski, *Zarys historii myśli ekonomicznej*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa–Łódź 2001, s. 263.

⁵⁴ J. Trześniowska, *Budownictwo mieszkaniowe*, „Nasz Rynek Kapitałowy” 2001, nr 2 (122), s. 28.

⁵⁵ K. Milewska, *Raj dla klienta*, „Rzeczpospolita” 2001 z 2 IV.

w odrębnych lokalach mieszkalnych⁵⁶. Im trudniejsza jest sytuacja gospodarki, tym powszechniejsze mogą okazać się problemy finansowe ludności i tym trudniejszy może być proces akumulacji środków przeznaczonych na zaspokojenie potrzeb mieszkaniowych. Jednakże nie można z góry zakładać, że ludzie nie poradzą sobie z finansowaniem własnych potrzeb mieszkaniowych i przerzucać ten ciężar na państwo, ponieważ całkowicie zdemotywuje to obywateli do oszczędzania na ten cel. Taką właśnie sytuację można było zaobserwować w Polsce na początku lat 90. XX w., kiedy gospodarka polska dopiero wchodziła w fazę urynkowienia. Wówczas obywatele, niejako „zachłyśnięci” otrzymanym dostępem do dóbr konsumpcyjnych, przedkładali kupno ruchomości – tj. samochodów czy artykułów gospodarstwa domowego, często biorąc na ten cel kredyty – nad perspektywiczny cel mieszkaniowy. Ponadto, ogromnym problemem gospodarczym był brak stabilności na rynku bankowym, w tym wysoka inflacja, zmienność podstawowych stóp procentowych, wymagania banków w zakresie wkładu własnego itp.

Jeśli traktować mieszkanie jako dobro konsumpcyjne oferowane na wolnym rynku mieszkaniowym, można stwierdzić, że niemal niemożliwe jest osiągnięcie przez ten rynek stanu równowagi. Wynika to przede wszystkim z faktu, że rynek mieszkaniowy nie jest rynkiem doskonałym, gdyż nie posiada najważniejszych jego cech, tj.⁵⁷:

- homogeniczności (jednorodności) produktów;
- doskonałej wiedzy o rynku;
- maksymalizacji użyteczności i zyskowności;
- dużej liczby sprzedających i kupujących;
- swobody wejścia i wyjścia.

O tym, że rynek mieszkaniowy nie jest rynkiem doskonałym, choć nie wprost, mówił już Edward Chamberlin, według którego żaden z produktów służących zaspokojeniu tej samej potrzeby nie jest jednorodny⁵⁸. Odnosząc wszystkie powyższe cechy do rynku nieruchomości, należy stwierdzić, że homogeniczność lokali mieszkalnych jest niemożliwa do spełnienia, gdyż niemal każdy lokal jest inny (w przypadku budownictwa wielorodzinnego nie jest to może aż tak wyraźnie widoczne, jednak w przypadku budownictwa jednorodzinnego jest ewidentne). W warunkach polskich doskonała wiedza o rynku nieruchomości jest także niemożliwa do osiągnięcia. Po pierwsze ze względu na niedoskonałość

⁵⁶ Na podstawie: M. Greene, R. Dince, *Personal financial management*, South-Western Publishing Co., Cincinnati 1983, s. 226.

⁵⁷ E. Kucharska-Stasiak, *Nieruchomość a rynek...*, s. 42.

⁵⁸ M. Nasiłowski, *Historia myśli ekonomicznej – dlaczego studiujemy?*, Wydawnictwo Key Text, Warszawa 1998, s. 86.

systemu ksiąg wieczystych. Pomimo ich elektronicznego charakteru, nie zawsze wykazują stan zgodny ze stanem faktycznym. Po drugie, ze względu na częste fałszowanie informacji na temat cen nieruchomości (ich zawyżanie bądź zaniżanie przez strony transakcji pod kątem obowiązku podatkowego lub zaciągania kredytu). Jakkolwiek zjawisko to uległo już zdecydowanej poprawie, ponieważ banki zatrudniają rzeczoznawców do weryfikacji nieruchomości, nadal stanowi pewien problem. Maksymalizacja użyteczności i zyskowości także nie zawsze jest kryterium decydującym w transakcjach na rynku nieruchomości, ponieważ lokal mieszkalny jest nie tylko towarem, ale pełni także dodatkowe funkcje, które mają zapewnić jego lokatorom bezpieczeństwo i wygodę. Często więc to te dodatkowe funkcje decydują o wyborze lokalu, a nie jego cena. Liczba kupujących zależy przede wszystkim od sytuacji finansowej gospodarstw domowych, natomiast liczba sprzedających od liczby lokali oferowanych do sprzedaży. Im lepsza jest sytuacja finansowa, tym więcej jest podmiotów chcących dokonać zmiany lokalu, tj. sprzedać dotychczasowy, a kupić nowy. W warunkach dekonunktury warunek ten jest niemożliwy do spełnienia. Dotyczy to także ostatniego warunku związanego ze swobodą wejścia na rynek i wyjścia z rynku. Jeśli mieszkanie jest dobrem ogólnie dostępnym, nie istnieją żadne bariery w dokonywaniu transakcji. Jednak w warunkach niedosytu mieszkań swoboda ta jest ograniczona z jednej strony przez czynniki finansowe, a z drugiej przez czynniki podażowe. Ponadto w odniesieniu do etapu wstępnego inwestycji budowlanej uzależnienie od decyzji administracyjnych jest bardzo często barierą, której potencjalni inwestorzy nie potrafią pokonać.

Pomimo działań podejmowanych przez władze poszczególnych krajów należy stwierdzić, że w żadnym wypadku nie można wykluczyć rynku z procesu zaspokajania potrzeb mieszkaniowych. Rola państwa powinna skupić się na wspieraniu dążeń obywateli do zaspokajania ich potrzeb poprzez wprowadzenie odpowiednio wyselekcjonowanych narzędzi. Zdaniem niektórych autorów pomoc państwa powinna mieć jedynie charakter pośredni. Środki z budżetu państwa powinny być kierowane do budżetów lokalnych, które podejmowałyby decyzję o ich dalszym wykorzystaniu, zgodnie, z ideą „rząd decyduje ile, a samorząd – jak wydawać środki publiczne”⁵⁹. Wsparcie to należy ograniczyć do wykorzystania jedynie instrumentów efektywnie oddziałujących na gospodarkę mieszkaniową, tj. takich, które z jednej strony wymagają pewnego zaangażowania ze strony obywateli, a z drugiej przynoszą wymierny efekt w postaci obiektów budowlanych.

⁵⁹ *Housing sociology and societal change. New challenges and new directions*, eds. J. Allen, I. Ambrose, E. Kaltenberg-Kwiatkowska, Internal Council for Building Research Studies and Documentations CIB 189, 1996, s. 36.

2. Instrumenty finansowania potrzeb mieszkaniowych

2.1. Klasyfikacja instrumentów finansowania potrzeb mieszkaniowych

Instrument finansowy jest „[...] narzędziem o charakterze pieniężnym, którego celem jest kształtowanie różnych dziedzin życia gospodarczego i społecznego”⁶⁰. Według Krzysztofa Jajugi i Teresy Jajugi instrument finansowy to „kontrakt zawarty między dwiema stronami, regulujący zależność finansową między tymi stronami”⁶¹. Z kolei ujęcie rachunkowe definiuje instrumenty finansowe jako „[...] kontrakty, które powodują powstanie aktywów finansowych u jednej ze stron i zobowiązania finansowego albo instrumentu kapitałowego u drugiej ze stron [...]”⁶². Najpełniejszą definicję instrumentu finansowego prezentuje Stanisław Owsiak, przyjmując, że jest to: „[...] zespół narzędzi pieniężnych wykorzystywanych przez różne podmioty do osiągania różnych celów, w różnych dziedzinach życia gospodarczego, społecznego, w ramach różnych stosunków (transakcji)”⁶³. W takim też znaczeniu będzie on omawiany w dalszej części opracowania.

Klasyfikacja instrumentów finansowych może opierać się na różnorodnych kryteriach. Pierwszym podziałem, najczęściej stosowanym w odniesieniu do instrumentów finansowych, jest podział na instrumenty krótko-, średnio- i długoterminowe⁶⁴. Czynnikiem decydującym jest tutaj okres działania instrumentu. W odniesieniu do instrumentów związanych z mieszkalnictwem podział ten nie znajduje jednak zastosowania, gdyż z teorii wynikałoby, że instrumenty te powinny mieć przede wszystkim charakter średnio- lub długoterminowy, ponieważ z reguły taki jest okres inwestycji budowlanych. Natomiast z praktyki wynika, że tylko niewielka część instrumentów funkcjonuje jako długoterminowe

⁶⁰ J. Głuchowski, *Leksykon finansów*, PWE, Warszawa 2001, s. 111.

⁶¹ K. Jajuga, T. Jajuga, *Inwestycje. Instrumenty finansowe. Aktywa niefinansowe. Ryzyko finansowe. Inżynieria finansowa*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2008, s. 21.

⁶² Ustawa z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości, Dz.U. z 1994 r. Nr 121, poz. 591 z późn. zm., art. 3 ust. 1 pkt 23.

⁶³ S. Owsiak, *Podstawy nauki finansów*, PWE, Warszawa 2001, s. 296.

⁶⁴ B. Pietrzak, Z. Polański, *System finansowy w Polsce – lata dziewięćdziesiąte*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2001, s. 13.

(np. część kredytów), część jako średnioterminowe (np. większość kredytów, także oferowanych przez kasy mieszkaniowe) i część jako krótkoterminowe, a raczej doraźne, tj. wypłacane jednorazowo (np. ulgi podatkowe, premie gwarancyjne). Rozważając taki podział, trudno jest niektóre instrumenty jednoznacznie zakwalifikować do którejś z grup, gdyż okres ich wykorzystania zależy od indywidualnych preferencji konkretnej osoby.

Kryterium etapu oddziaływania określa, na jakim etapie tworzenia działalności funkcjonują dane instrumenty. Ze względu na to kryterium wyróżnić można instrumenty działające na etapie planowania i programowania działalności, na etapie opodatkowania oraz na etapie dokonywania wydatków⁶⁵. W odniesieniu do instrumentów związanych z mieszkalnictwem taki podział nie jest precyzyjny, ponieważ niektóre instrumenty nie dają się w sposób jednoznaczny zakwalifikować do jednej z grup (np. kredyty, które mogą być udzielane zarówno w początkowej fazie inwestycji budowlanej, w trakcie jej trwania, jak i po zakończeniu, jako kredyty refinansujące poniesione wydatki).

Kryterium sposobu oddziaływania określa, jaki jest kierunek działania instrumentu, czyli czy działanie to ma charakter pozytywny czy negatywny. Otóż instrumenty pozytywne mają na celu oddziaływanie bodźcowe, pobudzające działalność różnych podmiotów w kierunku określonym przez normy prawne. Instrumenty negatywne oddziałują w sposób zniechęcający, ograniczający działalność podmiotów⁶⁶. Zniechęcanie niekoniecznie przybiera formę zakazów, lecz raczej negatywnych konsekwencji podjęcia danego działania. Odnosząc to kryterium do instrumentów związanych z mieszkalnictwem w warunkach polskich, właściwie tylko jeden instrument można zaliczyć do grupy negatywnych – dodatki mieszkaniowe, gdyż istotnie ograniczają one jakąkolwiek aktywność jego beneficjenta. Podjęcie pracy czy zwiększenie dochodów powoduje bowiem utratę prawa do otrzymywania tego świadczenia. Pozostałe instrumenty posiadają elementy pozytywne, chociaż obwarowane są pewnymi ograniczeniami, polegającymi na niebezpieczeństwie utraty instrumentu, jeżeli nie zostaną zachowane wszystkie wymagane warunki – np. ulgi podatkowe.

Kryterium sposobu aktywowania instrumentu dzieli instrumenty na obligatoryjne i uznaniowe. Zaliczanie ich do którejś z grup zależy od tego, w jaki sposób podejmowana jest decyzja o przyznaniu instrumentu. Jeżeli do otrzymania go wymagane jest tylko spełnienie ustawowo określonych warunków, a instrument uruchamiany jest niejako automatycznie, to ma on charakter obligatoryjny. Jeżeli natomiast dla otrzymania instrumentu konieczna jest decyzja organu przyznającego środki pieniężne, to ma on charakter uznaniowy.

⁶⁵ N. Gajl, *op. cit.*, s. 16.

⁶⁶ *Ibidem*, s. 16–17.

W warunkach polskich trudno jest ustalić jednoznaczny podział instrumentów według tego kryterium, gdyż niektóre z nich pomimo wymogu decyzji mają charakter obligatoryjny, np. dodatki mieszkaniowe. Bez wątplenia instrumentem obligatoryjnym są ulgi podatkowe, ponieważ dla ich uzyskania wystarczy samo spełnienie warunków ustawowych. W przypadku pozostałych instrumentów charakter ten nie jest już tak oczywisty. Jedynym instrumentem o charakterze czysto uznaniowym są kredyty na cele mieszkaniowe, udzielane przez banki komercyjne i hipoteczne. W tym przypadku wnioskodawca nie ma żadnej gwarancji uzyskania środków, a decyzja banku uzależniona jest od określonych we własnym zakresie warunków.

Kryterium podmiotowe dzieli instrumenty według tego, kto dysponuje środkami przeznaczonymi na cele mieszkaniowe. Zatem można wyróżnić instrumenty publiczne i prywatne. Do publicznych zaliczone będą dodatki mieszkaniowe, ulgi podatkowe, premia gwarancyjna, termomodernizacyjna i mieszkaniowa; do prywatnych – kredyty na cele mieszkaniowe oferowane przez banki komercyjne i hipoteczne, a także przez kasy oszczędnościowo-budowlane.

Ze względu na sposób oddziaływania na wyznaczony cel (w tym przypadku na mieszkalnictwo) instrumenty publiczne można podzielić na bezpośrednie i pośrednie⁶⁷. Instrumenty oddziaływania bezpośredniego dotyczą tych działań organów władzy, które wpływają na stan zasobu mieszkaniowego oraz jego strukturę własnościową (np. uchwały i rozporządzenia, inwestycje publiczne, sprzedaż mienia komunalnego). Instrumenty oddziaływania pośredniego dotyczą z kolei tych działań, które poprzez wykorzystanie publicznych środków finansowych kształtują stan zasobu mieszkaniowego (np. stawki opłat za lokalne usługi publiczne, stawki podatków i opłat lokalnych).

Z takim podziałem ściśle wiąże się podział według kryterium charakteru emitenta, tj. czy jest on jednostką niefinansową i emitowane przez niego instrumenty trafiają bezpośrednio do rąk ostatecznego odbiorcy, czy też jest jednostką finansową i jedynie pośredniczy w przekazywaniu instrumentu do ostatecznego odbiorcy⁶⁸.

Kryterium zyskowności dzieli ogół instrumentów na instrumenty komercyjne oraz niekomercyjne. Instrumenty komercyjne to te, których wykorzystanie przysparza ich dysponentom określonych korzyści, czyli z których sprzedaży czerpią oni określone zyski lub innego rodzaju profity. Do tej grupy instrumentów należy zaliczyć przede wszystkim kredyty na cele mieszkaniowe, oferowane przez uniwersalne banki komercyjne, banki hipoteczne oraz kasy oszczędnościowo-budowlane. Instrumenty niekomercyjne to z kolei te, których sprzedaż

⁶⁷ Opracowanie własne na podstawie: L. Patrzalek, *op. cit.*, s. 66.

⁶⁸ B. Pietrzak, Z. Polański, *op. cit.*, s. 13.

(wykorzystanie) nie stanowi dla ich dysponentów źródła zysków lub korzyści, ponadto są obwarowane ograniczeniami dotyczącymi ich dalszego wykorzystania (np. kredyty kontraktowe udzielane przez kasy mieszkaniowe, ulgi podatkowe, dodatki mieszkaniowe).

Kryterium dochodowe rozważa charakter uzyskiwanych korzyści ze względu na ich stały lub zmienny charakter⁶⁹.

Kryterium regulacyjne jest oparte na możliwości wpływania władz centralnych na charakter i wielkość oddziaływania danego instrumentu. Dzieli ono instrumenty na dwie grupy: instrumenty regulowane i scentralizowane. Instrumenty regulowane będą miały charakter wolnorynkowy, gdyż w ich ramach to dany podmiot decyduje o tym, na jakich warunkach i na jaką skalę będzie aktywował konkretny instrument. Jednak nie do końca tak jest, ponieważ np. kasy oszczędnościowo-budowlane, mimo że są niewątpliwie podmiotem o charakterze komercyjnym, nie mają pełnej swobody w kształtowaniu swojej oferty, podobnie jak banki hipoteczne. Instrumenty scentralizowane to z kolei te, o zasadach funkcjonowania których w całości lub w znacznej części decydują władze państwowe (centralne lub lokalne). Z tego punktu widzenia instrumentem typowo wolnorynkowym (regulowanym) będą jedynie kredyty na cele mieszkaniowe, udzielane przez banki uniwersalne.

Kryterium źródła pochodzenia pozwala na podział instrumentów ze względu na to, skąd pochodzą środki na ich uruchomienie. Źródła finansowania instrumentów można więc podzielić na:

- środki publiczne;
- środki indywidualne;
- środki komercyjne⁷⁰.

Jest to podział bardzo zbliżony do podziału według kryterium rynkowego, jednak dodatkowo uwzględnia środki indywidualne (samofinansowanie) jako źródło finansowania mieszkalnictwa. Nawiązując do tego podziału, należy stwierdzić, że środki publiczne służą finansowaniu instrumentów niekomercyjnych, natomiast środki komercyjne – instrumentów komercyjnych.

Kryterium charakteru roszczeń pozwala wyodrębnić instrumenty własnościowe, w ramach których prawo własności instrumentu zostaje przeniesione z dawcy na biorcę i u niego pozostaje, oraz instrumenty wierzytelności, gdzie biorca zobowiązany jest do zwrotu wartości instrumentu w określonym czasie, czasami wraz z pewnymi dodatkowymi świadczeniami.⁷¹ Odnosząc powyższą

⁶⁹ *Ibidem*.

⁷⁰ A. Janusz, *Źródła finansowania indywidualnego budownictwa mieszkaniowego*, rozprawa doktorska, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu, Wrocław 1995.

⁷¹ J. Kudła, *Instrumenty finansowe*, Wydawnictwo KeyText sp. z o.o., Warszawa 2002, s. 12.

klasyfikację do instrumentów związanych z mieszkalnictwem, do pierwszej grupy zaliczyć można premię gwarancyjną, mieszkaniową czy dodatki mieszkaniowe, natomiast do drugiej – wszystkie kredyty. Jednak i tutaj pojawia się wątpliwość, gdyż kredyty udzielane ze środków pochodzących z funduszy celowych mogą podlegać częściowemu umorzeniu i stają się wówczas w pewnej mierze instrumentami własnościowymi.

Kryterium rodzaju rynku finansowego, z którym związane są instrumenty, pozwala na wyróżnienie instrumentów rynku pieniężnego, kapitałowego, kredytowego i walutowego. Sama konstrukcja tego kryterium eliminuje rozłączność instrumentów zaliczonych do poszczególnych grup, ponieważ jest oczywiste, że np. instrumenty rynku pieniężnego czy kapitałowego mogą być jednocześnie instrumentami rynku walutowego⁷².

Przedstawione klasyfikacje stanowią tylko pewne wybrane możliwości podziału instrumentów wykorzystywanych w procesie wspierania mieszkalnictwa. Jednak ich niejednoznaczność nie pozwala na precyzyjny podział, którego konsekwencją mogłyby być wnioski co do zasad ich funkcjonowania. Ponieważ z przedstawionych rozważań wynika, że właściwie nie jest możliwe zastosowanie klasyfikacji opartej tylko na jednym kryterium, konieczne jest ich łączenie.

2.2. Samofinansowanie potrzeb mieszkaniowych

Samofinansowanie stanowi nieodłączny element finansowania potrzeb mieszkaniowych, jak wynika bowiem z przeprowadzonych wcześniej rozważań, nie można całkowicie obarczyć państwa odpowiedzialnością za finansowanie mieszkalnictwa. Takie podejście doprowadziłoby do wykształcenia w społeczeństwie postaw roszczeniowych i zduszenia inicjatyw indywidualnych.

Samofinansowanie jest konieczne do wytworzenia w społeczeństwie poczucia odpowiedzialności za podejmowane przedsięwzięcia, dzięki czemu inwestorzy będą mogli angażować i wprowadzać do obrotu własne środki pieniężne, pobudzając tym samym gospodarkę, oraz decydować o stopniu zaspokojenia własnych potrzeb. Zależność taka pozwala na dopasowanie sposobu finansowania własnych potrzeb mieszkaniowych do możliwości finansowych inwestora.

Jednak należy pamiętać, że sposób zaspokajania potrzeb mieszkaniowych poprzez samofinansowanie jest uzależniony od wielu czynników, takich jak:

- czynniki ekonomiczne;
- czynniki socjologiczne;
- czynniki psychologiczne;
- czynniki demograficzne.

⁷² *Ibidem*.

Elementy zaliczane do poszczególnych grup czynników przedstawia tabela 8.

Tabela 8. Czynniki decydujące o samofinansowaniu

Grupa	Czynniki
Czynniki ekonomiczne	– dochody gospodarstwa domowego – oprocentowanie depozytów i kredytów – dostępność instrumentów finansowania mieszkalnictwa – sytuacja gospodarcza kraju
Czynniki psychologiczne	– skłonność do oszczędzania – skłonność do korzystania z zewnętrznych źródeł finansowania – poczucie bezpieczeństwa finansowego i gospodarczego
Czynniki socjologiczne	– skłonność do naśladownictwa, podążania za trendami – tradycje w sposobach finansowania mieszkalnictwa
Czynniki demograficzne	– struktura wiekowa społeczeństwa, a w szczególności osób podejmujących inwestycje

Źródło: opracowanie własne.

Ze względu na stopień zindywidualizowania poszczególnych czynników można je podzielić na obiektywne i subiektywne. Do czynników obiektywnych można zaliczyć⁷³:

- czynniki społeczno-kulturowe;
- czynniki demograficzne;
- wysokość stóp procentowych;
- stopień rozwoju rynku finansowego;
- poziom inflacji;
- politykę fiskalną państwa;

Do czynników subiektywnych zaliczymy:

- motyw ostrożnościowy;
- motyw przezornościowy;
- motyw chęci zwiększenia dobrobytu;
- motyw skąpstwa;
- potrzebę niezależności;
- potrzebę przedsiębiorczości;
- chęć skorzystania z wyższej stopy procentowej;
- chęć kształtowania majątku, np. pod kątem spadku.

Inwestycja na rynku nieruchomości jest inwestycją wysoce kapitałochłonną, zatem w procesie rozważania inwestycji na tym rynku konieczne jest zgromadzenie odpowiedniego kapitału (choćaby w zakresie wymaganego przez banki

⁷³ B. Liberda, *Oszczędzanie w gospodarce polskiej – teorie i fakty*, Dom Wydawniczy Bellona, Warszawa 2000, s. 18.

udziału własnego). Ze względu na czasowe rozłożenie procesu oszczędzania i wydatkowania, oszczędzanie można podzielić na:

- oszczędzanie „z góry” (*ex ante*);
- oszczędzanie „z dołu” (*ex post*).

W ramach pierwszej z form proces inwestycyjny jest następstwem zgromadzenia odpowiadającej mu kwoty oszczędności, natomiast w ramach drugiej kolejność jest odwrócona – wydatki inwestycyjne wyprzedzają proces kumulacji kapitału i to one decydują o poziomie oszczędzania.

Ze względu na cel przyświecający oszczędzaniu można je podzielić na:

- oszczędzanie celowe;
- oszczędzanie o przeznaczeniu ogólnym.

Podział ten wynika z pierwotnej idei gromadzenia oszczędności, którą w przypadku oszczędności celowych jest sfinansowanie potrzeb mieszkaniowych (własnych lub członków rodziny), natomiast w przypadku oszczędności ogólnych – pewien nieokreślony w danym momencie cel. Tego typu oszczędności mogą, ale nie muszą, zostać przeznaczone na finansowanie potrzeb mieszkaniowych. Ponadto praktycznie nie istnieje możliwość zweryfikowania sposobu wykorzystania środków tego rodzaju, ponieważ mogą one płynąć zarówno z lokat terminowych, rachunków oszczędnościowo-rozliczeniowych, jak i rachunków *a vista*, ze sprzedaży składników finansowych, takich jak akcje, udziały, obligacje, jednostki uczestnictwa w funduszach inwestycyjnych itp., oraz majątkowych. Nie istnieją żadne formalne ograniczenia dysponowania środkami, a co za tym idzie – nie ma kontroli ich wykorzystania. W związku z tym oszczędności o przeznaczeniu ogólnym mogą być traktowane jedynie jako potencjalny instrument finansowania potrzeb mieszkaniowych.

Inaczej jest w przypadku oszczędności celowych, gromadzonych na specjalnie tworzonych rachunkach, do których umowy są tak skonstruowane, że zezwalają tylko na wykorzystanie środków na ustalony cel. W przeciwnym razie inwestor może utracić preferencyjne oprocentowanie, ulgi podatkowe lub premie.

Produkty oszczędzania celowego można zaliczyć do jednej z grup systemów oszczędzania. Wyróżniamy następujące grupy⁷⁴:

- systemy oszczędnościowo-kredytowe;
- systemy oszczędnościowo-premialne;
- systemy oszczędnościowo-kredytowo-premialne;
- systemy oszczędnościowe.

Systemy oszczędnościowo-kredytowe polegają na tym, że po umownym okresie gromadzenia oszczędności deponent może ubiegać się o kredyt udzielany

⁷⁴ M. Maciejasz-Świątkiewicz, *Instrumenty finansowe wspierania mieszkalnictwa w Polsce*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, Wrocław 2004.

na preferencyjnych warunkach. W Polsce do tej grupy można zaliczyć produkt określany jako oszczędnościowo-kredytowy rachunek mieszkaniowy. Rachunek ten jest przeznaczony do systematycznego gromadzenia środków pieniężnych i łączy w sobie cechy depozytu i kredytu. Środki pieniężne przeznaczone są na wkład własny zaciąganego kredytu, który jest udzielany na preferencyjnych warunkach. Preferencje te odnoszą się zazwyczaj do niższego oprocentowania kredytu oraz niższej prowizji za udzielenie i obsługę kredytu.

Rachunki bilansujące mają odmienną konstrukcję, ponieważ charakter celowy ma tutaj kredyt, natomiast oszczędności służą jedynie jako kompensata zadłużenia. Odsetki kredytu naliczane są bowiem jedynie od różnicy między kwotą kredytu a kwotą oszczędności. Dzięki temu płacone odsetki mogą być niższe, aniżeli ustalone w harmonogramie spłat i liczone od zadłużenia całkowitego. Oszczędności gromadzone w ramach rachunków bilansujących nie są więc przeznaczone bezpośrednio na inwestycje mieszkaniowe, lecz sprawiają, że są one tańsze w obsłudze.

Systemy oszczędnościowo-premialne polegają na tym, że po okresie gromadzenia oszczędności deponentowi przysługuje określona korzyść w postaci jednorazowo wypłacanej premii. W warunkach polskich w taki sposób funkcjonowały do 23 października 1990 r. książeczki mieszkaniowe, w ramach których deponentom przysługiwała premia gwarancyjna, jednak dopiero po spełnieniu określonych warunków, m.in. przeznaczaniu zgromadzonych oszczędności na cele mieszkaniowe. Oferowane po tej dacie książeczki mieszkaniowe nie były związane z wypłatą premii gwarancyjnej, więc nie mogą być kwalifikowane do tej grupy. Obecnie produkt ten nie jest już oferowany na rynku.

Systemy oszczędnościowo-kredytowo-premialne łączą cechy systemów oszczędnościowo-kredytowych i oszczędnościowo-premialnych, a w warunkach polskich zaliczyć do nich można system kas oszczędnościowo-budowlanych, gdzie po naliczeniu premii deponent może ubiegać się także o kredyt oraz system kas mieszkaniowych, gdzie premia występuje w postaci ulgi podatkowej.

Systemy oszczędnościowe są najbardziej podstawową formą oszczędzania celowego, gdzie jedynie przyszłe przeznaczenie środków decyduje o celu ich gromadzenia. W warunkach polskich można do nich zaliczyć książeczki mieszkaniowe (wystawione po 23 października 1990 r.) oraz mieszkaniowy rachunek powierniczy. Ustawa deweloperska⁷⁵ wprowadza dwa rachunki powiernicze: zamknięty i otwarty. Rachunek zamknięty służy do gromadzenia środków przeznaczonych na inwestycję budowlaną polegającą na kupnie budowanego przez dewelopera lub spółdzielnię mieszkaniową domu wielomieszkaniowego, jednorodzinnego,

⁷⁵ Ustawa z dnia 16 września 2011 r. o ochronie praw nabywcy lokalu mieszkalnego lub domu jednorodzinnego, Dz.U. z 2011 r. Nr 232, poz. 1377 z późn. zm.

letniskowego, lokalu mieszkalnego w domu wielomieszkaniowym, garażu lub miejsca postojowo-garażowego lub lokalu użytkowego. W trakcie oszczędzania środki nie mogą być wykorzystane na cel inny niż zadeklarowany w umowie. Po okresie oszczędzania środki znajdujące się na rachunku zostają wypłacone inwestorowi po zakończeniu inwestycji i spełnieniu wszystkich warunków umowy pomiędzy inwestorem a kupującym. Przekazanie środków następuje po przedstawieniu bankowi pozwolenia na użytkowanie obiektu. Z kolei rachunek otwarty jest uruchamiany sukcesywnie po zakończeniu poszczególnych etapów budowy.

Rola oszczędności w procesie finansowania inwestycji jest ogromna. Inwestycje nie mają bowiem szansy wzrostu bez jednoczesnego wzrostu poziomu oszczędności oraz wzrostu PKB⁷⁶, przy czym nie jest konieczne, aby oszczędności wyprzedzały inwestycje⁷⁷. Skala tego zjawiska jest ściśle uzależniona od obserwowanej w społeczeństwie skłonności do konsumpcji, która jest z kolei bezpośrednio związana z osiąganym dochodem. Skłonność do oszczędzania jest odwrotnością skłonności do konsumpcji, ponieważ to właśnie nieskonsumowana część dochodu tworzy oszczędności. Proces oszczędzania polega bowiem na „rezygnacji z konsumpcji bieżącej na rzecz konsumpcji przyszłej”⁷⁸. Środki te są następnie wykorzystywane do sfinansowania różnego rodzaju przedsięwzięć służących zaspokojeniu własnych potrzeb oszczędzającego, a także poprzez działalność uprawnionych podmiotów – zaspokojeniu potrzeb innych podmiotów. Dzięki temu właśnie możliwy jest wyprzedzający charakter inwestycji podejmowanych przez podmiot niedysponujący odpowiednim poziomem oszczędności.

2.3. Instrumenty oddziaływania państwa na mieszkalnictwo

2.3.1. Ulgi podatkowe jako instrument pośredniego oddziaływania państwa na mieszkalnictwo

Ulgi mieszkaniowe w podatku dochodowym od osób fizycznych nie podlegają ograniczeniom podmiotowym, co oznacza, że każdy, kto spełni określone

⁷⁶ Jednakże, jak dowiódł R. Solow, „[...] w dłuższym okresie tempo wzrostu nie zależy od stopy oszczędności [...]. Gospodarki, które oszczędzają więcej, w dłuższym okresie nie rosną szybciej”; R. Hall, J. Taylor, *Makroekonomia*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2000, str. 89; Także J. Keynes twierdził, że o ile oszczędzanie indywidualne jest zjawiskiem pozytywnym, o tyle nadmierne oszczędności w skali społeczeństwa należy ocenić negatywnie. Zob.: G. Spychalski, *op. cit.*, s. 255.

⁷⁷ *The macroeconomics of saving, finance, and investment*, red. R. Pollin, A. Arbor, The University of Michigan, Press Washington DC 1997, s. 96. Takim stwierdzeniem J. Keynes zrewolucjonizował współczesną mu myśl ekonomiczną, formułując zdanie o psie o imieniu Inwestycje machającym ogonem określonym jako Oszczędności, który miał symbolizować mechanizm napędzający gospodarki. *Essays on John Maynard Keynes*, ed. M. Keynes, Cambridge University Press, London 1975, s. 82–83.

⁷⁸ D. Korenik, *Oszczędności indywidualne w Polsce. Produkty różnych pośredników i ich atrakcyjność*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu, Wrocław 2003, s. 25.

ustawowo warunki, może z nich skorzystać. Zgodnie z Ustawą o podatku dochodowym od osób fizycznych⁷⁹ każdy obywatel, który płaci podatek, może skorzystać z ulg, ale tylko do wysokości tego podatku. Na tej podstawie można byłoby sądzić, że skoro każdy może dokonać odliczeń, to oczywiście z możliwości tej korzysta. Jeśli więc każdy korzysta z ulg, to mają one istotny wpływ na rozwój rynku mieszkaniowego w Polsce. Niestety wnioskowanie takie jest znacznie uproszczone, gdyż nie uwzględnia innych elementów, które także oddziałują na kształtowanie się sytuacji mieszkaniowej w Polsce.

Z punktu widzenia sposobu przyznawania ulg podatkowych dokonuje się ich podziału na:

- ulgi systemowe;
- ulgi zindywidualizowane⁸⁰.

Ulg systemowe cechują się tym, że są wbudowane w konstrukcję podatku, a skorzystać mogą z nich wszystkie podmioty, które spełniają warunki określone ustawą. Ulg zindywidualizowane dotyczą natomiast tylko wybranych podmiotów, a o zakresie ulgi decyduje każdorazowo organ podatkowy. Ulg mieszkaniowe mają charakter ulg systemowych przedmiotowych związanych z mieszkalnictwem. Realizują one cel pozafiskalny finansów publicznych, jakim jest wspieranie budownictwa mieszkaniowego, zakupu mieszkania na rynku pierwotnym czy remontu mieszkania.

W polskim prawie podatkowym istnieją generalnie dwa rodzaje odliczeń (ulg) podatkowych:

- od dochodu;
- od podatku.

W ramach odliczeń od dochodu funkcjonowała ulga na budowę budynku z mieszkaniami na wynajem. Z kolei w ramach odliczeń dokonywanych od podatku funkcjonowały:

- ulga na zakup gruntu;
- tzw. duża ulga budowlana;
- ulga na remont i modernizację;
- ulga z tytułu oszczędzania w kasie mieszkaniowej;
- ulga na spłatę zadłużenia z tytułu kredytu zaciągniętego przez spółdzielnie mieszkaniowe do 31 maja 1992 r.;
- ulga z tytułu spłaty kredytu na cele mieszkaniowe zaciągniętego po 1 stycznia 2002 r.

Wszystkie powyżej wskazane ulgi obecnie już nie obowiązują, a w przeszłości ich kształt ulegał zmianom. Najważniejszą z nich była zmiana odpisu od

⁷⁹ Ustawa z dnia 26 lipca 1991 r. o podatku dochodowym...

⁸⁰ S. Owsiak, *Finanse publiczne...*, s. 161.

dochodu na odpis od podatku. Jej konsekwencje dla podatników były istotne. Dla osób osiągających dochody mieszczące się w dolnym progu podatkowym zmiana była stosunkowo nieduża (1% wydatków mieszkaniowych, tj. różnica pomiędzy stawką podatku a stawką odliczenia), jednak dla tych, którzy osiągnęli dochody mieszczące się w drugim i trzecim przedziale podatkowym, zmiana ta oznaczała znaczne kwotowo ograniczenie możliwości pomniejszenia podatku (odpowiednio 13% i 25%). Ujemne skutki tej zmiany Ministerstwo Finansów starało się rekompensować poprzez wprowadzenie nowych ulg, takich jak ulga na remont i modernizację oraz na oszczędzanie w kasie mieszkaniowej.

Zatem można wywnioskować, że instrumenty polityki fiskalnej, w tym również w formie redystrybucji pośredniej w postaci ulg i zwolnień podatkowych, nie przynoszą pożądanych efektów. Dodatkowo ich niestabilność oraz niejednoznaczność interpretacyjna również nie sprzyjają efektywności korzystania z nich. Stopniowe ograniczanie ulg i zwolnień podatkowych umiarkowanie pobudzało do podejmowania inwestycji budowlanych. W rzeczywistości z ulg korzystały raczej osoby o średnich i wysokich zarobkach, którym zależało przede wszystkim na obniżeniu ciężarów podatkowych. Natomiast osoby o niższych dochodach, które nie były w stanie samodzielnie rozpocząć inwestycji, raczej nie miały możliwości skorzystania z ulg. Zatem można stwierdzić, że w obecnym kształcie polskiego systemu podatkowego brak jest naprawdę efektywnych podatkowych instrumentów wspierania mieszkalnictwa.

2.3.2. Programy rządowe wspierające nabycie nieruchomości mieszkalnych

Jak już wskazano w poprzednim rozdziale, programy wsparcia mieszkalnictwa w Polsce, po przekształceniach ustrojowych w 1989 r., oparte były w pierwszej kolejności na ulgach w podatku dochodowym i obejmowały swoim zasięgiem całe społeczeństwo. Od 2006 r. państwo zmieniło jednak strategię wsparcia budownictwa mieszkaniowego, kierując je do określonych grup społecznych – przede wszystkim do ludzi młodych lub rodzin wielodzietnych (wychowujących troje lub więcej dzieci) – poprzez bezpośrednie dofinansowanie inwestycji. Realizacja programów nie byłaby możliwa bez wsparcia i pośrednictwa sektora bankowego.

Pierwszym z programów był program **Rodzina na Swoim**, który został powołany na mocy Ustawy z dnia 8 września 2006 r. o finansowym wsparciu rodzin w nabywaniu własnego mieszkania⁸¹. Głównym założeniem programu było wsparcie potencjalnych nabywców mieszkania poprzez dopłaty do opro-

⁸¹ Ustawa z dnia 8 września 2006 r. o finansowym wsparciu rodzin w nabywaniu własnego mieszkania, Dz.U. z 2006 r. Nr 183, poz. 1354.

centowania kredytów udzielanych na sfinansowanie inwestycji. Dopłatami objęto osiem pierwszych lat spłaty kredytu, a ich wysokość nie mogła stanowić więcej niż 50% wysokości miesięcznych rat odsetkowych. Warto przy tym dodać, że wysokość dopłaty była ściśle skorelowana z powierzchnią finansowanego domu lub mieszkania – w przypadku mieszkań do 50 m² i domów do 70 m² – oraz że przy wyznaczaniu wysokości dofinansowania przyjmowano pełną wysokość zadłużenia w kredycie. Po przekroczeniu tych powierzchni przy wyznaczaniu wysokości dopłaty przyjmowano tylko część zadłużenia⁸².

Nie każdy jednak mógł skorzystać z dofinansowania w ramach programu. Ustawodawca wprowadził ograniczenia zarówno podmiotowe, jak i przedmiotowe. Grupę beneficjentów programu stanowili:

a) małżonkowie – od września 2011 r. wprowadzono ograniczenie wiekowe dla tej grupy kredytobiorców – w dniu składania wniosku o kredyt młodszy z małżonków nie mógł mieć ukończonych 35 lat⁸³;

b) osoby samotnie wychowujące dzieci;

c) single do 35 roku życia – tę możliwość wprowadzono również w ramach zmian w ustawie, obowiązujących od września 2011 r.

W związku z tym, że celem państwa w ramach programu było wsparcie rodzin w nabyciu ich własnego mieszkania, osoby ubiegające się o dofinansowanie w ramach programu, w dniu zawarcia umowy kredytu nie mogły być:

- właścicielem lub współwłaścicielem budynku mieszkalnego lub lokalu mieszkalnego;

- osobami, którym przysługiwało w całości lub części spółdzielcze własnościowe prawo do lokalu;

- osobami, którym przysługiwało spółdzielcze lokatorskie prawo do lokalu mieszkalnego;

- najemcą lokalu mieszkalnego.

Co do zakresu przedmiotowego, kredytem preferencyjnym można było sfinansować:

- zakup gotowego lub będącego w budowie domu jednorodzinnego lub mieszkania w budynku wielorodzinnym, stanowiącego odrębną nieruchomość;

- zakup spółdzielczego własnościowego prawa do lokalu (domu jednorodzinnego lub lokalu mieszkalnego w budynku wielorodzinnym);

- pokrycie wkładu budowlanego wnoszonego do spółdzielni mieszkaniowej w celu uzyskania prawa własności lokalu;

⁸² Por. art. 8 ust. 1 Ustawy o finansowym wsparciu rodzin w nabywaniu własnego mieszkania.

⁸³ Ustawa z dnia 15 lipca 2011 r. o zmianie ustawy o finansowym wsparciu rodzin w nabywaniu własnego mieszkania oraz niektórych innych ustaw, Dz.U. z 2011 r. Nr 168, poz. 1006.

– pokrycie kosztów budowy lokalu mieszkalnego lub domu jednorodzinnego w inwestycji realizowanej przez spółdzielnię mieszkaniową w celu ustanowienia odrębnej własności tej nieruchomości;

– budowę domu jednorodzinnego;

– przeprowadzenie robót budowlanych umożliwiających przekształcenie nieruchomości o charakterze niemieszkalnym na cele mieszkalne.

Dodatkowym ograniczeniem wprowadzonym przez ustawodawcę była powierzchnia kupowanej nieruchomości, która nie mogła przekraczać:

– 50 m² w przypadku nabycia lokalu mieszkalnego przez singla i 75 m² dla rodzin i osób samotnie wychowujących dzieci;

– 140 m² w przypadku domów jednorodzinnych (jednak ten wariant nie został udostępniony singlom).

Ostatnim z warunków była cena 1 m² nabywanej nieruchomości. Limity w tym zakresie były kształtowane odrębnie dla poszczególnych województw (z wyróżnieniem miast wojewódzkich) i ulegały zmianie w okresach kwartalnych.

Mimo licznych, wskazanych powyżej ograniczeń, program cieszył się ogromną popularnością, chociaż w początkowym okresie nie miał zbyt wielu zwolenników (w ciągu dwóch pierwszych lat udzielono zaledwie 10 646 kredytów), w kolejnych latach realizacja programu nabierała znacznego przyspieszenia, a wartość udzielanych kredytów systematycznie wzrastała z roku na rok, osiągając poziom 51 328 zawartych kredytów w 2011 r. Łącznie w ramach programu Rodzina na Swoim udzielono 192 360 preferencyjnych kredytów o łącznej wartości 34 972,6 mln zł⁸⁴.

W trakcie realizacji programu Rodzina na Swoim popełniono liczne błędy, których nie udało się wyeliminować w trakcie jego trwania pomimo podejmowanych prób. Z tym większą roztropnością przystąpiono do organizacji i wdrożenia nowego programu, który był już zapowiadany z chwilą zakończenia programu RnS. Kontynuując politykę wsparcia państwa w nabywaniu nieruchomości, tym razem położono główny nacisk na profil klienta – osoby do 35 roku życia, oraz na przeznaczenie kredytu – zakup pierwszej w życiu nieruchomości. Zatem osoby te przed dniem nabycia finansowanego mieszkania lub domu, nie mogły być właścicielem jakiegokolwiek domu jednorodzinnego lub lokalu mieszkalnego, w tym również spółdzielczego własnościowego prawa do lokalu. W programie tym widać wyraźną politykę prorodzinną. Ustawa w specjalny sposób potraktowała małżeństwa lub samotnych rodziców wychowujących troje lub więcej dzieci. W tym przypadku nie obowiązywało ograniczenie wiekowe, jak również wymóg nieposiadania własności innego mieszkania lub domu na moment złożenia wniosku o finansowe wsparcie. Wnioskodawcy ci zostali również

⁸⁴ Dane liczbowe programu Rodzina na Swoim, BGK.

objęci wyższym limitem dofinansowania oraz umożliwiono im sfinansowanie większego domu lub mieszkania.

Podstawą wejścia w życie programu **Mieszkanie dla Młodych** (MdM), była Ustawa z dnia 27 września 2013 r. o pomocy państwa w nabyciu pierwszego mieszkania przez młodych ludzi⁸⁵. Obsługę programu, podobnie jak przy RnS-ie, powierzono Bankowi Gospodarstwa Krajowego, który zobowiązany został do zarządzania środkami pomocowymi oraz nawiązania współpracy z bankami udzielającymi kredytów w ramach programu. W tym przypadku ustawodawca z góry określił okres obowiązywania programu, jak również wielkość środków przeznaczonych na dofinansowanie w kolejnych latach jego trwania w łącznej sumie 3553 mln zł, przy czym na kolejne lata przypadało odpowiednio⁸⁶:

- 2014 r. – 600 mln zł;
- 2015 r. – 715 mln zł;
- 2016 r. – 730 mln zł;
- 2017 r. – 746 mln zł;
- 2018 r. – 762 mln zł.

W przypadku programu MdM zmianie uległa również koncepcja realizowanego wsparcia. Pomoc państwa polegała na dofinansowaniu wkładu własnego wnoszonego przez nabywców mieszkań z chwilą ubiegania się o kredyt mieszkaniowy⁸⁷ oraz dodatkowego finansowego wsparcia w formie spłaty części kredytu w przypadku powiększenia się rodziny o trzecie lub kolejne dziecko.

Co istotne, w trakcie rocznej przerwy między programami udało się wypracować i wyposażyć – zarówno BGK, jak i współpracujące banki – w narzędzie informatyczne wspierające skomplikowany proces wnioskowania o kredyt, jego udzielenia i obsługi w trakcie spłaty. W związku z tym, że prace nad narzędziem systemowym trwały niemal do samego rozpoczęcia programu, na moment jego wejścia w życie tylko jeden bank (PKO BP) był gotowy na przyjmowanie wniosków kredytowych.

Wprowadzając program z dniem 1 stycznia 2014 r., ustawodawca założył znaczne ograniczenie zakresu przedmiotowego dofinansowania i skierował środki z budżetu państwa wyłącznie na zakup nieruchomości mieszkalnej na rynku pierwotnym (od deweloperów). Dopiero nowelizacja ustawy z 2015 r.⁸⁸

⁸⁵ Ustawa z dnia 27 września 2013 r. o pomocy państwa w nabyciu pierwszego mieszkania przez młodych ludzi, Dz.U. z 2013 r., poz. 1304.

⁸⁶ Art. 36. 1. Ustawy o pomocy państwa w nabyciu pierwszego mieszkania przez młodych ludzi.

⁸⁷ Pojawienie się programu zbiegło się w czasie ze zmianami regulacyjnymi Komisji Nadzoru Finansowego (kolejną edycją Rekomendacji S), m.in. w zakresie wysokości minimalnego wkładu własnego wnoszonego przez kredytobiorców ubiegających się o kredyty hipoteczne.

⁸⁸ Ustawa z dnia 17 sierpnia 2015 r. o zmianie ustawy o pomocy państwa w nabyciu pierwszego mieszkania przez młodych ludzi, Dz.U. z 2015 r., poz. 1194.

umożliwiła finansowanie zakupu nieruchomości na rynku wtórnym oraz finansowanie wniesienia wkładu budowlanego do spółdzielni mieszkaniowej w celu uzyskania prawa własności mieszkania na podstawie umowy o budowę lokalu. Zakres przedmiotowy programu ograniczono do:

a) lokali mieszkalnych o powierzchni do 75 m² (85 m² w przypadku rodzin wychowujących troje i więcej dzieci);

b) domów jednorodzinnych o powierzchni do 100 m² (110 m² w przypadku rodzin wychowujących troje i więcej dzieci).

Z bezpośredniego dofinansowania wyłączono budowę domu jednorodzinnego realizowaną systemem gospodarczym. W tym przypadku ustawodawca umożliwił wyłącznie zwrot niektórych wydatków poniesionych w związku z budową pierwszego własnego domu, przy czym obejmuje on zwrot części podatku VAT od zakupionych materiałów budowlanych.

Dodatkowo ustawodawca określił minimalne parametry kredytu zaciąganego w ramach ubiegania się o finansowe wsparcie z budżetu państwa, takie jak:

- przeznaczenie kredytu wyłącznie na zakup nieruchomości zdefiniowanej w ustawie, położonej na obszarze Rzeczypospolitej Polskiej;
- kwota kredytu nie niższa niż 50% ceny zakupu nieruchomości;
- kredyt udzielony w złotych polskich;
- minimalny okres kredytowania nie krótszy niż 15 lat;
- stroną umowy kredytu musiał być przyszły nabywca nieruchomości, przy czym ustawodawca umożliwił przystąpienie do kredytu wraz z nabywcą również innych osób gwarantujących bankowi zdolność kredytową⁸⁹.

Osoby, które skorzystały z dofinansowania z funduszu wsparcia, muszą się liczyć z koniecznością zwrotu całości lub części kwoty uzyskanego wsparcia w sytuacji, gdy w okresie pięciu lat od dnia zawarcia ustanowienia lub przeniesienia prawa własności:

- a) zbyły tę nieruchomość;
- b) wynajęły lub używały przedmiot finansowania osobie trzeciej;
- c) dokonały zmiany sposobu jego użytkowania w taki sposób, że nie zaspokaja on już ich potrzeb mieszkaniowych;
- d) nabyły inną nieruchomość o charakterze mieszkalnym (z wyłączeniem nabycia w drodze spadku);
- e) dokonały wcześniejszej częściowej spłaty kredytu w wysokości co najmniej równej wysokości dofinansowania;
- f) dokonały spłaty kwoty kredytu w wysokości przewyższającej 50% ceny zakupu finansowanej nieruchomości przed dniem jej nabycia.

⁸⁹ Do umowy w tym przypadku mogli przystąpić zstępni, wstępni, rodzeństwo, małżonkowie rodzeństwa, ojczym, macocha lub teściowie nabywcy.

Mimo wielu ograniczeń program ten cieszył się ogromną popularnością w społeczeństwie, czego potwierdzeniem jest fakt, że w kolejnych latach (po zmianach dokonanych w roku 2015) przyznany limit dofinansowania kończył się coraz szybciej. W 2018 r. (ostatnim roku trwania programu) banki zakończyły przyjmowanie wniosków w ramach programu już z końcem stycznia.

2.3.3. Fundusze celowe i dotacje budżetowe jako instrumenty bezpośredniego oddziaływania państwa na mieszkalnictwo

W obecnym systemie finansowania mieszkalnictwa działają dwa fundusze: fundusz termomodernizacji i remontów oraz fundusz wsparcia kredytobiorców. Dysponentem środków tych funduszy jest Bank Gospodarstwa Krajowego.

Fundusz Termomodernizacji i Remontów utworzono w miejsce Funduszu Termomodernizacji⁹⁰ na podstawie Ustawy z dnia 21 listopada 2008 r. o wspieraniu termomodernizacji i remontów⁹¹. Celem tego funduszu jest pomoc finansowa dla inwestorów realizujących przedsięwzięcia termomodernizacyjne i remontowe oraz wypłata rekompensat dla właścicieli budynków mieszkalnych, w których były lokale kwaterunkowe. Formy pomocy obejmują:

- premię termomodernizacyjną;
- premię remontową;
- premię kompensacyjną.

W ramach obsługi Funduszu Termomodernizacji i Remontów Bank Gospodarstwa Krajowego podejmuje decyzje o przyznaniu premii oraz po spełnieniu warunków do jej wypłaty dokonuje przekazania premii.

Za przedsięwzięcie termomodernizacyjne uważa się taką inwestycję w nieruchomości, której efektem jest uzyskanie poprawy w gospodarce cieplnej, a w szczególności:

- a) ulepszenie, w wyniku którego następuje zmniejszenie:
 - rocznego zapotrzebowania na energię dostarczaną do budynków mieszkalnych, budynków zbiorowego zamieszkania i budynków służących do wykonywania przez jednostki samorządu terytorialnego zadań publicznych na potrzeby ogrzewania oraz podgrzewania wody użytkowej w budynkach, w których modernizuje się jedynie system grzewczy co najmniej o 10%, w budynkach, w których w latach 1985–2001 przeprowadzono moderni-

⁹⁰ Ustawa z dnia 18 grudnia 1998 r. o wspieraniu przedsięwzięć termomodernizacyjnych, Dz.U. z 1998 r. Nr 162, poz. 1121 z późn. zm.

⁹¹ Ustawa z dnia 21 listopada 2008 r. o wspieraniu termomodernizacji i remontów, Dz.U. z 2008 r. Nr 223, poz. 1459 z późn. zm.

zaczę systemu grzewczego co najmniej o 15% i w pozostałych budynkach co najmniej o 25%;

- rocznych strat energii pierwotnej w lokalnym źródle ciepła o co najmniej 25%, tj. kotłownia, węzeł cieplny, ciepłownia osiedlowa;

b) wykonanie przyłączy technicznych do scentralizowanego źródła ciepła w związku z likwidacją lokalnego źródła ciepła w celu zmniejszenia kosztów zakupu ciepła dostarczanego do budynków co najmniej o 20% w stosunku rocznym;

- c) zamianę konwencjonalnych źródeł energii na źródła niekonwencjonalne.

Premia termomodernizacyjna przyznawana jest w wysokości 25% kwoty wykorzystanego kredytu w momencie spłaty 75% jego wartości⁹². O kredyt tego rodzaju mogą ubiegać się wszystkie podmioty będące właścicielami lub zarządcami nieruchomości, bez względu na status prawny, za wyjątkiem jednostek i zakładów budżetowych. Do nieruchomości, które mogą podlegać inwestycjom termomodernizacyjnym, zalicza się zarówno budynki mieszkalne, jak i budynki użyteczności publicznej wykorzystywane przez jednostki samorządu terytorialnego, lokalne sieci ciepłownicze, lokalne źródła ciepła, budynki zbiorowego zamieszkania.

Podstawowym warunkiem ubiegania się o kredyt na sfinansowanie przedsięwzięcia, a następnie o premię termomodernizacyjną, jest przedstawienie audytu energetycznego. Audyt ten jest opracowaniem określającym zakres i parametry techniczne oraz ekonomiczne inwestycji. Wskazuje on na rozwiązanie najkorzystniejsze pod względem kosztów realizacji oraz uzyskanych oszczędności ciepła, zawiera założenia projektu budowlanego i jest podstawą do przyznania premii.

Procedura kredytowa obejmuje następujące etapy⁹³:

- a) złożenie wniosku o kredyt na sfinansowanie przedsięwzięcia termomodernizacyjnego do banku kredytującego;

- b) rozpatrzenie wniosku przez bank;

- c) zawarcie warunkowej umowy kredytowej;

- d) przesłanie przez bank kredytujący wniosku inwestora oraz audytu do Banku Gospodarstwa Krajowego;

- e) weryfikacja audytu przez BGK lub wybrany podmiot oraz sprawdzenie, czy spełnione zostały inne warunki przyznania premii (w ciągu 30 dni roboczych od daty otrzymania wniosku);

⁹² Ustawa z dnia 9 listopada 2018 r. o zmianie ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych oraz ustawy o zryczałtowanym podatku dochodowym od niektórych przychodów osiąganych przez osoby fizyczne, Dz.U. z 2018 r., poz. 2246 z późn. zm.

⁹³ *Informator o zasadach udzielania premii termomodernizacyjnej, remontowej, kompensacyjnej*, Bank Gospodarstwa Krajowego.

f) decyzja BGK w sprawie możliwości przyznania premii termomodernizacyjnej:

- pozytywna – przesłanie zawiadomienia o decyzji do inwestora i banku. W tej sytuacji bank kredytujący uruchamia kredyt zgodnie z warunkami zawartymi w umowie;

- negatywna – przesłanie zawiadomienia o decyzji do inwestora i banku. W takim przypadku procedura kredytowa kończy się na tym etapie;

- g) potrącenie 0,6% kwoty przyznanej premii przez bank kredytujący i przesłanie jej na rachunek BGK.

Po umownym okresie spłaty 75% kwoty kredytu bank kredytujący przesyła do BGK zawiadomienie o zrealizowaniu przedsięwzięcia termomodernizacyjnego zgodnie z harmonogramem spłat, projektem budowlanym i audytem, potwierdzone oświadczeniem projektanta i inspektora nadzoru budowlanego. Przesłanie premii następuje w ciągu 7 dni roboczych od daty otrzymania zawiadomienia, a bank kredytujący zalicza ją na poczet spłaty kredytu.

Wysokość kredytu nie może przekroczyć 80% wartości przedsięwzięcia. Miesięczne spłaty kredytu wraz z odsetkami nie mogą być mniejsze aniżeli rata kapitałowa powiększona o naliczone odsetki, lecz nie większe niż obliczona równowartość 1/12 kwoty rocznych oszczędności kosztów energii uzyskanych w wyniku realizacji przedsięwzięcia termomodernizacyjnego.

Z punktu widzenia podmiotu ubiegającego się o przyznanie premii termomodernizacyjnej największym problemem jest niewątpliwie sporządzenie audytu energetycznego. Kredytobiorca nie może odzyskać ceny, jaką płaci za wykonanie audytu w ramach premii, ponadto nie ma pewności, czy audyt, który otrzyma, będzie spełniał wszystkie wymogi ustawowe i czy BGK uzna go za podstawę do wypłaty premii⁹⁴.

Kolejnym problemem jest ograniczoność środków funduszu, które zgodnie z ustawą pochodzą przede wszystkim z budżetu państwa jako dotacja w wysokości określonej w Ustawie budżetowej. Źródłami uzupełniającymi mogą być odsetki z lokat środków Funduszu w bankach (jednak suma tych lokat w jednym banku lub w grupie banków powiązanych ze sobą kapitałowo lub organizacyjnie nie może przekroczyć 15% okresowo wolnych środków), wpływy z inwestycji środków Funduszu w papiery wartościowe emitowane przez Skarb Państwa lub Narodowy Bank Polski oraz w papiery wartościowe określające świadczenia pieniężne, gwarantowane lub poręczane przez Skarb Państwa albo NBP, darowizny i zapisy, czy inne

⁹⁴ Regulamin przyznawania i wypłacania przez BGK premii termomodernizacyjnej, remontowej i kompensacyjnej ze środków Funduszu Termomodernizacji i Remontów, Bank Gospodarstwa Krajowego, Warszawa 2016.

źródła. Środki te mogą być przeznaczone jedynie na określone ustawowo cele, do których zalicza się⁹⁵:

- wypłatę przyznanych premii termomodernizacyjnych;
- pokrycie kosztów weryfikacji audytów energetycznych do wysokości nie przekraczającej 3% środków Funduszu;
- pokrycie kosztów obsługi Funduszu;
- pokrycie kosztów promocji Funduszu.

Fundusz termomodernizacji nie odgrywa większej roli w finansowaniu mieszkalnictwa, ponieważ jego beneficjentami nie są osoby fizyczne, lecz podmioty zarządzające nieruchomościami.

Drugi z funduszy, Fundusz Wsparcia Kredytobiorców, jest przeznaczony dla osób fizycznych, które znalazły się w trudnej sytuacji finansowej, a są zobowiązane do spłaty rat kredytu mieszkaniowego stanowiącego znaczne obciążenie budżetu gospodarstwa domowego. Powołany został na mocy Ustawy o wsparciu kredytobiorców znajdujących się w trudnej sytuacji finansowej, którzy zaciągnęli kredyt mieszkaniowy⁹⁶. Środki Funduszu pochodzą z wpłat kredytodawców proporcjonalnie do wielkości posiadanego portfela kredytów mieszkaniowych dla gospodarstw domowych, których opóźnienie w spłacie kapitału lub odsetek przekracza 90 dni, zwrotów wsparcia oraz dochodów z tytułu inwestowania wolnych środków Funduszu.

Wsparcie przyznawane jest na podstawie umowy zawieranej między kredytodawcą (tj. bankiem, z którym zawarta jest umowa kredytowa) a kredytobiorcą. Jest ono wypłacane przez okres nie dłuższy niż 18 miesięcy w wysokości równowartości rat kapitałowych i odsetkowych kredytu mieszkaniowego, ale nie więcej niż 1500 zł miesięcznie. Zwrot wsparcia przez kredytobiorcę następuje po upływie dwóch lat karencji, przez osiem kolejnych lat w równych, nieoprocentowanych miesięcznych ratach. Wsparcie polega na przekazywaniu kredytodawcy przez BGK kwoty środków pieniężnych z przeznaczeniem na spłatę zobowiązań kredytobiorcy z tytułu kredytu mieszkaniowego, przez okres nie dłuższy niż 18 miesięcy. Okres przekazywania wsparcia może być krótszy, jeżeli przed terminem 18 miesięcy wystąpią przesłanki wykluczające otrzymywanie wsparcia (np. kredytobiorca znalazł zatrudnienie, a utrata pracy była jedynym warunkiem otrzymania wsparcia). Kwota wsparcia ustalana jest indywidualnie w zależności od wysokości miesięcznej raty kapitałowo-odsetkowej płaconej przez kredytobiorcę, przy czym kwota wsparcia nie może być wyższa niż 1500 zł miesięcznie. W przypadku kredytów udzielonych w walucie obcej

⁹⁵ Ustawa z dnia 21 listopada 2008 r. o wspieraniu termomodernizacji..., art. 25.

⁹⁶ Ustawa z dnia 9 października 2015 r. o wsparciu kredytobiorców znajdujących się w trudnej sytuacji finansowej, którzy zaciągnęli kredyt mieszkaniowy, Dz.U. z 2015 r., poz. 1925 z późn. zm.

kwota maksymalnego wsparcia stanowi równowartość kwoty 1500 zł przeliczonej według kursu średniego NBP (z dnia zapadalności raty kredytu mieszkaniowego, przypadającej zgodnie z harmonogramem spłat kredytu mieszkaniowego w miesiącu poprzedzającym miesiąc złożenia wniosku o udzielenie wsparcia).

Wsparcie może być przyznane, jeżeli spełniony jest jeden lub więcej z poniższych warunków⁹⁷:

a) w dniu złożenia wniosku o wsparcie kredytobiorca posiada status bezrobotnego;

b) kredytobiorca ponosi miesięczne koszty obsługi kredytu mieszkaniowego w wysokości przekraczającej 60% dochodów osiąganych miesięcznie przez jego gospodarstwo domowe;

c) miesięczny dochód jego gospodarstwa domowego pomniejszony o miesięczne koszty obsługi kredytu mieszkaniowego nie przekracza:

- w przypadku gospodarstwa jednoosobowego – zwaloryzowanej zgodnie z przepisami Ustawy o pomocy społecznej kwoty wskazanej w art. 8 ust. 1 pkt 1 tej ustawy (aktualnie kwota ta wynosi 634 zł);
- w przypadku gospodarstwa wieloosobowego – iloczynu liczby członków gospodarstwa domowego kredytobiorcy i zwaloryzowanej zgodnie z przepisami Ustawy o pomocy społecznej kwoty wskazanej w art. 8 ust. 1 pkt 2 tej ustawy (aktualnie kwota ta wynosi 514 zł).

Przez dochód rozumie się sumę miesięcznych przychodów, bez względu na tytuł i źródło ich uzyskania, pomniejszoną o koszt uzyskania przychodu, składki na ubezpieczenie zdrowotne oraz ubezpieczenia społeczne, a także alimenty na rzecz innych osób.

Do dochodu nie wlicza się natomiast:

- jednorazowego pieniężnego świadczenia socjalnego;
- zasiłku celowego;
- pomocy materialnej mającej charakter socjalny albo motywacyjny, przyznawanej na podstawie przepisów o systemie oświaty;
- wartości świadczenia w naturze otrzymywanego w ramach pomocy społecznej;
- świadczenia przysługującego osobie bezrobotnej na podstawie przepisów o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy z tytułu wykonywania prac społecznie użytecznych;
- świadczenia pieniężnego i pomocy pieniężnej, o których mowa w Ustawie o działaczach opozycji antykomunistycznej oraz osobach represjonowanych z powodów politycznych⁹⁸;

⁹⁷ *Ibidem*.

⁹⁸ Ustawa z dnia 20 marca 2015 r. o działaczach opozycji antykomunistycznej oraz osobach represjonowanych z powodów politycznych, Dz.U. z 2015 r., poz. 693.

- dochodu z powierzchni użytków rolnych poniżej 1 ha przeliczeniowego.

W przypadku osób prowadzących działalność gospodarczą przez dochód rozumie się:

1. Przychód z tej działalności pomniejszony o koszty uzyskania przychodu, obciążenie podatkiem należnym określonym w przepisach o podatku dochodowym od osób fizycznych i składkami na ubezpieczenie zdrowotne określonymi w przepisach o świadczeniach opieki zdrowotnej finansowanych ze środków publicznych, związane z prowadzeniem tej działalności oraz odliczonymi od dochodu składkami na ubezpieczenia społeczne niezaliczonymi do kosztów uzyskania przychodów, określonymi w odrębnych przepisach; z tym że dochód ustala się, dzieląc kwotę dochodu z działalności gospodarczej wykazanego w zeznaniu podatkowym złożonym za poprzedni rok kalendarzowy przez liczbę miesięcy, w których podatnik prowadził działalność, a jeżeli nie prowadził działalności, za dochód przyjmuje się kwotę zadeklarowaną w oświadczeniu tej osoby;

2. W przypadku działalności opodatkowanej na zasadach określonych w przepisach o zryczałtowanym podatku dochodowym od niektórych przychodów osiąganych przez osoby fizyczne za dochód przyjmuje się kwotę zadeklarowaną w oświadczeniu tej osoby⁹⁹.

Ostatnim z instrumentów należących do tej grupy jest dodatek mieszkaniowy. Jest to instrument finansowy służący wspieraniu potrzeb mieszkaniowych osób mieszkających w lokalach, do których posiadają tytuł prawny. Ustawa z dnia 21 czerwca 2001 r. o dodatkach mieszkaniowych¹⁰⁰ określa krąg osób uprawnionych do korzystania z dodatków. Zgodnie z art. 2 tej ustawy dodatek mieszkaniowy przysługuje:

- najemcom oraz podnajemcom lokali mieszkalnych;
- członkom spółdzielni mieszkaniowych zamieszkującym na podstawie spółdzielczego prawa do lokalu mieszkalnego;
- osobom zajmującym lokale mieszkalne w budynkach stanowiących ich własność i właścicielom lokali mieszkalnych;
- innym osobom mającym tytuł prawny do zajmowanego lokalu mieszkalnego i ponoszącym wydatki związane z ich zajmowaniem;
- osobom zajmującym lokal mieszkalny bez tytułu prawnego, oczekującym na przysługujący im lokal zamienny lub socjalny.

Dodatek mieszkaniowy przysługuje tym osobom, których średni miesięczny dochód na jednego członka gospodarstwa domowego w okresie trzech miesięcy

⁹⁹ Fundusz Wsparcia Kredytobiorców, <https://www.bgk.pl/fundusze-i-programy/fundusze/fundusz-wsparcia-kredytobiorcow/> (dostęp: 30.08.2017).

¹⁰⁰ Ustawa z dnia 21 czerwca 2001 r. o dodatkach mieszkaniowych, Dz.U. z 2001 r. Nr 71, poz. 734 z późn. zm.

poprzedzających datę złożenia wniosku o przyznanie dodatku nie przekracza 175% najniższej emerytury w gospodarstwie jednoosobowym i 125% w gospodarstwie wieloosobowym. Jednak dodatek ten nie przysługuje, jeśli jego kwota byłaby niższa niż 2% kwoty najniższej emerytury w dniu wydania decyzji (aktualnie jest to kwota 20,60 zł¹⁰¹). Wysokość dodatku ustalana jest jako różnica pomiędzy wydatkami przypadającymi na normatywną powierzchnię użytkową zajmowanego lokalu a wydatkami poniesionymi przez osobę otrzymującą dodatek w wysokości¹⁰²:

- 15% dochodów gospodarstwa w gospodarstwie jednoosobowym;
- 12% dochodów gospodarstwa w gospodarstwie 2–4-osobowym;
- 10% dochodów gospodarstwa w gospodarstwie 5-osobowym i większym.

Ustawa o dodatkach mieszkaniowych wprowadza w tej kwestii ograniczenie polegające na zmniejszeniu wysokości wypłacanego dodatku w stosunku do osób, których średni miesięczny dochód na osobę w gospodarstwie domowym jest równy lub większy od 150% kwoty najniższej emerytury w gospodarstwie jednoosobowym i 100% tej kwoty w gospodarstwie wieloosobowym, lecz nie przekracza odpowiednio 175% i 125%. W takiej sytuacji dla obliczenia dodatku mieszkaniowego przyjmuje się wydatki poniesione przez osobę otrzymującą dodatek w wysokości:

- 20% dochodów gospodarstwa w gospodarstwie jednoosobowym;
- 15% dochodów gospodarstwa w gospodarstwie 2–4-osobowym;
- 12% dochodów gospodarstwa w gospodarstwie 5-osobowym i większym.

Ponadto wielkość dodatku mieszkaniowego nie może przekraczać 70% wydatków na normatywną powierzchnię zajmowanego lokalu lub 70% faktycznych wydatków ponoszonych na lokal mieszkalny, jeżeli powierzchnia tego lokalu jest mniejsza lub równa powierzchni normatywnej. Wielkość tej powierzchni została ustalona na poziomie nieprzekraczającym¹⁰³:

- 35 m² dla 1 osoby;
- 40 m² dla 2 osób;
- 45 m² dla 3 osób;
- 55 m² dla 4 osób;
- 65 m² dla 5 osób;
- 70 m² dla 6 osób, a w razie zamieszkiwania lokalu przez większą liczbę osób, dla każdej kolejnej osoby zwiększa się normatywną powierzchnię użytkową o 5m².

Powyższe normy mogą być podwyższone o 15 m², jeżeli w lokalu mieszka osoba niepełnosprawna poruszająca się na wózku inwalidzkim. Ustawa

¹⁰¹ Najniższa emerytura w 2018 r. wynosiła 1029,80 zł.

¹⁰² Ustawa z dnia 21 czerwca 2001 r. o dodatkach..., art. 6 ust. 1.

¹⁰³ *Ibidem*, art. 5 ust. 1.

wprowadza takie uprawnienia także wobec osób niepełnosprawnych, jeżeli ich niepełnosprawność wymaga zamieszkiwania w osobnym pokoju. Jednak dodatek mieszkaniowy przysługuje tylko wtedy, gdy powierzchnia użytkowa lokalu mieszkalnego nie przekracza normatywnej powierzchni o więcej niż 30% lub 50% pod warunkiem, że udział powierzchni pokoi i kuchni w powierzchni użytkowej tego lokalu nie przekracza 60%. Wydatki na normatywną powierzchnię użytkową zajmowanego lokalu oblicza się, dzieląc wydatki poniesione na utrzymanie zajmowanego lokalu przez jego powierzchnię użytkową i mnożąc tak uzyskany wskaźnik przez normatywną powierzchnię lokalu. Do wydatków tych ustawa zalicza następujące pozycje¹⁰⁴:

- czynsz;
- opłaty związane z eksploatacją i utrzymaniem nieruchomości w częściach przypadających na lokale mieszkalne w spółdzielni mieszkaniowej;
- zaliczki na koszty zarządu nieruchomością wspólną;
- odszkodowanie za zajmowanie lokalu bez tytułu prawnego;
- opłaty za energię ciepłą, wodę, odbiór nieczystości stałych i płynnych;
- wydatek stanowiący podstawę obliczania ryczałtu na zakup opału;
- inne opłaty za używanie lokalu mieszkalnego.

Dodatek mieszkaniowy jest przyznawany na podstawie wniosku osoby zainteresowanej, do którego należy załączyć deklarację o wysokości dochodów członków gospodarstwa domowego. Dochody te ujawniane są w wysokości łącznej wszystkich przychodów osób zamieszkujących w danym lokalu, pomniejszonych o koszty ich uzyskania oraz składki na ubezpieczenie emerytalne, rentowe i chorobowe, jeśli nie zostały one zaliczone do kosztów uzyskania przychodów. Do dochodu nie zalicza się natomiast dodatków dla sierot zupełnych, zasiłków okresowych z pomocy społecznej oraz jednorazowych świadczeń pieniężnych i świadczeń w naturze z pomocy społecznej, a także zasiłków pielęgnacyjnych oraz dodatków mieszkaniowych.

Dodatek mieszkaniowy przyznawany jest na okres sześciu miesięcy, licząc od pierwszego dnia miesiąca następującego po dniu złożenia. Decyzję o przyznaniu dodatku podejmuje w ciągu miesiąca wójt, burmistrz lub prezydent miasta w drodze decyzji administracyjnej. Przyznany dodatek wypłacany jest miesięcznie zarządcy domu do 10-go dnia miesiąca, za który jest płacony, bądź do rąk własnych wnioskodawcy będącego właścicielem domu jednorodzinnego.

Wypłata dodatków mieszkaniowych jest zadaniem własnym gminy. Na dofinansowanie tego zadania gminy otrzymują dotacje celowe z budżetu państwa, w granicach kwot określonych na ten cel w Ustawie budżetowej. Wojewodowie

¹⁰⁴ *Ibidem*, art. 6 ust. 4.

przekazują dotacje gminom w granicach kwot określonych w budżecie państwa dla poszczególnych województw, proporcjonalnie do kwot zapotrzebowania na dotację wynikającą z wniosku o jej przyznanie.

Z konstrukcji dodatków mieszkaniowych wynika ich socjalny charakter, którego celem jest wyrównanie różnic społecznych oraz rekompensata rodzinom żyjącym w trudnych warunkach mieszkaniowych tych niedogodności. Z instrumentem tak mocno nacechowanym socjalnie wiąże się również aspekt moralny. Z jednej strony wymaga się od osoby ubiegającej się o otrzymanie dodatku przyznania się do własnego ubóstwa, niepowodzenia życiowego. Z drugiej strony decydowanie o tym, która osoba jest uprawniona do otrzymania świadczenia poprzez hierarchizowanie ludzi według tego, kto jest biedniejszy, jest moralnie niejednoznaczne. W takim układzie im mniej dana osoba przekazuje do gminy (poprzez podatki i czynsze), tym większą osiąga korzyść. Może to kształtować postawę roszczeniową i demotywować do działania, tj. do zwiększania swoich dochodów i poprawy sytuacji finansowej.

Ponieważ beneficjentami dodatków mieszkaniowych są często osoby słabo wykształcone, proces informowania powinien być także odpowiednio dopasowany do ich możliwości. Wiąże się to przede wszystkim ze stworzeniem aktywnych grup pomocy społecznej, które docierałyby bezpośrednio do poszczególnych gospodarstw. Dzięki temu możliwe byłoby jednoczesne dostarczanie informacji, weryfikowanie sytuacji majątkowej tych gospodarstw, a także budowanie zaufania lokatorów do władz.

Zapotrzebowanie społeczeństwa na pomoc państwa w finansowaniu potrzeb mieszkaniowych napotyka na barierę, jaką jest ograniczoność publicznych środków finansowych i możliwości ich pozyskania, dlatego regulacje dotyczące dodatków mieszkaniowych są dość restrykcyjne. Dotyczy to zarówno procedury weryfikacji oświadczeń majątkowych osób ubiegających się lub otrzymujących dodatek, jak i nałożenia na gminy ograniczeń mających mobilizować je do aktywnego pozyskiwania środków poprzez politykę czynszową, co pozwoliłoby ograniczyć dotacje budżetowe. Jest to niewątpliwie dobry kierunek, jednak nie- możliwy do zrealizowania w krótkim czasie, albowiem nagłe i znaczne zwiększenie czynszów w gminnym zasobie mieszkaniowym mogłoby spowodować efekt odwrotny do zamierzonego, tj. niepłacenie czynszu przez osoby, które nie byłoby stać na taką podwyżkę.

2.4. Obligacje mieszkaniowe jako instrument pozyskiwania środków na finansowanie inwestycji mieszkaniowych

Kraje rozwinięte w szerokim zakresie wykorzystują obligacje mieszkaniowe, przede wszystkim na finansowanie taniego budownictwa dla osób

niezamożnych, które „własnymi siłami” nie byłyby w stanie pozyskać lokalu mieszkalnego.

Istotną zaletą obligacji mieszkaniowych jest możliwość obrotu nimi, przy czym ich charakter jest zbliżony do wkładu mieszkaniowego w spółdzielni. Jest to rodzaj obligacji zamiennej na prawo własności lokalu mieszkalnego. Wykup obligacji przez emitenta polega na przeniesieniu na obligatariusza własności określonego w obligacji lokalu mieszkalnego. Bardzo ważną cechą obligacji mieszkaniowych jest ich wieloemisyjność, która wynika stąd, że każdy lokal mieszkaniowy finansowany jest odrębną emisją. Ze względu na rodzaj prawa otrzymywanego w wyniku zamiany obligacji mieszkaniowych można wyróżnić ich dwa rodzaje¹⁰⁵:

- obligacje własnościowe, zamienne na własność lokalu mieszkaniowego;
- obligacje dzierżawcze, zamienne na prawo do wieloletniego użytkowania lokalu mieszkalnego.

Emisja własnościowych obligacji mieszkaniowych przeprowadzana jest przede wszystkim w celu prywatyzacji komunalnego zasobu mieszkaniowego, a także w celu sfinansowania budowy nowych mieszkań. Dzierżawcze obligacje mieszkaniowe mogą być emitowane przez gminy mniej zamożne, których mieszkańcy nie mogą sobie pozwolić na zakup mieszkania, ale dzięki zakupionym obligacjom otrzymują prawo użytkowania lokalu. Okres dzierżawy zależy wówczas od wartości wykupionych obligacji.

Obligacje mieszkaniowe nie są instrumentem nowatorskim – ich skuteczność została potwierdzona praktyką krajów rozwiniętych, gdzie traktowane są jako instrument wspierający mieszkalnictwo, a w szczególności budownictwo niskoczynszowe. W warunkach polskich obligacje mieszkaniowe stopniowo zyskują popularność, lecz odbywa się to bardzo powoli. Istnieje również możliwość finansowania bezpośredniego poprzez obligacje przychodowe i finansowania pośredniego udzielanego spółkom komunalnym, którym zabezpieczenia udziela JST. Wydaje się, że jest to spowodowane brakiem zaufania emitentów do ich konstrukcji, a także występującymi barierami prawnymi. Do najważniejszych należałoby zaliczyć: trudność w oszacowaniu końcowej wartości inwestycji, przez co trudno jest ustalić wartość emisji; powiązanie emisji z konkretnym lokalem, co powoduje znaczną pracochłonność związaną z gromadzeniem dokumentacji; trudność w określeniu związku pomiędzy wartością obligacji a okresem użytkowania lokalu w przypadku obligacji dzierżawczych.

Wśród najważniejszych przyczyn, wolnego rozwoju rynku obligacji komunalnych wymienia się nieadekwatność okresu emisji do okresu, na jaki

¹⁰⁵ W. Czaplą, *Obligacje komunalne i mieszkaniowe*, Fundacja Rozwoju Rachunkowości w Polsce, Warszawa 1996, s. 83–85 oraz Ustawa z dnia 15 stycznia 2015 r. o obligacjach, Dz.U. z 2015 r., poz. 238.

tworzony jest budżet jednostki samorządu terytorialnego, oraz uzależnienie oprocentowania jedynie od oprocentowania bonów skarbowych. W istotnym stopniu ogranicza to możliwość planowania przedsięwzięć i ich skutków w bardziej odległej perspektywie oraz możliwość skierowania emisji do szerszego grona odbiorców¹⁰⁶.

¹⁰⁶ Za: M. Weber, *Obligacje komunalne*, „Wspólnota” 2001, nr 50.

3. Kredyty i pożyczki hipoteczne

3.1. Ujęcie definicyjne i cechy charakterystyczne

Zdefiniowanie pojęcia kredytu hipotecznego przez lata nastroczało wielu problemów. Stosowanie przez banki różnego nazewnictwa dla tych samych rodzajów kredytów nie ułatwiało sprawy, podobnie jak podejście regulatora (Komisji Nadzoru Finansowego – KNF) czy instytucji ustawodawczych. Dlatego warto przyrzeć się temu, co kryje się pod pojęciem kredytu hipotecznego / kredytu mieszkaniowego.

W literaturze przedmiotu¹⁰⁷ definicję kredytu hipotecznego często wyprowadza się z definicji samego kredytu (umowy kredytu), wskazanej w Prawie bankowym¹⁰⁸, podkreślając specyficzne cechy tego produktu kredytowego, takie jak długi okres kredytowania, wysoką kwotę kredytu, niskie oprocentowanie czy specyficzne zabezpieczenie w postaci hipoteki na nieruchomości, która często jest przedmiotem zarówno zabezpieczenia, jak i finansowania tym kredytem. W takim ujęciu pod pojęciem kredytu hipotecznego będziemy rozumieli długo-terminowy kredyt celowy przeznaczony na sfinansowanie inwestycji w nieruchomości, będący zobowiązaniem zwrotnym i odpłatnym, zastrzeżonym wyłącznie dla działalności bankowej.

Przy definiowaniu kredytu hipotecznego z pomocą nie przychodzi również KNF, która w wydanej w 2013 r. Rekomendacji S odnosi się do pojęcia ekspozycji kredytowej zabezpieczonej hipotecznie. Pod pojęciem ekspozycji kredytowej regulator rozumie należność banku przede wszystkim z tytułu kredytu, pożyczki czy limitu zadłużenia, ale również należności z tytułu nabytej

¹⁰⁷ Por.: M. Liberacki, A. Palimąka, *Bankowość hipoteczna*, [w:] *Współczesna bankowość*, t. 1, red. M. Zaleska, Wydawnictwo Difin, Warszawa 2007, s. 203; M. Kalasińska, *Kredyty i pożyczki hipoteczne jako podstawowe źródło finansowania nieruchomości*, [w:] *Współczesna bankowość hipoteczna*, red. A. Szelągowska, Wydawnictwo CeDeWu, Warszawa 2010, s. 33; M. Iwanicz-Drozdowska, W.L. Jaworski, A. Szelągowska, Z. Zawadzka, *Bankowość. Instytucje – operacje – zarządzanie*, Wydawnictwo Poltext, Warszawa 2017, s. 156.

¹⁰⁸ Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. Prawo bankowe, Dz.U. z 1997 r. Nr 140, poz. 939, z późn. zm., art. 69.

wierzytelności, czeku, weksla, zrealizowanej gwarancji czy innej wierzytelności, w tym zobowiązanie pozabilansowe związane z finansowaniem nieruchomości, zabezpieczone w postaci hipoteki lub dla której hipoteka będzie stanowić docelowe zabezpieczenie. Pod tym pojęciem nadzorca rozumie również ekspozycje kredytowe niezwiązane z finansowaniem nieruchomości pod warunkiem, że ich pierwotny okres zapadalności był dłuższy niż trzy lata, a dominującym zabezpieczeniem jest lub będzie hipoteka¹⁰⁹. Zatem można powiedzieć, że kluczowym kryterium w tym przypadku jest zabezpieczenie hipoteczne tej wierzytelności.

Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2014/17/UE w sprawie konsumenckich umów o kredyt związany z nieruchomościami mieszkalnymi¹¹⁰ mówi z kolei o kredytach skierowanych do konsumentów – osób fizycznych, wykorzystujących przedmiotowy kredyt na cele niezwiązane z ich działalnością handlową, gospodarczą lub zawodową – związanych z nieruchomościami mieszkalnymi, przy czym pod pojęciem tym prawodawca unijny rozumie kredyty zabezpieczone hipoteką lub innym porównywalnym zabezpieczeniem na nieruchomości mieszkalnej. Zatem w świetle pierwszego z kryteriów wskazanych dyrektywą obejmuje ona wszystkie kredyty z oferty skierowanej do klienta detalicznego, niezależnie od celu kredytowania, zabezpieczone hipotecznie na nieruchomościach mieszkalnych. Drugim kryterium objęcia kredytu regulacjami dyrektywy jest przeznaczenie kredytu. Tu dopuszcza się sfinansowanie zakupu lub utrzymanie prawa własności nieruchomości, zarówno gruntu, jak i budynku, który istnieje lub powstanie na tym gruncie, oraz kredytów na remont nieruchomości mieszkalnej. Z zakresu dyrektywy wyłączono odwrócony kredyt hipoteczny i inne produkty niszowe, których specyfika działania może generować odmienne rodzaje ryzyka niż charakterystyczne dla typowych kredytów zabezpieczonych hipoteką. Jednakże regulator pozostawił państwom członkowskim swobodę w podejściu definicyjnym w celu zapewnienia spójności w zakresie stosowania i interpretacji podstawowych pojęć.

Postanowienia dyrektywy zostały transponowane do polskiego porządku prawnego, przybierając postać Ustawy o kredycie hipotecznym oraz o nadzorze nad pośrednikami kredytu hipotecznego i agentami¹¹¹. Polski ustawodawca pod

¹⁰⁹ Rekomendacja S dotycząca dobrych praktyk w zakresie zarządzania ekspozycjami kredytowymi zabezpieczonymi hipotecznie, KNF, Warszawa 2013.

¹¹⁰ Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2014/17/UE z dnia 4 lutego 2014 r. w sprawie konsumenckich umów o kredyt związanych z nieruchomościami mieszkalnymi i zmieniająca dyrektywy 2008/48/WE i 2013/36/UE oraz rozporządzenie (UE) nr 1093/2010, Dz.Urz. UE L 60/34 z 28 lutego 2014 r.

¹¹¹ Ustawa z dnia 23 marca 2017 r. o kredycie hipotecznym oraz o nadzorze nad pośrednikami kredytu hipotecznego i agentami, Dz.U. z 2017 r., poz. 819.

pojęciem kredytu hipotecznego rozumie kredyty¹¹² zabezpieczone hipoteką / innym prawem związanym z nieruchomością mieszkalną lub przeznaczone na sfinansowanie niezwiązanego z działalnością gospodarczą / prowadzeniem gospodarstwa rolnego nabycia lub utrzymania prawa własności lokalu / budynku mieszkalnego, spółdzielczego własnościowego prawa do lokalu, prawa własności nieruchomości gruntowej, w tym również udziału w tych nieruchomościach. Przy wykorzystaniu uprawnień określonych w Dyrektywie 2014/17/UE spod postanowień ustawowych wyłączone zostały m.in.¹¹³:

- kredyty przeznaczone na remont nieruchomości mieszkalnej, niezabezpieczone hipoteką;
- odwrócony kredyt hipoteczny;
- umowy o kredyt hipoteczny w rachunku oszczędnościowo-rozliczeniowym z okresem spłaty do jednego miesiąca;
- umowy o kredyt hipoteczny udzielony bez oprocentowania i opłat innych niż koszty zabezpieczenia kredytu;
- umowy o kredyt hipoteczny będące wynikiem ugody sądowej.

Dążąc do zdefiniowania kredytu hipotecznego, warto przyrzeć się również podejściu prezentowanemu przez Narodowy Bank Polski, który na potrzeby raportowania wyodrębnił pojęcie kredytu mieszkaniowego, rozumianego jako: „[...] kredyt dla gospodarstw domowych na własne cele mieszkaniowe długoterminowy lub zabezpieczony hipoteką”¹¹⁴. Mówiąc o kredycie długoterminowym, NBP ma na myśli kredyt z terminem wymagalności dłuższym niż jeden rok. Z punktu widzenia celowości do kredytów tych zalicza się: kredyty na zakup głównego miejsca zamieszkania, jak również zakup innej nieruchomości o charakterze mieszkalnym (w tym gruntu), a także kredyty na remont lub modernizację nieruchomości mieszkaniowej. Kredyt hipoteczny w tym przypadku to kredyt mieszkaniowy zabezpieczony hipoteką na nieruchomości¹¹⁵.

Nie ulega wątpliwości, że zarówno pracownicy banków, jak i sami klienci pojęcie kredytu hipotecznego czy kredytu mieszkaniowego często traktują zamiennie. Zapewne wynika to z faktu, że większość kredytów przeznaczonych

¹¹² Za umowę o kredyt ustawodawca rozumie: kredyt w rozumieniu postanowień art. 69 ust. 1 Prawa bankowego, kredyt odnawialny, umowę pożyczki, umowę odroczenia konsumentowi terminu spełnienia świadczenia pieniężnego oraz umowę o kredyt, w której kredytodawca zaciąga zobowiązanie wobec osoby trzeciej, a kredytobiorca zobowiązuje się do zwrotu spełnionego świadczenia.

¹¹³ Por.: Ustawa z dnia 23 marca 2017 r. o kredycie hipotecznym..., art. 2.

¹¹⁴ Definicja przyjęta przez NBP na potrzeby Ankiety do przewodniczących Komitetów Kredytowych na temat sytuacji na rynku kredytowym, <https://www.nbp.pl/systemfinansowy/ankieta.pdf> (dostęp: 28.04.2019).

¹¹⁵ Zasobność gospodarstw domowych w Polsce. Raport z badania 2016 r., Departament Analiz Ekonomicznych i Departament Stabilności Finansowej NBP, Warszawa 2017, https://www.nbp.pl/aktualnosci/wiadomosci_2018/Raport_BZGD_2016.pdf (dostęp: 28.04.2019).

na cele mieszkaniowe to długoterminowe, wysokokwotowe zobowiązania zabezpieczone hipoteką na finansowanej nieruchomości. W niektórych przypadkach spotyka się również pojęcie kredytu budowlano-hipotecznego, jeżeli celem finansowania jest budowa domu. Jednak w tym przypadku jest to wyłącznie odzwierciedlenie wąskiego ujęcia celu kredytu, w tym jego struktury, oraz sposobu wypłaty realizowanej w transzach i dalszej obsługi po zamknięciu etapu inwestycyjnego.

Zatem pod pojęciem kredytu hipotecznego w odniesieniu do klienta indywidualnego ujmuje się, obok kredytu mieszkaniowego, również kredyty konsolidacyjne oraz inne kredyty celowe zabezpieczone wpisem hipoteki na nieruchomości mieszkaniowej, w tym również pożyczki hipoteczne. Z punktu widzenia całego portfela kredytowego banku kredyt hipoteczny jest pojęciem zdecydowania szerszym, gdyż obejmuje swoim zakresem – w ujęciu podmiotowym – zarówno klienta indywidualnego, jak i instytucjonalnego. Z kolei w ujęciu przedmiotowym obejmuje zarówno nieruchomości o charakterze mieszkalnym, jak i komercyjnym. Dlatego też mówiąc o kredycie hipotecznym, w celu uniknięcia rozbieżności interpretacyjnych warto każdorazowo doprecyzować, o jakim produkcie kredytowym jest mowa i do jakiej grupy klientów jest on kierowany.

W celu uniknięcia problemów interpretacyjnych na potrzeby niniejszego opracowania zasadnym wydaje się przyjęcie określenia hipotecznego kredytu mieszkaniowego¹¹⁶, co pozwoli w pełni uchwycić jego specyfikę, tj. długoterminowy charakter, przeznaczenie na cele związane z finansowaniem potrzeb mieszkaniowych osób fizycznych, przy jednoczesnym zapewnieniu zwrotności tego kredytu poprzez ustanowienie hipoteki na nieruchomości mieszkaniowej jako podstawowego, docelowego zabezpieczenia.

3.2. Kryteria klasyfikacji hipotecznych kredytów mieszkaniowych

Z punktu widzenia banku wśród hipotecznych kredytów mieszkaniowych można wyróżnić kredyty¹¹⁷:

- udzielane przez banki hipoteczne;
- udzielane przez banki uniwersalne;
- udzielane przez banki uniwersalne z wykorzystaniem programów rządowych wspierających finansowanie budownictwa mieszkaniowego.

¹¹⁶ Podobne podejście prezentuje G. Główna, definiując mieszkaniowy kredyt hipoteczny. Por.: G. Główna, *Mieszkaniowy kredyt hipoteczny w Polsce*, Oficyna Wydawnicza Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie, Warszawa 2010.

¹¹⁷ M. Kalasińska, *op. cit.*, s. 32.

Banki hipoteczne są bankami specjalistycznymi, działającymi na podstawie zapisów Ustawy o listach zastawnych i bankach hipotecznych¹¹⁸ oraz Prawa bankowego, powołanymi do życia w celu finansowania rynku nieruchomości poprzez udzielanie kredytów zabezpieczonych hipoteką i emitowaniu na ich podstawie hipotecznych listów zastawnych. Biorąc pod uwagę specyfikę działalności banków hipotecznych i specyficzny sposób finansowania ich działalności – przede wszystkim na podstawie listów zastawnych lub obligacji zabezpieczonych na udzielonych kredytach hipotecznych – należy stwierdzić, że kredyty udzielane przez banki hipoteczne obwarowane zostały licznymi ograniczeniami. Szczególną uwagę zwraca się na wysoką zdolność kredytową kredytobiorców oraz jakość przedmiotu zabezpieczenia. Ponadto w świetle Rekomendacji F KNF¹¹⁹ banki hipoteczne zostały zobligowane do stosowania bardziej rygorystycznej polityki wyceny nieruchomości przyjmowanej na zabezpieczenie kredytu. Podczas gdy banki uniwersalne mogą posługiwać się przy wycenie nieruchomości ich wartością rynkową, banki hipoteczne przyjmują tzw. bankowo-hipoteczną wartość nieruchomości, która już na wstępie obniża wysokość dostępnego kredytu hipotecznego. Z tego powodu kredyty te nie są powszechnie dostępne, nie pozwalają bowiem na sfinansowanie wszystkich nieruchomości, a od potencjalnych kredytobiorców wymagają zdecydowanie wyższego udziału własnego w inwestycji (szerzej na temat banków hipotecznych w rozdz. 2).

Z uwagi na fakt, że regulacje powołujące do życia banki hipoteczne jednocześnie nie zabroniły prowadzenia konkurencyjnej działalności przez banki uniwersalne, a na banki hipoteczne nałożyły dużo bardziej restrykcyjne warunki ich działania, ograniczające ich dynamiczny rozwój, banki komercyjne szybko wykorzystwały pojawiającą się niszę rynkową. Kamieniem milowym w rozwoju hipotecznych kredytów mieszkaniowych udzielanych przez sektor banków uniwersalnych okazało się wsparcie sektora ubezpieczeń, który przejął na siebie ryzyko kredytowe braku spłaty kredytów do czasu wpisu zabezpieczenia hipotecznego (ubezpieczenie pomostowe¹²⁰). Wyeliminowało to jedno z podstawowych rodzajów ryzyka w kredytach hipotecznych – brak zabezpieczenia w okresie oczekiwania na docelowe zabezpieczenie hipoteczne. Dzięki

¹¹⁸ Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. o listach...

¹¹⁹ Rekomendacja F dotycząca podstawowych kryteriów stosowanych przez Komisję Nadzoru Finansowego przy zatwierdzaniu regulaminów ustalania bankowo-hipotecznego wartości nieruchomości wydawanych przez banki hipoteczne, KNF, Warszawa, lipiec 2014, https://www.knf.gov.pl/knf/pl/komponenty/img/knf_123958_RekomendacjaF_39880.pdf (dostęp: 24.03.2019).

¹²⁰ Jest to ubezpieczenie kredytu z grupy ubezpieczeń finansowych. Ubezpieczonym w ramach tego ubezpieczenia jest bank, a przedmiotem ubezpieczenia jest ryzyko braku spłaty kredytu z winy kredytobiorcy, następujące w okresie oczekiwania na wpis hipoteki.

temu już pod koniec lat 90. XX w., pojawiły się na polskim rynku pierwsze oferty hipotecznych kredytów mieszkaniowych pozwalające sfinansować nie tylko zakup nieruchomości na rynku wtórnym czy ich budowę, ale również zakup nieruchomości na rynku pierwotnym (realizowany przez deweloperów), charakteryzujący się dużo wyższym ryzykiem kredytowym wynikającym z wydłużonego o czas realizacji inwestycji okresu oczekiwania na założenie księgi wieczystej dla powstałej nieruchomości lokalowej i wpis hipoteki na zabezpieczenie kredytodawcy.

Kolejnym istotnym krokiem w dynamicznym rozwoju hipotecznych kredytów mieszkaniowych w bankach uniwersalnych było pojawienie się następnego ubezpieczenia z grupy ubezpieczeń finansowych, zwanego ubezpieczeniem niskiego wkładu. Ubezpieczenie to przenosi na ubezpieczyciela (towarzystwo ubezpieczeniowe) ryzyko braku spłaty tej części kredytu, która stanowiła różnicę między wymaganym przez bank a faktycznie wniesionym przez kredytobiorcę wkładem własnym. Pojawienie się tego produktu ubezpieczeniowego otworzyło drogę do udzielania kredytów ze wskaźnikiem LtV (*Loan to Value* – stosunek kwoty kredytu do wartości nieruchomości stanowiącej przedmiot jego zabezpieczenia) przekraczającym 75–80%, co ograniczało w kolejnych latach wysokość wymaganego przez banki wkładu własnego kredytobiorcy do 0%, a nawet na udzielanie kredytów ze wskaźnikiem LtV powyżej 100%¹²¹.

Mówiąc o kluczowych momentach w rozwoju oferty i procesu hipotecznego kredytu mieszkaniowego, warto również wspomnieć o wprowadzeniu elektronicznych ksiąg wieczystych, które zdecydowanie przyspieszyły i uprościły proces kredytowy na etapie analizy wniosku kredytowego, jak również zdecydowanie skróciły czas oczekiwania na wpis hipoteki¹²².

Nie bez znaczenia było również uregulowanie kwestii działalności deweloperskiej i wprowadzenia środków ochrony przyszłych najemców nieruchomości na rynku pierwotnym¹²³.

¹²¹ Nie oznacza to bynajmniej, że banki zrezygnowały z wymogu udziału własnego kredytobiorców w inwestycji. W procedurach bankowych przez cały miniony okres udzielania hipotecznych kredytów mieszkaniowych pozostał zapis mówiący o finansowaniu maksymalnie 80% inwestycji w nieruchomości, jednakże umożliwiono kredytobiorcom przedstawienie w miejsce wymaganego wcześniej wnoszonego gotówkowego wkładu własnego zabezpieczenia w postaci ubezpieczenia finansowego tej części kredytu.

¹²² W początkowym okresie rozwoju kredytów hipotecznych czas oczekiwania na wpis hipoteki wynosił od kilku do kilkunastu miesięcy. Dokładając do tego czas realizacji inwestycji budowlanej, realizowanej przez dewelopera, ustanowienia zabezpieczenia hipotecznego wykraczało nierzadko poza okres nawet 5 lat. W chwili obecnej ustanowienie zabezpieczenia hipotecznego zajmuje zaledwie kilka tygodni, co w wielu przypadkach (szczególnie w odniesieniu do inwestycji na rynku wtórnym) podważyło zasadność stosowania ubezpieczenia pomostowego. Zmiany te zostały wprowadzone Ustawą z dnia 24 maja 2013 r. o zmianie ustawy o księgach wieczystych i hipotece, Dz.U. z 2013 r., poz. 941.

¹²³ Ustawa z dnia 16 września 2011 r. o ochronie praw nabywcy...

Wejście w życie w 2014 r. zmienionych zaleceń KNF w ramach Rekomendacji S¹²⁴ mocno ograniczyło praktyki bankowe w zakresie minimalnego wkładu własnego, wymuszając jego minimalny poziom w wysokości 20% finansowanej inwestycji. Rekomendacja S zakładała stopniowe dojście do tego poziomu w trzech kolejnych latach, podnosząc wymóg wkładu własnego o 5% w każdym kolejnym roku (por. tabela 9).

Tabela 9. Rekomendowane przez KNF wysokości wskaźnika LtV

Maksymalna wartość wskaźnika LtV	Dostępność w czasie
95%	do 31 grudnia 2014 r.
90%	do 31 grudnia 2015 r.
85%*	do 31 grudnia 2016 r.

* KNF dopuszcza finansowanie na poziomie do 90% LtV pod warunkiem, że część ekspozycji przekraczająca 85% LtV zostanie odpowiednio ubezpieczona lub zabezpieczona przez bank w formie blokady środków na rachunku bankowym kredytobiorcy lub zastawu na denominowanych w złotych dłużnych papierach wartościowych Skarbu Państwa lub NBP.
Źródło: Rekomendacja S dotycząca dobrych praktyk w zakresie zarządzania ekspozycjami kredytowymi zabezpieczonymi hipotecznie, KNF, Warszawa 2013.

Nie były to jedyne ograniczenia wprowadzone przez KNF. Regulacjom poddano również okres kredytowania oraz, walutę kredytu, zakładając konieczność jej dostosowania do waluty uzyskiwanych dochodów. Zatem nie dziwi, że to właśnie parametry udzielanych kredytów przyjmuje się jako podstawowe kryteria ich podziału, wskazując przede wszystkim na:

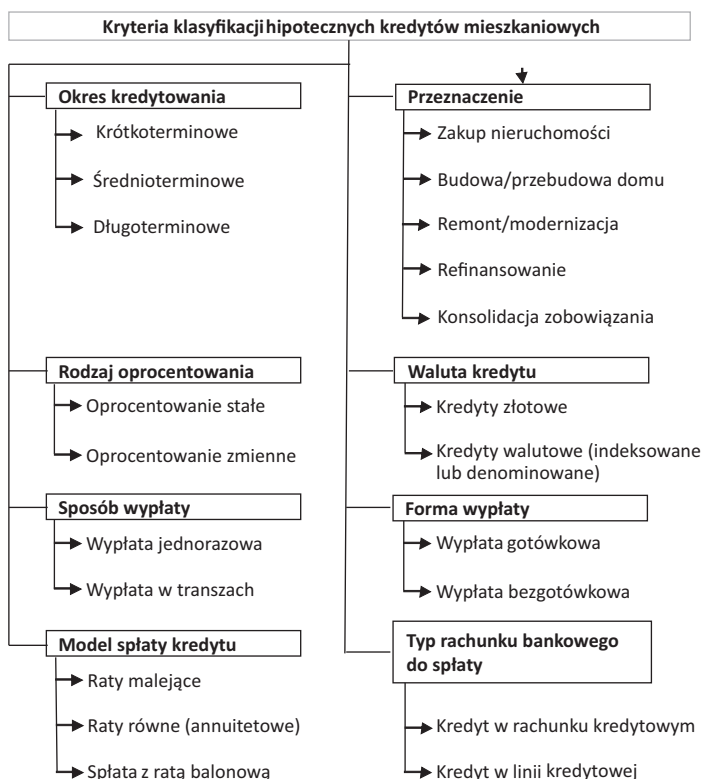
- okres kredytowania;
- przeznaczenie kredytu;
- walutę kredytu;
- rodzaj rachunku kredytu;
- formę wypłaty kredytu;
- sposób wypłaty kredytu;
- oprocentowanie kredytu;
- model spłaty kredytu;
- rodzaj zabezpieczenia.

Szczegółowe kryteria i klasyfikację hipotecznych kredytów mieszkaniowych prezentuje rysunek 1.

Ze względu na okres kredytowania hipoteczne kredyty mieszkaniowe można podzielić na:

- **krótkoterminowe** – z okresem spłaty do jednego roku; kredyty z tak krótkim okresem kredytowania w zasadzie nie występują w kredytach hipotecznych,

¹²⁴ Rekomendacja S...



Rys. 1. Kryteria podziału hipotecznych kredytów mieszkaniowych

Źródło: opracowanie własne.

z uwagi na wysoką kwotę kredytu, wysoki koszt zabezpieczenia hipotecznego oraz długi czas oczekiwania na jego ustanowienie;

– **średnioterminowe** – z okresem spłaty od jednego roku do pięciu lat; w tej grupie występują najczęściej kredyty wykorzystywane na finansowanie inwestycji o charakterze remontowym czy modernizacyjnym, powtarzających się okresowo w cyklu życia nieruchomości; na tak krótki okres zaciąga się również kredyty przeznaczone na zakup nieruchomości gruntowych, na których następnie będzie prowadzona inwestycja budowlana; całkowita spłata kredytu na zakup działki zwiększa w ten sposób wielkość kapitału własnego wnoszonego przez kredytobiorcę w inwestycję budowlaną;

– **długoterminowe** – z okresem spłaty powyżej pięć lat; stanowią one podstawową część portfela hipotecznych kredytów mieszkaniowych, co wynika z wysokiej kapitałochłonności inwestycji w nieruchomość; warto zwrócić uwagę, że zgodnie z Rekomendacją S (rekomendacja nr 7) banki nie powinny udzielać kredytów hipotecznych na okres dłuższy niż 35 lat; jednak

nie należy zapominać, że w portfelach kredytowych banków znajdują się kredyty na finansowanie nieruchomości mieszkaniowych z okresem spłaty nawet do 50 lat¹²⁵.

Z punktu widzenia przeznaczenia kredytu w hipotecznych kredytach mieszkaniowych wyróżnia się:

- kredyty na zakup nieruchomości;
- kredyty na budowę lub dokończenie budowy;
- kredyty na remont, modernizację, przebudowę, rozbudowę lub przekształcenie pomieszczenia niemieszkalnego na cele mieszkalne;
- kredyty refinansowe, przeznaczone przede wszystkim na spłatę kredytu hipotecznego w innym banku, jednakże w praktyce bankowej występują również kredyty przeznaczone na refinansowanie kosztów zakupu lub budowy nieruchomości, które wnioskodawca poniósł w zdefiniowanym przez bank okresie przed złożeniem wniosku o kredyt.

Kredyty na zakup nieruchomości może być przeznaczony na zakup wszelkiego rodzaju nieruchomości – działki gruntu, domu jednorodzinnego, domu w zabudowie szeregowej czy lokalu mieszkalnego, bez względu na rodzaj prawa własności. Bank dopuszczają również finansowanie nieruchomości z częścią komercyjną, pod warunkiem, że nie stanowi ona zwykle więcej niż 30% powierzchni użytkowej nieruchomości. Mówiąc o zakupie nieruchomości, istotną kwestią jest podział na rynek pierwotny (zakup od dewelopera lub spółdzielni mieszkaniowej) i rynek wtórny obrotu nieruchomościami. Z uwagi na długi okres inwestycji, nawet do trzech lat, oraz wczesne stadium finansowania inwestycji deweloperskiej kredyty udzielane na rynku pierwotnym obarczone są dużo wyższym ryzykiem niż te finansujące zakup nieruchomości na rynku wtórnym. W związku z tym wymagają one dużo bardziej złożonej analizy inwestycji oraz przyjęcia dodatkowych zabezpieczeń w postaci ubezpieczenia kredytu do czasu wpisu hipoteki oraz cesji praw z umowy deweloperskiej. Nie wszystkie banki udzielą natomiast kredytu na zakup garażu lub miejsca postojowego – zwykle cel ten łączy się z finansowaniem zakupu lokalu. Z uwagi na wyższe ryzyko finansowania takiej inwestycji, transakcje te mogą wymagać od kredytobiorcy zaangażowania wyższego wkładu własnego.

Kredyty na budowę lub dokończenie budowy nieruchomości mieszkaniowej (domu jednorodzinnego, domu w zabudowie bliźniaczej lub szerego-

¹²⁵ W pierwszej dekadzie XXI w., w szczególności w okresie boomu hipotecznego w latach 2006–2008, banki stosowały dość liberalne zasady udzielania hipotecznych kredytów mieszkaniowych, udzielając finansowania na okres nawet do 50 lat, przy wskaźniku LtV przekraczającym wartość nieruchomości nawet o 15%.

wej) w literaturze przedmiotu¹²⁶ często nazywa się kredytami budowlanymi czy budowlano-hipotecznymi i traktuje odrębnie w stosunku do pozostałych kredytów hipotecznych. Jednakże taki podział coraz rzadziej występuje w praktyce bankowej. W przeszłości wynikał on raczej z ograniczeń technologicznych i systemowych występujących w niektórych bankach¹²⁷. W kredytach finansujących inwestycje budowlane, w tym również zakupu nieruchomości na rynku pierwotnym (budowa nieruchomości wielorodzinnej przez dewelopera), wyraźnie zarysowują się dwie fazy kredytu: okres uruchomienia kredytu, zwykle pokrywający się z okresem realizacji inwestycji, oraz okres spłaty kredytu. Okres wypłaty kredytu zwykle ograniczony jest do pierwszych 36 miesięcy okresu kredytowania. W okresie tym kwota kredytu uruchamiana jest w uzgodnionych z kredytobiorcą transzach. Transze kredytu – ich kwota i moment wypłaty – podyktowane są realizacją przedsięwzięcia inwestycyjnego i wynikają z kosztorysu i harmonogramu inwestycji. Wypłata kolejnej transzy kredytu zawsze poprzedzona jest szczegółowym rozliczeniem dotychczas wypłaconych środków. W okresie tym większość banków stosuje również karencję w spłacie kapitału, co oznacza, że kredytobiorca spłaca miesięcznie wyłącznie należne raty odsetkowe, liczone od faktycznie uruchomionego kapitału kredytu. Warto zaznaczyć, że okres karencji nie musi pokrywać się z okresem uruchomienia transz kredytu (może być dłuższy), ale zwykle nie wykracza poza 36-miesięczny okres realizacji inwestycji. Koniec fazy pierwszej jest też dobrym momentem do rozliczenia i podsumowania inwestycji. Zdarza się, że nie wszystkie transze zostaną uruchomione, a inwestycja mimo wszystko zostanie zrealizowana. Wówczas kwota kredytu z umowy jest korygowana o kwotę niewypłaconych środków. Spłacie w fazie drugiej podlega wyłącznie kwota uruchomionych środków i jest to moment rozpoczęcia spłaty rat kapitałowo-odsetkowych. W literaturze przedmiotu fazę tę często określa się mianem fazy hipotecznej, co nie do końca oddaje rzeczywisty etap kredytowania, a przynajmniej mogłoby sugerować, że dopiero w tej fazie kredyt podlega zabezpieczeniu hipotecznemu, albo nabiera długoterminowego charakteru. Tymczasem w większości banków jest to jedna umowa i jeden

¹²⁶ Por.: M. Kalasińska, *op. cit.*, s. 33; G. Głowska, *Instrumenty finansowe a rynek mieszkaniowy*, http://cejsh.icm.edu.pl/cejsh/element/bwmeta1.element.desklight-9f2d7a9d-e841-472a-9f0e-f8be281085c7/c/PRM_2009-3_01_Glowka.pdf (dostęp: 30.04.2019).

¹²⁷ Niektóre banki w początkowej fazie rozwoju rynku kredytów hipotecznych miały problem z zarządzaniem kredytami uruchamianymi w transzach. Nierzadko kredytobiorcy rozpoczynali regularną spłatę rat kapitałowo-odsetkowych mimo, że inwestycja jeszcze się nie zakończyła i nie wszystkie transze zostały wypłacone. Dlatego też niektórzy kredytodawcy przyjęli zasadę zawierania odrębnej umowy kredytowej na fazę inwestycyjną i następnie jej konwersji na drugą umowę z regularną, miesięczną spłatą kapitałowo-odsetkową. W ten sposób nie było problemu z ustaleniem ostatecznej kwoty kredytu podlegającej spłacie.

kredyt, a zmiany w sposobie spłaty następują w sposób automatyczny, z góry zaplanowany w harmonogramie spłat kredytu.

Kredyty na remont, modernizację, adaptację pomieszczenia niemieszkalnego na cele mieszkalne udzielane są zwykle w związku z remontem mieszkania lub domu, bądź z przebudową, rozbudową lub modernizacją domu. Kredyty te charakteryzują się zwykle krótszym okresem kredytowania oraz niższym wkładem własnym lub całkowitym jego brakiem. Jednakże zależy to od zakresu prac objętych kredytem. Analizując inwestycję remontową, większość banków przy określaniu kwoty kredytu odnosi się w zasadzie do dopuszczalnego poziomu wskaźnika LtV (czyli obciążenia nieruchomości stanowiącej przedmiot zabezpieczenia kwotą wnioskowanego kredytu). Z uwagi na stosunkowo niską kwotę kredytu (niski LtV) oraz porównywalnie wysoki koszt ustanowienia wymaganych zabezpieczeń cele te często finansuje się w ramach kredytów gotówkowych, co dodatkowo pozwala na uproszczenie procedury kredytowej, minimalizację dokumentów wymaganych do kredytu, czy znaczne skrócenie czasu procesowania. Niestety oprocentowanie takiego kredytu jest wyższe niż przy hipotecznym kredycie mieszkaniowym.

Pod pojęciem **kredytu refinansowego** rozumie się kredyt przeznaczony na spłatę hipotecznego kredytu mieszkaniowego zaciągniętego wcześniej w innym banku. Ten rodzaj kredytu wykorzystuje się najczęściej w sytuacji pojawienia się na rynku znacznie tańszych ofert. Przeniesienie kredytu do innego banku daje kredytobiorcy możliwość obniżenia kosztów obsługi kredytu, a nowemu bankowi – pozyskanie kredytobiorcy z dobrą historią kredytową, zweryfikowanego już przez inny bank. Przeniesienie zobowiązania do innego banku może być dla niektórych kredytobiorców również koniecznością w sytuacji braku możliwości podwyższenia kwoty kredytu przez obecnego kredytodawcę, np. w związku z brakiem możliwości ukończenia inwestycji budowlanej. W związku z tym, że poszczególne banki przyjmują odmienne zasady oceny zdolności kredytowej czy polityki ryzyka kredytowego, brak możliwości finansowania w jednym banku nie wyklucza możliwości dalszego kredytowania u innego kredytodawcy. Przejście z kredytem do innego banku nie jest jednak proste. Wymaga ponownego złożenia całego kompletu dokumentów, wykreślenia lub zwolnienia wcześniejszych zabezpieczeń i poniesienia kosztów ponownego ich ustanowienia przy nowym kredycie. Może się wiązać również z koniecznością przeniesienia do nowego banku konta osobistego, a co za tym idzie także innych produktów i usług bankowych powiązanych z kontem (np. limitu w koncie czy kart płatniczych). Nie jest to również korzystne rozwiązanie z punktu widzenia dotychczasowego kredytodawcy – traci on bowiem dobrze oprocentowany kredyt, w miejsce którego będzie musiał pozyskać z rynku nowy kredyt, zapewne już z niższą marżą. Dodatkowo poniesie koszty akwizycji nowego klienta, jak

również koszty procesowania i analizy nowego wniosku, w tym ewentualne koszty pośrednika kredytu hipotecznego.

O refinansowaniu można mówić również w kontekście pokrycia hipotecznym kredytem mieszkaniowym kosztów poniesionych wcześniej przez klienta, związanych z zakupem nieruchomości czy wynikających z prowadzonej inwestycji budowlanej. Zatem będzie to zwrot środków finansowych na rachunek kredytobiorcy. Nie wszystkie banki zgodzą się na taki cel kredytu, a jeśli tak, to ograniczeniu będzie podlegał przedział czasu pomiędzy poniesionym kosztem a złożeniem wniosku o kredyt.

Biorąc pod uwagę walutę kredytu, kredyty hipoteczne można podzielić na kredyty złotowe i kredyty walutowe. W tej drugiej grupie wyróżnia się dodatkowo kredyty denominowane w walucie obcej oraz indeksowane do tej waluty.

Kredyty złotowe to kredyty udzielane i spłacane w walucie polskiej. Oprocentowanie tych kredytów oparte jest najczęściej na stawce referencyjnej WIBOR 3M lub 6M¹²⁸, stanowiącej zmienny składnik oprocentowania. Drugim składnikiem w algorytmie oprocentowania jest stała marża banku.

Kredyty walutowe to kredyty udzielane i spłacane w walucie obcej. Oznacza to, że klient od samego początku wnioskuje o określoną kwotę kredytu wyrażoną w walucie obcej. Do najbardziej popularnych należą kredyty we frankach szwajcarskich, dolarach i euro, ale udzielane były również w funtach brytyjskich lub japońskich jenach. W zależności od waluty oprocentowanie tych kredytów oparte jest na stawkach referencyjnych LIBOR¹²⁹ lub EURIBOR¹³⁰, odpowiednio 3M lub 6M – dla części zmiennej oraz stałej marży banku. Najczęściej kredyty te udzielane są na sfinansowanie inwestycji, np. zakupu nieruchomości, której cena wyrażona jest w walucie obcej. Kredyty walutowe w takiej postaci oferowane są raczej podmiotom gospodarczym, a nie gospodarstwom domowym, w szczególności w chwili obecnej – po zaostreniu wymogów regulacyjnych czy ustawowych.

Do grupy kredytów walutowych cieszących się bardzo dużą popularnością wśród gospodarstw domowych zalicza się **kredyty denominowane** w walucie obcej oraz **indeksowane** do waluty obcej. Kredyty te różnią się między sobą głównie zasadami procesowania wniosku kredytowego, zapisami umowy kre-

¹²⁸ WIBOR (*Warsaw Interbank Offered Rate*) – referencyjna wysokość oprocentowania kredytów na polskim rynku międzybankowym. Określenie 3M i 6M wskazuje na okresy czasowe, na które banki skłonne są udzielić kredytów, w tym przypadku stanowią one odpowiednio trzy i sześć miesięcy.

¹²⁹ LIBOR (*London Interbank Offered Rate*) – referencyjna wysokość oprocentowania depozytów i kredytów na rynku międzybankowym w Londynie. Wyznaczana jest dla następujących walut: USD, EUR, CHF, GBP i JPY.

¹³⁰ EURIBOR (*Euro Interbank Offered Rate*) – referencyjna wysokość oprocentowania depozytów i kredytów na rynku międzybankowym strefy euro.

dytowej oraz zasadami ich wypłaty. Kredyty denominowane w walucie obcej w dużym stopniu w swej konstrukcji przypominają kredyty walutowe, z tym że wnioskując o kredyt denominowany, wnioskuje się o określoną kwotę kredytu w złotych. Na tej podstawie bank przeprowadza całą analizę inwestycji i określa warunki kredytowania (np. wkład własny, poziom LtV, liczbę i kwotę transz kredytu). Z dniem podjęcia decyzji kredytowej wnioskowana kwota kredytu w złotych przeliczana jest na kwotę w walucie obcej¹³¹. Taka też kwota w walucie obcej wpisywana jest do umowy kredytowej oraz harmonogramu wypłaty transz kredytu. W związku z tym kredytobiorca nie ma pewności, jaka kwota zostanie mu ostatecznie wypłacona z kredytu w polskich złotych, gdyż uruchomienia poszczególnych transz dokonuje się po kursie kupna waluty z dnia uruchomienia danej transzy. Jeżeli zatem kurs waluty z dnia wypłaty kredytu / transzy kredytu będzie niższy niż w dniu podjęcia decyzji kredytowej, to kredytobiorca otrzyma mniej środków niż wnioskował w złotych. W takim przypadku będzie zmuszony dopłacić brakującą kwotę z własnej kieszeni. W przypadku wzrostu kursu waluty kwota transzy będzie wyższa od planowanej. Jednakże należy pamiętać, że zobowiązania kredytobiorcy wobec zbywcy nieruchomości, dewelopera lub generalnego wykonawcy robót określone są w złotych. W takim przypadku kwota nadwyżki wypłacana jest na rachunek osobisty kredytobiorcy. Historycznie praktykowane były również inne rozwiązania: nadwyżka z uruchomienia kredytu lub jego transzy kierowana była na wcześniejszą częściową spłatę kredytu lub kredyt / transza kredytu była uruchamiana wyłącznie w wysokości wynikającej z kwoty zobowiązania kredytobiorcy w złotych. W tym ostatnim przypadku ostateczna kwota kredytu z umowy była korygowana o kwotę niewypłaconej transzy. Działanie takie podyktowane jest przede wszystkim celowością kredytu i potrzebą rozliczenia finansowanej inwestycji, oraz zmniejsza zobowiązanie walutowe kredytobiorcy wobec banku. Harmonogram spłaty kredytu jest określony w walucie kredytu, aczkolwiek spłaty rat kredytowych można dokonywać w złotych, przeliczając kwotę raty w walucie po kursie sprzedaży waluty z dnia spłaty.

Rozwiązania przyjęte w **kredytach indeksowanych** były odpowiedzią sektora bankowego na potrzeby zgłaszane przez kredytobiorców i miały na celu wyeliminowanie ryzyka zmiany kursu walut na etapie realizacji inwestycji (wypłaty transz kredytu). W tym przypadku wnioskowaną kwotę w złotych przelicza się po kursie kupna waluty indeksacji z chwilą uruchomienia środków. Dzięki zastosowaniu mechanizmu indeksacji do waluty obcej kredytobiorca zawsze dostanie dokładnie taką kwotę, o jaką wnioskował. Nieznana jest natomiast ostateczna

¹³¹ Najczęściej przeliczenia dokonuje się po kursie średnim NBP lub kursie kupna dla danej waluty. Banki mogą stosować tu indywidualne rozwiązania.

kwota kredytu do spłaty w walucie obcej, gdyż bank w dniu wypłaty kredytu lub wypłaty kolejnej jego transzy przelicza kwotę uruchomienia na walutę kredytu po kursie kupna waluty lub kursie średnim NBP dla tej waluty. Dlatego ostateczna kwota kredytu jest podawana przez bank dopiero po wypłacie ostatniej transzy kredytu, w ostatecznym harmonogramie spłat. Podobnie jak przy kredycie denominowanym, harmonogram spłat kredytu indeksowanego wyrażony jest w walucie kredytu i może podlegać spłacie w walucie kredytu lub w złotych po przeliczeniu raty kredytu po kursie sprzedaży waluty indeksacji z dnia spłaty.

Konieczne wydaje się dodać, że zgodnie z Rekomendacją S (rekomendacja nr 6)¹³² banki powinny udzielać kredytów zabezpieczonych hipotecznie wyłącznie w walucie, w jakiej dany kredytobiorca uzyskuje dochody, bez względu na wysokość tych dochodów. Podejście to zostało podtrzymane, a nawet wzmocnione zapisami Ustawy o kredycie hipotecznym, w świetle której kryterium walutowości kredytu nie może być wyłącznie waluta uzyskiwanych dochodów, ale również waluta, w której kredytobiorca posiada większość środków finansowych lub innych aktywów. Pod uwagę powinno brać się również miejsce zamieszkania przyszłego kredytobiorcy w dniu zawarcia umowy o kredyt lub w dniu złożenia wniosku kredytowego, gdyż powyższe kryteria determinują nie tylko walutę kredytu, ale również zobowiązują kredytodawcę do zmiany waluty kredytu na inną w trakcie spłaty kredytu¹³³. Wskazane powyżej zmiany, wprowadzone Rekomendacją S, jak również przewalutowania kredytów realizowane na wnioski kredytobiorców w istotny sposób ograniczyły liczbę nowych kredytów denominowanych lub indeksowanych do waluty obcej, a także wpłynęły na spadek ich ekspozycji w portfelach kredytowych banków.

Kolejne kryterium podziału hipotecznych kredytów mieszkaniowych może stanowić typ rachunku bankowego, w którym prowadzony jest kredyt hipoteczny. Z tego punktu widzenia można wyodrębnić kredyty w rachunku kredytowym oraz kredyty uruchamiane w postaci limitu kredytowego w koncie osobistym.

Standardowym rozwiązaniem przyjętym w hipotecznych kredytach mieszkaniowych jest ewidencja **kredytu w rachunku kredytowym**, w obrębie którego dokonywane są wszystkie wypłaty transz kredytowych oraz rozliczenia spłat kredytu w postaci rat kredytowych czy wcześniejszych częściowych nadpłat. Z uwagi na wysoką kwotę kredytu jest to dużo korzystniejsze rozwiązanie, zarówno dla klienta, jak i dla banku. Z jednej strony pozwala bankowi na bieżąco kontrolować realizację inwestycji i dyscyplinować klienta, by respektował założony harmonogram i kosztorys inwestycji, z drugiej systematyzuje kredytobiorcy jego spłatę w długim horyzoncie czasowym.

¹³² Rekomendacja S..., rekomendacja 6.

¹³³ Ustawa z dnia 23 marca 2017 r. o kredycie hipotecznym..., art. 6.

Uruchomienie hipotecznego kredytu mieszkaniowego w **ramach linii** kredytowej jest wyzwaniem dla kredytobiorców i powinno być oferowane wyłącznie osobom o wysokiej samodyscyplinie w spłacie kredytu. Takie rozwiązanie stosowane jest raczej w odniesieniu do podmiotów gospodarczych, chociaż w przeszłości występowało również w ofercie niektórych banków, dostępnej dla osób fizycznych. Tutaj również można zastosować wypłatę kredytu w transzach – poprzez okresowe podwyższanie dostępnego limitu kredytowego, co pozwala w pewien sposób kontrolować realizowaną inwestycję. Rozwiązanie to dopuszcza jednak dużo większą swobodę w spłacie kredytu – spłaty nieregularne, dostosowane do okresowych przepływów pieniężnych podmiotów, jak również wykorzystanie limitu na inne cele, niezwiązane z potrzebami mieszkaniowymi kredytobiorcy, lub pokrycie kosztów, których banki nie finansują w ramach standardowych hipotecznych kredytów mieszkaniowych (np. wyposażenie mieszkania).

Forma wypłaty hipotecznego kredytu mieszkaniowego determinowana jest jego przeznaczeniem. Dlatego też może on przybierać formę gotówkową lub bezgotówkową. **Forma gotówkowa** wypłaty, czyli przelew środków z kredytu na rachunek osobisty kredytobiorcy, zastrzeżona jest wyłącznie dla tych kredytów, w których proces inwestycyjny realizowany jest przez klienta systemem gospodarczym (klient samodzielnie dokonuje zakupów materiałów budowlanych i rozlicza się z wykonawcami robót). Takie rozwiązanie obarczone jest zdecydowanie wyższym ryzykiem, gdyż z jednej strony kredytobiorca może zbyt liberalnie traktować kosztorys budowlany, w wyniku czego zabraknie mu środków z kredytu na dokończenie inwestycji; z drugiej strony może przeznaczyć otrzymane z kredytu środki na cel inny niż mieszkaniowy. Dlatego też kredyty remontowe czy budowlane wypłacane są w transzach, a ich wielkość i terminy uruchomienia wynikają wprost z harmonogramu prac i kosztorysu robót. W przypadku pozostałych kredytów przeznaczonych na zakup nieruchomości, zarówno na rynku pierwotnym, jak i wtórnym, czy przy konsolidacji zobowiązań, środki z kredytu wypłacane są przelewem bezpośrednim na rachunek zbywcy lub wierzyciela. Zatem przyjmują one **formę bezgotówkową**.

Finansowana inwestycja wymusza również sposób wypłaty kredytu, dzieląc hipoteczne kredyty mieszkaniowe na **kredyty uruchamiane jednorazowo i wypłacane w transzach**. Z jednorazową wypłatą kredytu mamy najczęściej do czynienia w przypadku kredytów przeznaczonych na zakup nieruchomości na rynku wtórnym, niskokwotowych kredytów remontowych czy kredytów refinansowych. Również hipoteczne kredyty konsolidacyjne z zasady uruchamiane są w jednej transzy, chociaż środki z kredytu wypłacane są w kilku przelewach na różne rachunki kredytowe w różnych bankach. Długoterminowe inwestycje budowlane realizowane przez kredytobiorcę, jego generalnego wykonawcę czy dewelopera, finansowane są przez bank

w transzach, zgodnie z postępowaniem prac na budowie i założeniami określonymi w umowie kredytowej. Działanie takie powinno zapewnić, że inwestycja zostanie w całości zakończona ze środków pochodzących z kredytu, dzięki czemu nieruchomość finalnie osiągnie wartość określoną przez rzeczoznawcę majątkowego w operacie szacunkowym, co ostatecznie gwarantuje bankowi pełną zwrotność kredytu. Podejście takie nabiera szczególnego znaczenia przy inwestycjach deweloperskich. W celu ochrony przyszłych nabywców nieruchomości deweloperskich środki z hipotecznego kredytu mieszkaniowego kierowane są na jeden z dwóch rodzajów rachunków powierniczych¹³⁴ (otwarty lub zamknięty mieszkaniowy rachunek powierniczy). Dzięki takiemu rozwiązaniu, przyjętemu w ramach Ustawy deweloperskiej¹³⁵, zarówno kredytobiorca, jak i bank są chronieni przed upadłością dewelopera przed zakończeniem realizowanej inwestycji.

Ze względu na przyjęte zasady oprocentowania hipoteczne kredyty mieszkaniowe dzieli się na kredyty o stałym i kredyty zmiennym oprocentowaniu. Warto pamiętać, że na poziom oprocentowania hipotecznych kredytów mieszkaniowych składają się dwa składniki: stawka o charakterze referencyjnym, będąca odzwierciedleniem kosztu pozyskania pieniądza przez bank, oraz marża banku. **Kredyty ze zmienną stopą procentową** swój zmienny charakter zawdzięczają zmiennej stawce referencyjnej WIBOR, LIBOR lub EURIBOR (w zależności od waluty kredytu). Zmiana oprocentowania w tym wypadku jest dokonywana co trzy lub co sześć miesięcy, w zależności od tego, którą ze stawek – 3M lub 6M – przyjął bank do określenia wysokości oprocentowania. Marża banku, będąca drugim składnikiem algorytmu oprocentowania kredytu, jest wielkością stałą, niezmienną w całym okresie kredytowania.

Kredyty o stałym oprocentowaniu nie są zbyt popularne w Polsce. Wynika to zapewne z bardzo dużej zmienności podstawowych stóp procentowych NBP, której doświadczała polska bankowość hipoteczna. Nie zmienia tego również fakt, że od marca 2015 r. stopy procentowe utrzymują się na stabilnym poziomie, najniższym od początku przemian gospodarczych lat 90. XX w., co może sugerować, że w kolejnych latach oprocentowanie tych kredytów z całą pewnością będzie rosło. Konstrukcja stałej stopy procentowej pokrywa się w większości przypadków z modelem przyjętym dla oprocentowania zmien-

¹³⁴ Zgodnie z art. 59 Prawa bankowego przez rachunek powierniczy rozumie się rachunek, na którym gromadzone są środki pieniężne powierzone posiadaczowi rachunku przez osoby trzecie na podstawie odrębnej umowy. W przypadku otwartego mieszkaniowego rachunku powierniczego środki wpłacone przez nabywcę wypłacane są deweloperowi zgodnie z harmonogramem przedsięwzięcia inwestycyjnego. Zamknięty mieszkaniowy rachunek powierniczy pozwala na wypłatę zdeponowanych na rachunku środków jednorazowo po przeniesieniu prawa własności nieruchomości na nabywcę.

¹³⁵ Ustawa z dnia 16 września 2011 r. o ochronie praw nabywcy...

nego (stopa referencyjna 3M/6M/1Y + stała marża banku), chociaż zdarzają się również rozwiązania oparte na stawkach używanych w swapach na stopy procentowe. Żaden z polskich banków nie zdecydował się na zaproponowanie stałego oprocentowania w całym okresie kredytowania. Jest to zwykle oferta ważna od 1 roku do 10 lat. Po tym okresie klientowi proponowana jest nowa stawka stała na kolejny analogiczny okres lub przechodzi on na oprocentowanie zmienne. Do udzielania hipotecznych kredytów mieszkaniowych o stałym oprocentowaniu najbardziej predysponowane są banki hipoteczne, które finansują swoją akcję kredytową poprzez listy zastawne. Instrumenty te emitowane są na okresy wieloletnie (5–10 lat) i zazwyczaj po stałej cenie. W opinii KNF przyjęcie takiego rozwiązania również w odniesieniu do banków uniwersalnych mogłoby doprowadzić do znacznego ograniczenia ryzyka w sektorze bankowym¹³⁶. Uregulowania w tym zakresie znalazły się również w Ustawie o kredycie hipotecznym¹³⁷.

Ostatnim z kryteriów podziału hipotecznych kredytów mieszkaniowych jest model spłaty kredytu, który pozwala wyróżnić:

- kredyty ze spłatą w ratach równych;
- kredyty ze spłatą w ratach malejących;
- kredyty z ratą balonową;
- kredyty preferencyjne z dopłatami.

Model rat równych (annuitetowych), najbardziej rozpowszechniony wśród hipotecznych kredytów mieszkaniowych, zapewnia kredytobiorcy utrzymanie stałej kwoty raty kapitałowo-odsetkowej w okresach zmiany stawki o charakterze referencyjnym. Wielkość sumarycznej raty pozostaje niezmienna w poszczególnych miesiącach spłaty, jednakże struktura rat ulega systematycznej zmianie. W związku z tym, że raty odsetkowe naliczane są zawsze od wartości salda zadłużenia (kapitału pozostającego do spłaty), w początkowym okresie odsetki stanowią główny składnik raty. Spłaty kapitału w tym okresie są bardzo małe, ale systematycznie rosną. Raty równe w początkowym okresie spłaty są dużo niższe niż raty malejące, zatem przyjęcie do spłaty modelu rat równych pozwala kredytobiorcy na zaciągnięcie dużo wyższej kwoty kredytu (niższe obciążenie ratą w ocenie zdolności kredytowej). Jednakże podejście takie ogranicza możliwości kredytobiorcy co do restrukturyzacji kredytu w okresie jego późniejszej spłaty. Zwiększa również całkowity koszt kredytu, gdyż suma

¹³⁶ W środowisku bankowym podjęte zostały działania zmierzające do wypracowania rozwiązań legislacyjnych zachęcających banki do udzielania kredytów o stałych stopach procentowych. Zapisów w tym zakresie można oczekiwać w przygotowywanej Ustawie o kredycie hipotecznym, a także Ustawie o bankach hipotecznych i listach zastawnych.

¹³⁷ Ustawa z dnia 23 marca 2017 r. o kredycie hipotecznym...

rat odsetkowych w tym modelu jest wyższa niż suma rat odsetek spłacanych w modelu rat malejących.

W **modelu rat malejących** rata kapitałowa jest wielkością stałą w poszczególnych miesiącach spłaty, natomiast elementem zmiennym jest miesięczna rata odsetkowa, która, podobnie jak w ratach annuitetowych, naliczana jest od aktualnego salda zadłużenia. Dzięki przyjęciu takiego rozwiązania spłata kredytu następuje dużo szybciej niż w modelu rat równych. Jednakże model ten znacznie obniża zdolność kredytową, gdyż do wyliczenia dostępnej kwoty kredytu przyjmuje się pierwszą, najwyższą ratę z harmonogramu spłat. Warto pamiętać, że w trakcie spłaty kredytu kredytobiorca ma prawo wnioskować w banku o zmianę modelu spłaty. Dużo łatwiej jest to zrobić z rat malejących na raty równe niż odwrotnie. Dzięki zmianie rat z malejących na raty równe rata kapitałowo-odsetkowa ulega znaczącemu obniżeniu, przez co w trudnych sytuacjach życiowych możliwe jest obniżenie miesięcznego obciążenia budżetu gospodarstwa domowego.

Kredyty z ratą balonową to model spłaty, w którym ciężar spłaty położony jest w dużym stopniu na jedną, ostatnią ratę. W modelu tym wychodzi się z założenia, że spłata kredytu będzie następowała w wyniku sprzedaży przedmiotu kredytowania lub uzyskania określonej premii, np. z tytułu oszczędności gromadzonych przez klienta w banku czy realizowanych inwestycji na rynku kapitałowym¹³⁸. Dzięki takiemu rozwiązaniu kredytobiorca może obniżyć wysokość spłacanych miesięcznych rat kredytowych, a dzięki realizowanym inwestycjom, np. w fundusze kapitałowe, możliwe jest skrócenie okresu kredytowania poprzez wcześniejszą spłatę kredytu (ze zgromadzonych środków). W przypadku braku możliwości jednorazowej spłaty raty balonowej bank zwykle pozwala rozpisać ją na miesięczne raty kapitałowo-odsetkowe, pod warunkiem, że określony nowy całkowity okres kredytowania będzie dostępny w ramach danego produktu kredytowego.

W ramach programu rządowego Rodzina na Swoim¹³⁹ dostępne były również kredyty z dopłatą do rat odsetkowych realizowaną przez państwo. Dopłaty były realizowane przez okres pierwszych osiem lat spłaty kredytu i nie mogły stanowić więcej niż 50% części odsetkowej raty kredytu.

Mówiąc o modelach spłat hipotecznych kredytów mieszkaniowych, nie można pominąć kwestii karencji, powszechnie występującej w tego rodzaju

¹³⁸ W ofertach banków dostępne były hipoteczne produkty kredytowe oferowane łącznie z kontem oszczędnościowym lub rachunkiem funduszy inwestycyjnych. Rachunki te były zasilane dobrowolnie przez klienta lub zadeklarowane kwoty lokowane były automatycznie z kwoty wpłacanej nadwyżki ponad ratą kapitałowo-odsetkową.

¹³⁹ Ustawa z dnia 8 września 2006 r. o finansowym wsparciu rodzin...

produktach kredytowych. Mamy tu do czynienia głównie z dwoma rodzajami karencji:

- karencją kapitałową występującą w początkowym okresie kredytowania, w którym wypłacane są transze kredytu i realizowana jest inwestycja deweloperska lub budowlana. W większości przypadków zamyka się ona w okresie pierwszych 36 miesięcy. W tym okresie kredytobiorca zobowiązany jest do spłaty wyłącznie rat odsetkowych, naliczonych od bieżącego salda zadłużenia na kredycie, czyli od faktycznie wypłaconych transz kredytu. Do tej kwoty mogą być doliczane ewentualnie inne opłaty, do ponoszenia których zobowiązał się kredytobiorca w umowie kredytowej w ramach realizowanych cross-selli produktowych¹⁴⁰ (głównie ubezpieczeń);

- karencją stosowaną w okresie obsługi kredytu hipotecznego (podczas spłaty kredytu), polegającą na zawieszeniu spłaty jednej miesięcznej raty, określaną mianem „wakacji kredytowych”. Z takiej karencji można zwykle skorzystać nie częściej niż raz do roku, pod warunkiem wykazania się terminowością spłaty rat za okres ostatnich 12 miesięcy. Ten rodzaj karencji jest realizowany w poszczególnych bankach w różny sposób. Może tu zostać zastosowana standardowo karencja kapitałowa – wówczas klient w danym miesiącu będzie spłacał wyłącznie ratę odsetkową, co w początkowym okresie spłaty kredytu nie daje jednak dużej ulgi, gdyż to właśnie raty odsetkowe stanowią podstawową część raty kredytowej. Część kapitałowa takiej raty zostanie dopisana do pozostałych do spłaty rat kredytu, podwyższając nieznacznie ich wysokość. Zmiana taka nie musi powodować zmiany treści umowy kredytu w postaci aneksu, ale wymaga przesłania do kredytobiorcy zmienionego harmonogramu spłat. Można przyjąć również inne rozwiązania, polegające na „wyciągnięciu” z harmonogramu spłat całej jednej raty kapitałowo-odsetkowej i przeniesieniu jej na koniec harmonogramu spłat. W tym przypadku konieczna będzie zmiana umowy kredytowej i zawarcie aneksu, gdyż wydłużeniu ulegnie okres spłaty kredytu. Takie rozwiązanie może nie być dostępne, jeżeli kredyt został zaciągnięty na maksymalny dostępny w banku okres kredytowania. Z uwagi na wysokość rat hipotecznego kredytu mieszkaniowego z zasady nie praktykuje się spłaty prolongowanej raty bezpośrednio po okresie karencji (razem z kolejną ratą).

¹⁴⁰ Poprzez crossel-produktowy należy rozumieć produkty lub usługi finansowe zawierane łącznie z hipotecznym kredytem mieszkaniowym, w tym w szczególności: ubezpieczenie kredytobiorcy na wypadek śmierci, ubezpieczenie nieruchomości stanowiącej przedmiot zabezpieczenia kredytu, konto osobiste, karta kredytowa, produkty o charakterze oszczędnościowym itp. Sprzedaż łączona powoduje zwykle obniżenie oprocentowania kredytu poprzez przyjęcie niższej marży banku. Kwestie sprzedaży łączonej zostały uregulowane w zapisach Ustawy o kredycie hipotecznym (art. 4 ust. 18).

Karencja kapitałowa lub kapitałowo-odsetkowa może występować również jako jedna z form restrukturyzacji kredytu (zob. szerzej rozdz. 7).

Kryteria doboru parametrów kredytu w dużym stopniu podyktowane są charakterem projektu inwestycyjnego finansowanego kredytem, zdolnością kredytową wnioskodawców oraz ich skłonnością do ryzyka. Ich hierarchia będzie w związku z tym ściśle zdeterminowana preferencjami osobistymi przyszłych kredytobiorców. Mimo że bardzo często wnioskodawcy dokonują wyboru kredytodawcy, kierując się ceną produktu kredytowego, a w szczególności wysokością raty kredytowej, warto zwrócić uwagę, że poza kryteriami ekonomicznymi potencjalni kredytobiorcy mogą kierować się także innymi kryteriami, tj. kryterium terytorialnym, proceduralnym, lojalności, psychologicznym itp. Często te kryteria, wydawałoby się drugorzędne, odgrywają wiodącą rolę przy podejmowaniu decyzji co do zaciągnięcia kredytu i wyboru kredytodawcy.

Oparcie wyboru produktu hipotecznego wyłącznie na wysokości raty kredytu może jednakże wprowadzać w błąd, gdyż poza oprocentowaniem, z zaciągnięciem kredytu mieszkaniowego wiąże się konieczność poniesienia dodatkowych wydatków. Część z nich będzie miała charakter jednorazowy, występujący w momencie zaciągania kredytu lub finalizowania transakcji kupna nieruchomości. Do opłat tych będą należały m.in.:

- prowizja za rozpatrzenie wniosku kredytowego;
- prowizja za udzielenie kredytu;
- opłata za wykonanie operatu szacunkowego lub oszacowanie wartości nieruchomości, przy czym opłata ta może mieć charakter cykliczny w przypadku finansowania celów remontowych i budowlanych wymagających wypłaty kredytu w transzach i konieczności rozliczenia wypłaconych wcześniej środków;
- opłaty notarialne związane z przeniesieniem prawa własności nieruchomości (zarówno na etapie umowy przedwstępnej, w szczególności w przypadku umowy deweloperskiej, jak i zawarcia umowy właściwej aktu notarialnego);
- opłaty sądowe związane z ustanowieniem zabezpieczenia hipotecznego, które mogą wzrosnąć o dodatkowe opłaty notarialne w przypadku ustanowienia hipoteki w formie notarialnej.

Jednakże dla budżetu gospodarstwa domowego bardziej dotkliwe będą prowizje i opłaty pobierane w trakcie obsługi kredytu. Część z nich będzie miała charakter cykliczny, długoterminowy, wynikający z zobowiązań umownych będących następstwem negocjacji wysokości marży kredytu (obniżka marży zwykle pociąga za sobą konieczność skorzystania z różnych dodatkowych produktów i usług danego banku lub dystrybuowanych przez dany bank w ramach współpracy *bancassurance* (sprzedaż produktów ubezpiecze-

niowych). Część będzie wynikała z konieczności ustanowienia i utrzymania prawnych form zabezpieczenia kredytu w całym okresie kredytowania. Zatem potencjalny kredytobiorca musi się liczyć z koniecznością stałego ponoszenia kosztów w postaci:

- składki z tytułu ubezpieczenia nieruchomości stanowiącej przedmiot zabezpieczenia kredytu (ubezpieczenie to może mieć charakter cross-sellu, powodując obniżenie wysokości marży kredytu¹⁴¹);

- składki z tytułu ubezpieczenia kredytobiorcy na wypadek śmierci – ubezpieczenie to, podobnie jak ubezpieczenie nieruchomości, może być elementem sprzedaży łączonej lub zabezpieczenia kredytu; w przypadku, gdy stanowi wyłącznie element cross-sellu kredytobiorca będzie mógł z niego zrezygnować po okresie zdefiniowanym przez bank w wymaganiach promocyjnych; jeżeli ubezpieczenie życia kredytobiorcy zostało zdefiniowane jako prawna forma zabezpieczenia kredytu, to koszty składki ubezpieczeniowej będą obciążały budżet gospodarstwa domowego kredytobiorcy przez cały okres kredytowania;

- składki z tytułu ubezpieczenia od utraty pracy – ubezpieczenie to zwykle stanowi element sprzedaży łączonej obniżającej marżę kredytu, a okres jego wymagalności jest określany na dwa, a maksymalnie na pięć lat;

- składki z tytułu ubezpieczenia niskiego wkładu – mimo, że jest to ubezpieczenie finansowe banku¹⁴², część banków nadal przenosi na kredytobiorcę koszty tego zabezpieczenia; biorąc pod uwagę fakt, że obejmuje ono maksymalnie 10% wkładu własnego, okres ponoszenia kosztów z tego tytułu nie powinien wykraczać poza pięć lat;

- opłaty za prowadzenie konta osobistego – jest to jeden z podstawowych warunków obniżenia marży w hipotecznym kredycie mieszkaniowym; zwykle wymaganiu temu towarzyszy obowiązek wnoszenia zadeklarowanych wpływów w wysokości nie mniejszej niż 2000 zł (a czasem w wysokości miesięcznego wynagrodzenia netto kredytobiorcy);

- opłaty związane z korzystaniem z karty kredytowej, która również w niektórych bankach może stanowić element cross-sellu cenowego.

Oprócz opłat i prowizji pobieranych w momencie udzielania kredytu, każda czynność związana z obsługą posprzedażową kredytu została odpowiednio

¹⁴¹ Mimo że jako element cross-sellu obniżającego wysokość marży kredytu banki wymagają kontynuacji ubezpieczenia w ramach produktu ubezpieczeniowego z oferty banku tylko przez określony przedział czasu, najczęściej pięć lat, to jednak trzeba pamiętać, że cesja z polisy ubezpieczenia nieruchomości stanowi obligatoryjne zabezpieczenie kredytu, w związku z czym koszty tego zabezpieczenia kredytobiorca będzie zobowiązany ponosić przez cały okres kredytowania.

¹⁴² Co oznacza, że ubezpieczonym i ubezpieczającym jest bank, zatem bank ponosi koszty tego ubezpieczenia poprzez opłacane składki ubezpieczeniowe.

wyceniona w tabeli opłat i prowizji banku. Wśród tych obciążeń wyróżnić można m.in.:

- prowizję za podwyższenie kwoty kredytu (dokredytowanie) – jej wysokość jest zwykle analogiczna do wysokości prowizji za udzielenie kredytu;
- opłatę za dokonanie inspekcji na miejscu budowy;
- prowizję za przewalutowanie kredytu¹⁴³;
- opłatę za wydłużenie okresu kredytowania;
- opłatę za zmianę rodzaju rat z malejących na stałe lub odwrotnie;
- rekompensatę za wcześniejszą częściową lub całkowitą spłatę kredytu, przy czym jej maksymalną wysokość ograniczył ustawodawca w zapisach art. 40 Ustawy o kredycie hipotecznym;
- prowizję za zmianę stopy procentowej ze stałej na zmienną;
- opłatę za sporządzenie aneksu wynikającego ze zmiany innych parametrów umowy kredytu, np. zmiany prawnych form zabezpieczenia kredytu, zmiany przedmiotu kredytowania, zwolnienia lub przystąpienia do długu itp.

3.3. Inne produkty kredytowe zabezpieczone hipotecznie skierowane do klienta indywidualnego

Obok hipotecznych kredytów mieszkaniowych banki oferują klientom indywidualnym również inne kredyty zabezpieczone hipoteką na nieruchomościach mieszkaniowych. Wśród należy wskazać przede wszystkim hipoteczny kredyt konsolidacyjny oraz pożyczkę hipoteczną.

Kredyty konsolidacyjne zabezpieczone hipotecznie przeznaczone są na spłatę innych zobowiązań kredytowych, w tym często refinansowanie innego hipotecznego kredytu mieszkaniowego. Generalna zasada kredytów konsolidacyjnych polega na zamianie wielu różnych zobowiązań kredytowych (np. kredytów gotówkowych, innych kredytów celowych, limitów kredytowych w koncie osobistym czy limitów w kartach kredytowych) na jeden kredyt zabezpieczony hipoteką na nieruchomości. Dzięki takiemu zabiegowi, a w szczególności rozłożeniu spłaty wszystkich zobowiązań na dużo dłuższy okres (np. zamiast 5 lub 10 lat w kredycie gotówkowym, na 20, a nawet 35 lat w hipotecznym kredycie konsolidacyjnym) oraz obniżeniu kosztu obsługi zadłużenia (oprocentowanie kredytu zabezpieczonego hipotecznie jest dużo niższe niż oprocentowanie w kredycie gotówkowym czy karcie kredytowej), znacznemu zmniejszeniu ulega wysokość miesięcznego obciążenia budżetu gospodarstwa domowego. Pozwala to na uwolnienie części zdolności kredytowej gospodarstwa, a co za tym idzie,

¹⁴³ Zob. szerzej rozdz. 7. W ramach tzw. sześciopaku banki w określonym przedziale czasu zrezygnowały z pobierania opłaty za przewalutowanie kredytów walutowych.

stwarza możliwość dalszego zadłużania się, co przy braku kontroli i samodyscypliny może prowadzić kredytobiorcę do spirali zadłużenia. Biorąc pod uwagę powyższe, z perspektywy banku, kredyty te obarczone są wyższym ryzykiem niż standardowe kredyty mieszkaniowe. Dlatego też ich liczba w portfelach kredytowych banków powinna być limitowana, w szczególności w takiej sytuacji, gdy konsolidacji nie podlega żadne zobowiązanie o charakterze mieszkaniowym. W tym przypadku zobowiązanie to będzie zachowywać się w sposób charakterystyczny do pożyczki hipotecznej.

Pod pojęciem **pożyczki hipotecznej** należy rozumieć pożyczkę długoterminową, której zabezpieczeniem jest hipoteka ustanowiona na nieruchomości mieszkaniowej będącej zwykle własnością przynajmniej jednego z kredytobiorców. W przeciwieństwie do klasycznego hipotecznego kredytu mieszkaniowego pożyczkobiorca nie musi deklarować przeznaczenia pożyczki, ani rozliczać się z jej wykorzystania, pod warunkiem, że kwota pożyczki nie zostanie przeznaczona na cele związane z działalnością gospodarczą prowadzoną przez pożyczkobiorcę.

Pożyczka hipoteczna jest niewątpliwie atrakcyjną alternatywą dla kredytów konsumpcyjnych. Dzięki zastosowaniu zabezpieczenia hipotecznego na nieruchomości mieszkaniowej i rozłożeniu spłaty pożyczki na dużo dłuższy okres pożyczkobiorca może liczyć na dużo wyższe finansowanie niż przy kredycie konsumpcyjnym, przy niższym oprocentowaniu niż w kredytach gotówkowych. Jednakże oprocentowanie i prowizja to nie jedyne koszty tego typu finansowania. Trzeba wziąć pod uwagę również koszty wyceny nieruchomości, jej ubezpieczenia w całym okresie spłaty pożyczki, koszty ustanowienia hipoteki i jej wykreślenia po spłacie zobowiązania. Niektórzy pożyczkodawcy mogą dodatkowo wymagać ubezpieczenia na życie pożyczkobiorcy, co dodatkowo wpłynie na podwyższenie kosztu finansowania. Zatem trzeba dokładnie przeanalizować, czy ostateczne koszty pożyczki hipotecznej nie przekroczą kosztów zwykłego kredytu gotówkowego. Z praktyki bankowej wynika, że ta forma finansowania jest opłacalna przy wyższych kwotach zobowiązania, przy których niższe oprocentowanie zrekompensuje dodatkowe koszty ustanowienia zabezpieczeń.

Z uwagi na podwyższone ryzyko w stosunku do analogicznego hipotecznego kredytu mieszkaniowego pożyczki hipoteczne zwykle są udzielane na krótsze okresy niż kredyty hipoteczne, wymagają niższego obciążenia nieruchomości kwotą pożyczki – banki przyjmują w tym produkcie wskaźnik LtV na poziomie nie wyższym niż 70%. Podwyższone ryzyko w tym produkcie jest kompensowane również nieco wyższym oprocentowaniem (wyższą marżą banku) w stosunku do celowych hipotecznych kredytów mieszkaniowych oraz zastosowaniem wyższej prowizji za udzielenie pożyczki.

3.4. Kredyty na cele mieszkaniowe udzielane przez banki hipoteczne jako alternatywa oferty banków uniwersalnych

Kluczowymi podmiotami oferującymi kredyty na cele mieszkaniowe w Polsce są głównie banki uniwersalne, których aktywność na rynku nieruchomości mieszkaniowych została opisana powyżej. Alternatywą dla oferty banków uniwersalnych jest oferta banków hipotecznych.

Elementy konstrukcji kredytu oferowanego przez banki hipoteczne są podobne, jak w przypadku kredytów oferowanych przez banki uniwersalne, jednak szczegółowe regulacje zawarte w Ustawie o listach zastawnych i bankach hipotecznych¹⁴⁴ powodują, że są one obwarowane znacznie bardziej rygorystycznymi wymogami.

Pierwszym z nich jest sposób zabezpieczenia kredytu, który narzuca art. 12 wspomnianej wcześniej ustawy. Zgodnie z nim banki hipoteczne muszą udzielać kredytów zabezpieczonych hipoteką i tylko w wyjątkowych przypadkach mogą odstąpić od tej formy zabezpieczenia. Wyjątkiem tym jest sytuacja, gdy kredytobiorcą, gwarantem lub poręczycielem spłaty kredytu do pełnej jego wysokości wraz z należnymi odsetkami jest jeden z następujących podmiotów:

- Skarb Państwa;
- Narodowy Bank Polski;
- rządy lub banki centralne państw członkowskich Unii Europejskiej;
- Europejski Bank Centralny;
- Organizacja Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (z wyłączeniem państw, które restrukturyzują lub restrukturyzowały swoje zadłużenie zagraniczne w ciągu ostatnich 5 lat);
- jednostki samorządu terytorialnego¹⁴⁵.

Ograniczenie formy zabezpieczenia jest dodatkowo wzmocnione art. 20 ust. 1, który mówi, że wierzytelność banku hipotecznego może być zabezpieczona wyłącznie hipoteką wpisaną w księdze wieczystej na pierwszym miejscu. W związku z tak stanowczym wymogiem ustawodawca, chcąc wspomóc kredytobiorców i kredytodawców, zawarł w ustawie przepis, który można potraktować jako polecenie dla sądów rozpatrujących wnioski o wpisy hipoteczne. Mówi on, że wniosek o wpis hipoteki zabezpieczającej wierzytelność hipoteczną sąd prowadzący księgę wieczystą rozpoznaje w ciągu miesiąca od daty jego złożenia, co jest istotnym przywilejem wobec kilkumiesięcznych okresów rozpatrywania pozostałych wniosków o wpisy hipoteczne.

¹⁴⁴ Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. o listach zastawnych i bankach hipotecznych, Dz.U. z 1997 r. Nr 140, poz. 940 z późn. zm.

¹⁴⁵ *Ibidem*, art. 3 ust. 2 pkt 1,3 oraz art. 12 ust. 2.

Ograniczenia w kształtowaniu umowy kredytu hipotecznego dotyczą także terminu spłaty oraz pośrednio – sposobu oprocentowania. Zgodnie z art. 21 ust. 2 w odniesieniu do kredytów o stałym oprocentowaniu, zawartych na okresy dłuższe niż pięć lat możliwość wcześniejszego jednostronnego wypowiedzenia umowy kredytowej przez kredytobiorcę może być wyłączona, jednak na okres nie dłuższy niż pięć lat.

Jednakże banki hipoteczne oprócz omówionych ograniczeń, które mogą wpływać na atrakcyjność ich oferty, korzystają także z pewnych przywilejów. O jednym z nich mowa była wcześniej (skrócenie okresu rozpatrywania wniosku o wpis hipoteki do księgi wieczystej). Najważniejszym prawem przysługującym bankom hipotecznym jest prawo emisji hipotecznych listów zastawnych. Za ich pomocą instytucje te mogą gromadzić kapitał na refinansowanie akcji kredytowej, a dzięki ścisłemu powiązaniu terminów wymagalności kredytów z terminami wykupu listów zastawnych znacznie ograniczają ryzyko utraty płynności. Sprzyjają temu także wspomniane wcześniej ograniczenia w możliwości przedterminowej spłaty kredytu. Ponadto, dzięki listom zastawnym banki hipoteczne mogą uzyskać długoterminowe środki o stosunkowo niskim oprocentowaniu.

Popularność banków hipotecznych w Polsce wciąż nie jest zbyt duża, o czym świadczy wartość udzielonych przez nie kredytów¹⁴⁶. Aktywnie działało lub nadal działa zaledwie kilka banków tego typu:

- Hypovereinsbank Bank Hipoteczny SA, później BPH Bank Hipoteczny SA, obecnie Pekao Bank Hipoteczny SA;
- Rheinhyp-BRE Bank Hipoteczny SA, później BRE Bank Hipoteczny SA, a następnie mBank Hipoteczny SA;
- ING Bank Hipoteczny SA;
- PKO Bank Hipoteczny SA.

Skala działalności banków hipotecznych jest znacznie mniejsza niż banków uniwersalnych, co wynika przede wszystkim z ich małej liczby. Powodem tego jest też niewątpliwie organizacja polskiego systemu sądów wieczystoksięgowych, które nie potrafią wywiązać się z nałożonych nań obowiązków w kwestii szczególnego traktowania banków hipotecznych. Konsekwencją

¹⁴⁶ Zdecydowaną pozycję lidera na rynku banków hipotecznych ma PKO Bank hipoteczny. Dominuje on zarówno pod względem wielkości portfela kredytów hipotecznych, jak i aktywności w obszarze emisji listów zastawnych. Mimo że suma jego aktywów na koniec 2018 r. wynosiła ok. 22 mld zł – z tego ok. 21 mld zł stanowiły kredyty hipoteczne, w dużym stopniu pozyskane w drodze zakupu portfela tych kredytów od PKO BP. Wyniki dwóch pozostałych banków hipotecznych to ok. 11 mld zł w przypadku mBanku Hipotecznego i 2,2 mld zł Pekao Banku Hipotecznego. ING Bank Hipoteczny otrzymał zgodę KNF na rozpoczęcie działalności operacyjnej dopiero w styczniu 2019, <https://www.parkiet.com/Banki/303069919-PKO-Bank-Hipoteczny-odskakuje-konkurencji.html> (dostęp: 10.07.2019)

tego jest z kolei ograniczenie akcji kredytowej i emisyjnej banków, które nie mogą dokonać emisji listów zastawnych, jeżeli nie są one zabezpieczone prawomocnym wpisem hipotecznym. Niemożność emisji ogranicza dopływ środków, a ponieważ banki hipoteczne nie mogą przeznaczać środków pozyskanych z lokat na finansowanie akcji kredytowej, lecz jedynie na jej refinansowanie¹⁴⁷, wstrzymuje to ekspansję na rynku. Także istniejące uregulowania prawne, nakładające na banki hipoteczne bardziej restrykcyjne ramy, aniżeli wobec banków uniwersalnych, sprawiają, że ich rozwój jest dosyć wolny.

Nowelizacja Ustawy o listach zastawnych i bankach hipotecznych, wprowadzona w życie 9 września 2002 r., spowodowała, że zniesione zostały niektóre ograniczenia w działalności banków hipotecznych¹⁴⁸. Przesłanką wprowadzenia tych zmian była chęć zwiększenia możliwości konkurowania banków hipotecznych z bankami uniwersalnymi, których swoboda działania jest większa. Istotną zmianą wówczas wprowadzoną było zwiększenie możliwości udzielania przez banki hipoteczne kredytów do wysokości 100% wartości bankowo-hipotecznej nieruchomości. Wcześniej miały one możliwość udzielania kredytów jedynie do wysokości 80% tej wartości.

W przeciwieństwie do banków uniwersalnych, banki hipoteczne zostały zobligowane do stosowania ściśle określonej metody wyceny nieruchomości¹⁴⁹. Ustawa o gospodarce nieruchomościami¹⁵⁰ dopuszcza przyjmowanie następujących wartości nieruchomości:

- odtworzeniowej;
- rynkowej;
- katastralnej;
- bankowo-hipotecznej.

Przy określaniu wartości bankowo-hipotecznej nieruchomości bierze się pod uwagę dwa podejścia: dochodowe i kosztowe. W pierwszym z nich ocenia się przeciętny, trwały, odniesiony do danego rynku, typowy dla danej lokalizacji dochód brutto, jaki dana nieruchomość może generować. Następnie pomniejsza się go o analogiczne koszty eksploatacji i dokonuje kapitalizacji długookresową stopą procentową na rynku kapitałowym przez okres przewidywanego okresu gospodarczego i funkcjonalnego użytkowania obiektu. Natomiast w podejściu kosztowym podstawą jest ustalenie kosztów odtworzenia obiektu, pomniejszo-

¹⁴⁷ Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. o listach zastawnych..., art. 15 ust. 2.

¹⁴⁸ Ustawa z dnia 5 lipca 2002 r. o zmianie ustawy o listach zastawnych i bankach hipotecznych oraz o zmianie niektórych innych ustaw, Dz.U. z 2002 r. Nr 126, poz. 1070.

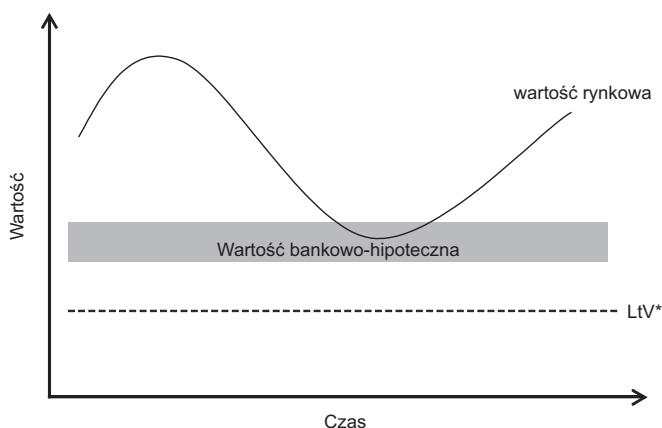
¹⁴⁹ Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. o listach zastawnych..., art. 3, 22.

¹⁵⁰ Ustawa z dnia 7 stycznia 2000 r. o gospodarce nieruchomościami oraz innych ustaw, Dz.U. z 2000 r., poz. 70, art. 150 ust. 1.

nych o dotychczasowe zużycie. W przypadku rozbieżności pomiędzy wynikami uzyskanymi dla obu podejść przyjmuje się:

- dla nieruchomości komercyjnych – wynik podejścia dochodowego;
- dla nieruchomości mieszkalnych – wynik podejścia kosztowego.

Jednak bez względu na to, które podejście zostanie ostatecznie przyjęte, wartość nieruchomości nie może być wyższa aniżeli jej wartość rynkowa, co oznacza również konieczność jej ustalenia. Wartość bankowo-hipoteczną nieruchomości różni się od pozostałych przede wszystkim tym, że spłaszcza wahania wynikające z aktualnej sytuacji rynkowej. Zarówno wartość rynkowa, jak i od-tworzeniowa bazują bowiem na bieżącej wartości nieruchomości lub materiałów budowlanych, podczas gdy wartość bankowo-hipoteczną ma na celu określenie ceny, jaką w dowolnym momencie można za daną nieruchomość uzyskać¹⁵¹, co przedstawia wykres 1.



* LtV (Loan to Value) – stosunek kwoty kredytu do wartości nieruchomości stanowiącej przedmiot zabezpieczenia kredytu.

Wykres 1. Porównanie wartości bankowo-hipotecznej i wartości rynkowej nieruchomości w czasie

Źródło: A. Drewicz-Tułodziecka i in., *Bankowo-hipoteczna wartość nieruchomości. Doświadczenia. Metodologia. Zabezpieczenie kredytu*, C.H. Beck, Warszawa 2001, s. 78.

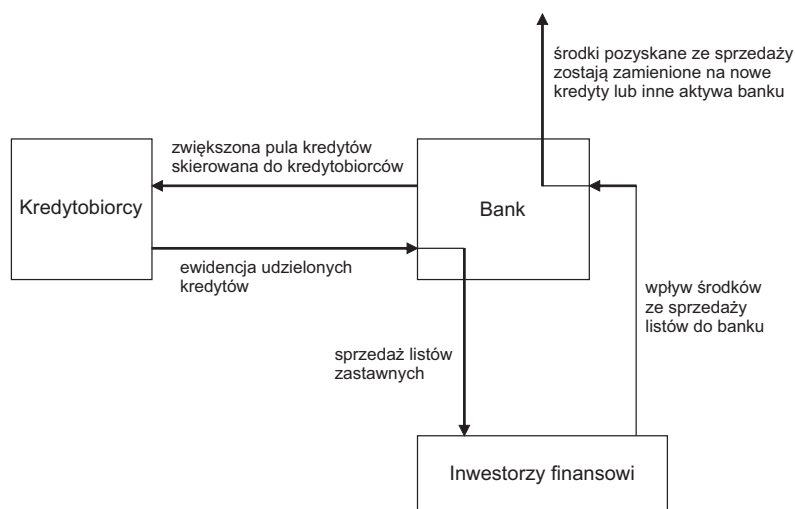
Drugim udogodnieniem, jakie wprowadziła wspomniana nowelizacja, jest umożliwienie bankom hipotecznym przyjmowania ubezpieczenia kredytu jako zabezpieczenia przejściowego do momentu uprawomocnienia się hipoteki. Banki uniwersalne i banki hipoteczne są podmiotami, które zajmują się finansowaniem

¹⁵¹ Szerzej zob.: A. Drewicz-Tułodziecka i in., *Bankowo-hipoteczna wartość nieruchomości. Doświadczenia. Metodologia. Zabezpieczenie kredytu*, C.H. Beck, Warszawa 2001, s. 67–84.

tej samej dziedziny gospodarki, czyli budownictwa mieszkaniowego, jednak o ile te drugie czynią to z przymusu ustawowego, o tyle pierwsze dokonują tego z własnego wyboru. Jest to istotna różnica, ponieważ regulacje ustawowe w określony sposób determinują działalność tych instytucji. Banki hipoteczne mają znacznie mniejszą swobodę w kształtowaniu swojej oferty, co jest tym trudniejsze do zaakceptowania przez kredytobiorców, że wcześniej znali oni ofertę banków uniwersalnych – bardziej elastyczną i bardziej „przyjazną” dla kredytobiorcy.

Konkurencja między bankami oparta jest przede wszystkim na elementach pozaodsetkowych, gdyż oprocentowanie kredytów oferowanych przez banki uniwersalne i banki hipoteczne nie różni się w sposób istotny. O ile więc istnieją ekonomicznie uzasadnione przesłanki do stwierdzenia, że banki hipoteczne działają w gorszych, tj. bardziej restrykcyjnych warunkach prawnych, o tyle ogólny wniosek w odniesieniu do kredytów na cele mieszkaniowe jest taki, że kredyty udzielane przez banki hipoteczne stanowią nadal margines w procesie finansowania inwestycji mieszkaniowych podejmowanych przez osoby prywatne. Ponadto niesprzyjające warunki gospodarcze sprawiają, że ludzie starają się ograniczać korzystanie z kredytów, a w szczególności tych długoterminowych. wobec niepewnych perspektyw.

Emisja listów zastawnych jest istotnym narzędziem przysługującym bankom hipotecznym w warunkach polskich od początku ich powstania. Dzięki nim mają one możliwość refinansowania udzielonych kredytów i mogą gromadzić środki na udzielanie kolejnych kredytów, co przedstawia rysunek 2.



Rys. 2. Schemat zamiany aktywów na źródło finansowania

Źródło: opracowanie własne na podstawie: P. Rose, *Commercial bank management*, Irwin/McGraw-Hill, Boston 1999, s. 278.

Papiery te, jako całkowicie zabezpieczone hipoteką, są bardzo pewnym instrumentem zwrotu zainwestowanych środków. Idea listów zastawnych leży w wiarygodności tego papieru wartościowego, która z kolei jest zapewniona przez bezpieczeństwo działania instytucji emitującej. To z kolei ma wynikać z jasnych, uregulowanych prawnie zasad funkcjonowania banków hipotecznych. Reguły te powinny być więc oparte na normach ostrożnościowych dotyczących¹⁵²:

- jakościowej struktury portfela;
- ograniczenia wskaźnika LtV;
- rygorystycznych warunków szacowania nieruchomości stanowiącej zabezpieczenie;
- właściwego zabezpieczenia kredytu hipoteką;
- wartości wyemitowanych hipotecznych listów zastawnych w relacji do wartości udzielonych kredytów;
- relacji kosztów oprocentowania listów zastawnych do przychodów z tytułu odsetek od udzielonych kredytów.

Ponieważ jednak nie można całkowicie wykluczyć ryzyka związanego ze spłatą kredytu, zwłaszcza w warunkach niestabilnej gospodarki, możliwe jest dodatkowe zabezpieczenie listów zastawnych, tzw. sekurytyzacja. Proces ten w odniesieniu do kredytów bankowych polega na¹⁵³:

- wyodrębnieniu należności zgodnie ze zdefiniowanymi kryteriami;
- sprzedaży należności jednostce specjalnego przeznaczenia z wyłączeniem prawa regresu do zbywcy;
- obsłudze długu na podstawie przepływów finansowych kreowanych przez wyodrębnione aktywa;
- izolacji ryzyka sprzedanych aktywów od ryzyka pochodzącego od emitenta;
- wprowadzeniu dodatkowych zabezpieczeń;
- prawidłowym zarządzaniu należnościami i utrzymywaniu kontaktów z kredytobiorcami, których zobowiązania zostały sprzedane.

W Polsce listy zastawne wydają się być – jak dotąd – instrumentem słabo wykorzystanym, a ich funkcja refinansowania działalności banków hipotecznych mocno ograniczona¹⁵⁴. Gdyby za przykładem amerykańskim państwo polskie

¹⁵² A. Raczek, *Bankowość hipoteczna*, „Bank i Kredyt” 2001, nr 7, s. 51.

¹⁵³ S. Gudkova, *Sekurytyzacja należności kredytowych banków*, Wydawnictwo Wyższa Szkoła Przedsiębiorczości i Zarządzania im. L. Koźmińskiego, Warszawa 2002, s. 19.

¹⁵⁴ Według danych EMF na koniec 2017 r. relacja hipotecznych listów zastawnych do łącznej wartości kredytów hipotecznych w Polsce wynosiła 4,3%, przy średniej europejskiej na poziomie 26,1%. Dla porównania w Hiszpanii wskaźnik ten wynosił 43,5%. Wartość wyemitowanych i pozostających w obrocie listów zastawnych największego z banków hipotecznych PKO Banku Hipotecznego wynosiła na koniec 2018 r. 12,8 mln zł.

powołało podmioty zajmujące się wykupem kredytów hipotecznych, możliwe, że pobudziłoby to i uatrakcyjniło ofertę banków.

3.5. Odwrócony kredyt hipoteczny

Jak wskazują dane i analizy przeprowadzone przez Główny Urząd Statystyczny, struktura polskiego społeczeństwa wchodzi w okres bardzo szybkiego procesu deformacji. Z jednej strony liczebność naszego społeczeństwa systematycznie obniża się, z drugiej natomiast zmiana ulega zarówno jego struktura wiekowa, jak i stosunek osób pracujących do liczby osób w wieku poprodukcyjnym¹⁵⁵. Według szacunków GUS, już w ciągu najbliższej dekady, Polska znajdzie się w grupie państw UE „o najbardziej zaawansowanym procesie starzenia się społeczeństwa”¹⁵⁶, mimo że jeszcze w 2013 r. średnia wieku naszego społeczeństwa była o blisko trzy lata niższa niż średnia dla krajów unijnych (mediana kształtowała się na poziomie 39,1 lat). W świetle prognozy GUS, do 2050 r. populacja naszego społeczeństwa obniży się o blisko 10%, przy średnim wzroście w Europie o ok. 3,6%¹⁵⁷. Nieodwracalnym zmianom struktury populacji, wynikającym m.in. ze spadku liczby małżeństw, spadku liczby urodzeń, odłożenia w czasie momentu urodzenia pierwszego dziecka (wzrost średniej wieku), wzrostu liczby rozwodów i związków nieformalnych oraz wydłużania się długości życia, towarzyszyć będzie zachwianie relacji między generacjami – liczebnością dzieci, osób w wieku produkcyjnym i tych w wieku 65+ (por. piramidy wieku zaprezentowane na rysunku 3).

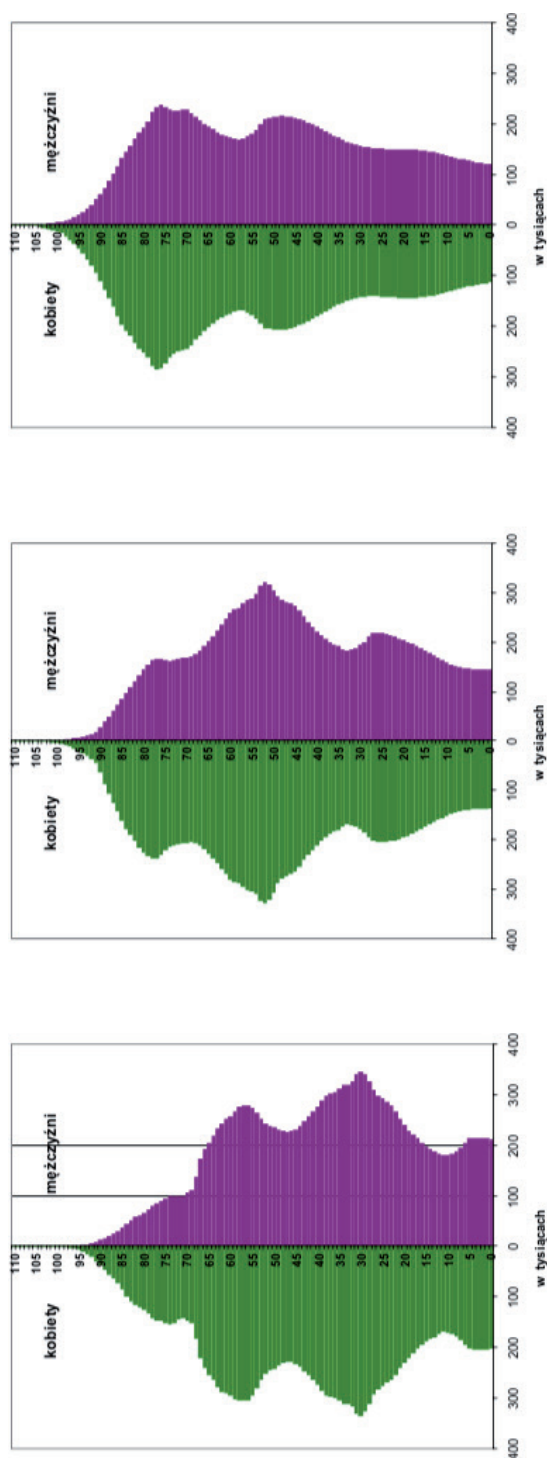
Jak wynika z analiz prezentowanych przez GUS, liczba emerytów w Polsce w kolejnych dekadach będzie z jednej strony systematycznie wzrastać, z drugiej natomiast wydłużająca się długość życia będzie powodować wydłużenie się okresu pobierania świadczeń emerytalnych.

Mając świadomość zmian, jakie zachodzą w strukturze społeczeństw nie tylko Polski, Europy, ale i całego świata, rządy wielu państw zaangażowały się w procesy zmiany modeli emerytalnych i poszukiwania nowych źródeł zaopatrzenia emerytalnego starzejącego się społeczeństwa. Wśród alternatywnych rozwiązań dodatkowego zabezpieczenia finansowego okresu poprodukcyjnego można dostrzec z jednej strony działania skłaniające do oszczędzania przez

¹⁵⁵ Zob. szerzej: *Prognoza wpływów i wydatków Funduszu Emerytalnego do 2060 roku*, ZUS, Warszawa 2013.

¹⁵⁶ *Prognoza ludności na lata 2014–2050*, GUS, Warszawa 2014.

¹⁵⁷ Powyższe analizy nie uwzględniały jeszcze zmian demograficznych zainicjowanych wprowadzonym przez państwo programem rządowym Rodzina Plus.



Rys. 3. Piramidy wieku w perspektywie roku 2060 (od lewej odpowiednio 2015 r., 2035 r. i 2060 r.)

Źródło: Prognoza wpływu i wydatków Funduszu Emerytalnego do 2060 roku, ZUS, Warszawa 2016, s. 17, za: prognoza demograficzna EUROPOP 2013.

osoby w wieku produkcyjnym¹⁵⁸, z drugiej natomiast stworzenie systemów umożliwiających emerytom uzyskanie dodatkowych środków finansowych uwolnionych z dotychczas zgromadzonego majątku niefinansowego – w szczególności z posiadanych nieruchomości.

Biorąc pod uwagę pozostającą wciąż na bardzo niskim poziomie skłonność polskiego społeczeństwa do oszczędzania¹⁵⁹, konieczne staje się poszukiwanie alternatywnych sposobów uwolnienia gotówki zakumulowanej w aktywach trwałych gospodarstw domowych. Jednym z rozwiązań możliwych do przyjęcia w tym obszarze jest zastosowanie odwróconego kredytu hipotecznego¹⁶⁰.

Odwrócony kredyt hipoteczny (*reverse mortgage*) został ustanowiony w Stanach Zjednoczonych w 1980 r. jako *Equity Release Schemes*, a następnie rozpowszechniony w krajach anglojęzycznych, takich jak Kanada, Australia, Nowa Zelandia czy Wielka Brytania, przyjmując różne definicje i różne szczegółowe rozwiązania w zakresie jego funkcjonowania. W pierwotnym ujęciu *Equity Release Schemes* jest postrzegany jako proces i produkt pozwalający właścicielom domów na zapewnienie jednorazowej lub regularnej wypłaty świadczeń pieniężnych poprzez uwolnienie kapitału zamrożonego w nieruchomości, przy jednoczesnym zachowaniu prawa do zamieszkiwania w tej nieruchomości¹⁶¹. Dzięki takiemu rozwiązaniu nieruchomość – niepłynne aktywo, staje się źródłem płynnych zasobów – środków pieniężnych, możliwych do wykorzystania na dowolne cele konsumpcyjne osób w wieku poprodukcyjnym.

Analizując rynek odwróconego kredytu hipotecznego, można zauważyć, że przyjmuje on różne formy i odmiany w poszczególnych krajach, w zależności od dotychczasowych doświadczeń czy potrzeb zgłaszanych przez społeczeństwo. Odzwierciedleniem tego są różne nazwy, jakie przyjmuje on w różnych krajach, np.: *Lifetime mortgage* (Wielka Brytania, Irlandia), *Life-*

¹⁵⁸ Na uwagę zasługuje nowe rozwiązanie zaproponowane przez rząd w postaci projektu ustawy o zmianie ustawy o pracowniczych programach emerytalnych.

¹⁵⁹ Według badań CBOS zaledwie 40% gospodarstw domowych wskazuje na posiadanie jakichkolwiek oszczędności, dla 2/3 tych gospodarstw domowych ich oszczędności pozwolą na utrzymanie się przez ok. dwa miesiące. Zob.: *Polacy o swoich długach i oszczędnościach*, Komunikat z badań CBOS nr 41/2014, Warszawa, kwiecień 2014. Z danych KNF wynika, że tylko 13,3% oszczędności gospodarstw domowych to środki zdeponowane na okresy dłuższe niż jeden rok. Zob.: *Informacja na temat oprocentowania depozytów przez banki komercyjne*, Urząd Komisji Nadzoru Finansowego, Warszawa 2015.

¹⁶⁰ Por.: U. Reifner, S. Clerc-Renaud, E.F. Pérez-Carrillo, A. Tiffe, M. Knobloch, *Study on Equity Release Schemes in the EU, Part I: General Report*, Project No. MARKT/2007/23/H, Institut für Finanzdienstleistungen e.V., styczeń 2009, s. 1–3; S. Skuza, *Usługi finansowe typu equity release w Polsce na tle rozwiązań międzynarodowych. Stan obecny i propozycje zmian*, „Problemy Zarządzania” 2012, t. 10, nr 4 (1).

¹⁶¹ U. Reifner, S. Clerc-Renaud, E.F. Pérez-Carrillo, A. Tiffe, M. Knobloch, *op. cit.*, s. 1.

time mortgage plan (Francja), *Reverse mortgage* (Hiszpania), *Home equity conversion mortgage* (USA)¹⁶².

Aby usługę finansową można było zakwalifikować jako produkt typu *equity release*, musi ona spełniać następujące warunki¹⁶³:

- gwarantować wypłatę świadczenia pieniężnego w przyszłości;
- zapewniać świadczeniobiorcy prawo dożywotniego zamieszkiwania w nieruchomości;
- opierać spłatę zobowiązania wyłącznie na środkach pochodzących ze sprzedaży tej nieruchomości.

Zmiana środków trwałych w płynne aktywa może przybierać dwie formy:

- modelu sprzedażowego – co oznacza przeniesienie prawa własności nieruchomości i wypłatę świadczenia na podstawie konstrukcji renty dożywotniej, dożywocia lub pożyczki, przy zapewnieniu dożywotniej możliwości korzystania z nieruchomości;

- modelu kredytowego – polegającego na postawieniu kredytobiorcy do dyspozycji określonej kwoty środków pieniężnych, zabezpieczonej na nieruchomości mieszkalnej, którą zamieszkuje kredytobiorca, z odroczonym dożywotnio terminem spłaty.

Model sprzedażowy (*Home reversion, Reversion plan*) to proces oparty na przeniesieniu na świadczeniodawcę prawa własności do części lub całości nieruchomości w zamian za dożywotne świadczenie pieniężne (w postaci renty) wraz ze służebnością dożywotniego mieszkania. W polskich realiach usługi te świadczone są przez tzw. fundusze hipoteczne. Przyjęcie takiego rozwiązania oznacza, że właściciel nieruchomości już z chwilą podpisania umowy dożywocia przenosi na świadczeniodawcę własność nieruchomości. Zatem może to rodzić istotne ryzyko wynikające np.: z niewypłacalności świadczeniodawcy, hazardu moralnego ze strony świadczeniodawcy, jak również może prowadzić do działań przestępczych ze strony świadczeniodawcy, w szczególności w sytuacji braku szczegółowych ram prawnych i regulacji nadzorczych dla takiego rozwiązania.

Model kredytowy, znany w Polsce pod pojęciem odwróconego kredytu hipotecznego, jest realizowany na podstawie postanowień Ustawy o odwróconym kredycie hipotecznym¹⁶⁴, która weszła w życie 15 grudnia 2014 r. W polskich uregulowaniach prawnych katalog podmiotów, które zostały uprawnione do oferowania tego typu produktów, został ograniczony wyłącznie do instytucji

¹⁶² *Ibidem*.

¹⁶³ S. Skuza, *op. cit.*, s. 243.

¹⁶⁴ Ustawa z dnia 23 października 2014 r. o odwróconym kredycie hipotecznym, Dz.U. z 2014 r., poz. 1585.

kredytowych działających na podstawie Prawa bankowego¹⁶⁵ – co powinno gwarantować ich odpowiednie wyposażenie kapitałowe, objętych nadzorem przez Komisję Nadzoru Finansowego – co z kolei zapewnia bezpieczeństwo i ciągłość realizacji wypłaty świadczeń. Zatem regulacjami objęto wyłącznie model kredytowy. Jednakże nie wpływa to w żaden sposób na działalność innych podmiotów oferujących produkty typu *equity release*, działających na podstawie postanowień Kodeksu cywilnego (model sprzedażowy i prawo dożywocia)¹⁶⁶.

Konstruując założenia odwróconego kredytu hipotecznego, polski ustawodawca zapewnił jego pełną zgodność z definicyjnym ujęciem produktu typu *equity release*, w tym w szczególności przyjął, że:

- kredyt będzie udzielany na czas nieoznaczony, gwarantując tym samym możliwość dożywotniego zamieszkiwania kredytobiorcy w nieruchomości stanowiącej przedmiot zabezpieczenia lub innej, będącej własnością kredytobiorcy;
- kwota kredytu będzie wyznaczana na podstawie wartości rynkowej nieruchomości stanowiącej własność kredytobiorcy, wyznaczonej przez rzeczoznawcę majątkowego;
- wypłata środków z kredytu może być realizowana przez bank jednorazowo lub transzami w czasie określonym w umowie, zapewniając tym samym dodatkowe zabezpieczenie finansowe kredytobiorcy w przyszłości;
- saldo zadłużenia w kredycie będzie podlegało spłacie z kwoty uzyskanej ze sprzedaży przedmiotu zabezpieczenia dopiero po śmierci kredytobiorcy, przy czym ustawodawca pozostawił spadkobiercom 12-miesięczny okres na ewentualne dokonanie spłaty zadłużenia z tytułu kredytu i zachowanie prawa własności nieruchomości;
- zabezpieczeniem kredytu może być wyłącznie hipoteka ustanowiona na przedmiocie zabezpieczenia kredytu oraz ujawnienie w księdze wieczystej roszczenia banku do przeniesienia własności nieruchomości z chwilą śmierci kredytobiorcy;
- określona na moment sprzedaży wartość nieruchomości wyznacza górną granicę zobowiązania kredytobiorcy lub jego spadkobierców za skumulowane zadłużenie z tytułu kredytu. Zatem jeżeli kwota uzyskana ze sprzedaży przedmiotu zabezpieczenia będzie wyższa niż saldo zadłużenia, to nadwyżka kwoty uzyskanej ze sprzedaży trafi do spadkobierców. Ryzyko niższej wartości nieruchomości w relacji do skumulowanego zadłużenia w całości będzie obciążało bank-kredytodawcę¹⁶⁷.

¹⁶⁵ Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 Prawo bankowe...

¹⁶⁶ Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 Kodeks cywilny, Dz.U. z 1964 r. Nr 16, poz. 93 z późn. zm.

¹⁶⁷ W związku z tym ustawodawca zobowiązał banki do konsultowania wysokości tego ryzyka z aktuariuszem. Obowiązek ten bezwzględnie dotyczy banków, w których suma wierzytelności z tytułu

Wychodząc z założenia, że kredytobiorca nie będzie zobowiązany do spłaty kredytu w całym okresie kredytowania, ustawodawca zwolnił kredytodawcę z obowiązku badania zdolności kredytowej wnioskodawcy, przyjmując za wystarczającą ocenę obsługi jego bieżących i historycznych zobowiązań oraz analizę strony prawnej przedmiotu zabezpieczenia, w celu wyeliminowania potencjalnego ryzyka pojawienia się innych wierzycieli kredytobiorcy z roszczeniami w stosunku do nieruchomości.

Ustawa nie ogranicza sposobu wykorzystania środków uzyskanych z tytułu kredytu, w szczególności w przypadku jego jednorazowej wypłaty. Zatem beneficjent odwróconego kredytu hipotecznego może wykorzystać środki pochodzące z kredytu na dowolny cel i w żaden sposób nie będzie to podlegało weryfikacji przez kredytujący bank.

Do indywidualnej decyzji banków udzielających tego typu kredytów pozostawiono takie kwestie, jak:

1. Określenie górnej granicy poziomu wskaźnika LtV, wskazującego na maksymalną dostępną kwotę kredytu. W tym przypadku kluczowymi kwestiami będą zapewne: rodzaj nieruchomości, jej wielkość, położenie, stan techniczny, wiek kredytobiorcy (przewidywany okres wypłaty transz kredytu), sposób wypłaty kredytu, parametry cenowe kredytu czy koniunktura na rynku nieruchomości. W innych krajach poziom tego wskaźnika kształtuje się w przedziale 15%–75%¹⁶⁸.

2. Określenie minimalnego wieku osób wnioskujących o odwrócony kredyt hipoteczny, mając jednakże na uwadze fakt, że wiek kredytobiorcy ma bezpośrednie przełożenie na wysokość dostępnej kwoty kredytu (wskaźnik LtV), w naturalny sposób oferta skierowana jest do osób w wieku emerytalnym.

3. Limit kosztów związanych z udzieleniem odwróconego kredytu hipotecznego, w tym również gdy nie określono strony umowy zobowiązanej do pokrycia kosztów wyceny nieruchomości na etapie ubiegania się o kredyt;

4. Zasady i częstotliwość weryfikacji wartości nieruchomości w trakcie okresu kredytowania.

Jednakże można przypuszczać, że z powodzeniem zostaną tu wykorzystane rozwiązania wypracowane już w odniesieniu do hipotecznych kredytów mieszkaniowych, opisane szczegółowo w Rekomendacji S KNF. Zupełnie nowym tematem dla banków będzie z pewnością problem ryzyka długowieczności i kalkulacji dostępnej kwoty kredytu w związku z kumulacją zobowiązania

zawartych umów odwróconego kredytu hipotecznego będzie przekraczać 5% odpowiednio funduszy własnych lub funduszy oddziału banku.

¹⁶⁸ Założenia do Projektu ustawy o odwróconym kredycie hipotecznym, Ministerstwo Finansów, Projekt z dnia 23 września 2011 r.

wynikającego z kredytu. W tym obszarze banki zmuszone będą do ścisłej współpracy z aktuariuszem¹⁶⁹.

Warto również zwrócić uwagę na obowiązki informacyjne nałożone na banki wobec wnioskodawców o odwrócony kredyt hipoteczny, ograniczone w zasadzie do konieczności przedstawienia formularza informacyjnego na 14 dni przed podpisaniem umowy kredytu. Biorąc jednak pod uwagę specyficzny profil przyszłych kredytobiorców odwróconego kredytu hipotecznego, wydawałoby się zasadne przyjęcie rozwiązania z powodzeniem stosowanego w takich krajach, jak Stany Zjednoczone czy Wielka Brytania, w których wymaga się kontaktu wnioskodawcy z profesjonalnym, licencjonowanym konsultantem, który w przejrzysty i zrozumiały sposób wyjaśni wszystkie zawiłości tego produktu finansowego.

Mimo że od wprowadzenia Ustawy o odwróconym kredycie hipotecznym upłynęło już blisko sześć lat, żaden z polskich banków nie wprowadził jeszcze tego produktu do swojej oferty. Z całą pewnością przyczyn takiego stanu rzeczy można się doszukiwać w:

- braku długoterminowej stabilności cen nieruchomości, przy jednoczesnych ograniczonych zasobach nieruchomości pozostających w rękach potencjalnych beneficjentów oferty;
- dużej zmienności stóp podstawowych NBP wyznaczających koszt pozyskania pieniądza;
- trudności w wyznaczeniu maksymalnej kwoty kredytu i projektowanych niskich wartościach wskaźnika LtV;
- braku stabilności otoczenia prawnego;
- braku źródeł długoterminowego finansowania akcji kredytowej przez banki;
- niskim poziomie rentowności produktu (koszty kredytu zostały dodatkowo ograniczone postanowieniami ustawy);
- braku wsparcia ze strony państwa (jak np. w Stanach Zjednoczonych);
- konieczności poniesienia dodatkowych inwestycji przez banki w celu dostosowania systemów banków do zmienionej formuły produktu;
- wysokim ryzyku reputacji wynikającym z wysokich oczekiwań społecznych, specyfiki grupy docelowej, trudności w zrozumieniu przez nich skomplikowanych zasad funkcjonowania tego produktu, potęgowanych przez brak wiedzy i doświadczenia ze strony pracowników banków;
- uwarunkowaniach kulturowych polskiego społeczeństwa, w których dominują wielopokoleniowe gospodarstwa domowe zamieszkujące wspólnie w jednej nieruchomości;

¹⁶⁹ Tradycyjnie osoba aktuarusza związana jest z branżą ubezpieczeń i reasekuracji, gdyż do głównych obszarów jego zainteresowań zawodowych należy kalkulacja ryzyka i wycena wartości bieżącej długoterminowych projektów finansowych.

– tradycjach rodzinnych, w świetle których nieruchomości była zwykle przedmiotem posagu dla najstarszego dziecka, które niejako było zobowiązane w zamian do dożywotniej opieki nad rodzicami;

– negatywnej atmosferze kreowanej wokół kredytów hipotecznych, w szczególności kredytów denominowanych i indeksowanych do walut obcych¹⁷⁰.

Pozytywnie można ocenić zmiany zachodzące w strukturze rodziny, coraz większą potrzebę izolacji gospodarstw domowych, szybsze usamodzielnianie się ludzi młodych, pojawienie się i dominację rodzin nuklearnych¹⁷¹. Zmiany te oraz wydłużająca się średnia długość życia pozwalają przypuszczać, że nieruchomości coraz częściej będą pozostawać w gestii osób starszych. Nie oznacza to jeszcze zwiększonego zainteresowania odwróconym kredytem hipotecznym¹⁷², jednakże oferowana przez system emerytalny niska stopa zastąpienia¹⁷³ i wysoki poziom ubóstwa przyszłych emerytów wymuszą większe współdziałanie instytucji rządowych, środowiska bankowego i społeczeństwa na rzecz rozwoju rynku odwróconego kredytu hipotecznego.

¹⁷⁰ Coraz częściej sygnalizowane jest również, zarówno ze strony regulatora, jak UOKiK, ryzyko stopy procentowej, na jakie narażone są przede wszystkim kredyty w walucie polskiej.

¹⁷¹ Rodzina nuklearna to rodzina dwupokoleniowa, składająca się z rodziców i ich biologicznych lub adoptowanych dzieci (definicja przytoczona za: www.wikipedia.org).

¹⁷² Można przypuszczać, że w takiej sytuacji nieruchomości częściej będą mogły stanowić specyficzną formę zapłaty za świadczenia pielęgnacyjne i opiekuńcze realizowane przez osoby spoza rodziny (za darowiznę czy umowę sprzedaży z prawem dożywocia). Mogą oczywiście stać się też przedmiotem odwróconego kredytu hipotecznego. Jak pokazują doświadczenia m.in. Węgier [<http://www.newsweek.pl/dozywocie-za-dom,58991,1,1.html> (dostęp: 24.01.2016)], w ciągu pięciu pierwszych lat funkcjonowania odwróconego kredytu hipotecznego zawarto nie więcej niż 10 tys. umów, chociaż właścicielami nieruchomości w ponad 90% są osoby starsze, a więzi międzypokoleniowe wśród społeczeństwa węgierskiego są znacznie luźniejsze niż w Polsce.

¹⁷³ Jest to stosunek wysokości pierwszej emerytury do ostatniej płacy, <https://businessinsider.com.pl/twoje-pieniadze/emerytury/jaka-emerytura-dostaniesz-stop-a-zastapienia-w-polsce/wse7pqv> (dostęp: 05.05.2019).

4. Czynniki ryzyka w obszarze hipotecznych kredytów mieszkaniowych

4.1. Ryzyko hipotecznych kredytów mieszkaniowych z perspektywy banku

Jednym z podstawowych warunków bezpiecznego zarządzania bankiem jest identyfikacja ryzyka i stosowanie odpowiednich narzędzi służących do jego pomiaru, ograniczenia i monitorowania zmian zachodzących w tym obszarze¹⁷⁴. W literaturze przedmiotu wiele miejsca poświęcono problematyce ryzyka bankowego i jego klasyfikacji¹⁷⁵. Wśród najczęściej wymienianych rodzajów ryzyka bankowego znajdują się przede wszystkim:

- ryzyko kredytowe;
- ryzyko płynności i ryzyko stopy procentowej (nazywane również ryzykiem struktury bilansu, gdyż wynika ze strategii zarządzania aktywami i pasywami banku);
- ryzyko rynkowe;
- ryzyko operacyjne, które nabiera szczególnego znaczenia w dobie intensywnego rozwoju infrastruktury teleinformatycznej oraz zdalnych kanałów dystrybucji produktów i usług bankowych;
- ryzyko regulacyjne (czy wręcz można już mówić o ryzyku przeregulowania rynku bankowego);
- ryzyko reputacyjne, które w ostatnim czasie ma kluczowe znaczenie w odniesieniu do kredytów hipotecznych, w szczególności w kontekście walutowej części tego portfela kredytowego.

¹⁷⁴ K. Jajuga, *Współczesne trendy i wyzwania w zarządzaniu ryzykiem finansowym – wprowadzenie*, [w:] *Ryzyko instytucji finansowych – współczesne trendy i wyzwania*, red. T. Czerwińska, K. Jajuga, C.H. Beck, Warszawa 2016, s. 29–30.

¹⁷⁵ Por.: M. Iwanicz-Drozdowska, W. Jaworski, A. Szelągowska, Z. Zawadzka: *Bankowość...*, s. 231 i n.; G. Borys, *Zarządzanie ryzykiem kredytowym w banku*, PWN, Warszawa 1996, s. 9–11; W. Przybylska-Kapuścińska, *Zarządzanie ryzykiem i płynnością banku komercyjnego*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 2003, s. 11–16.

Mając na uwadze systematyczny przyrost hipotecznych aktywów kredytowych w bankach komercyjnych, jak również ich istotny udział w portfelach kredytowych zarówno poszczególnych banków, jak i całego sektora bankowego, wciąż niemałe ryzyko regulacyjne i reputacyjne generowane przede wszystkim przez portfele walutowe tych kredytów, konieczne wydaje się zwrócenie szczególnej uwagi na czynniki kształtujące ryzyko związane z finansowaniem potrzeb mieszkaniowych osób fizycznych, leżące zarówno po stronie banków, jak i po stronie kredytobiorców.

Podejmując się próby analizy ryzyka bankowego z perspektywy hipotecznych kredytów mieszkaniowych, można stwierdzić, że kluczowym kryterium klasyfikacji wydają się te czynniki (specyficzne cechy, warunki i okoliczności), które w istotny sposób kształtują wielkość i kierunek zmian ryzyka¹⁷⁶. W takim ujęciu ogół czynników można podzielić na dwie grupy, wyróżniając:

- czynniki zależne od podmiotu bankowego realizującego określony cel (ryzyko niesystematyczne lub wewnętrzne);
- czynniki od niego niezależne (ryzyko systematyczne lub zewnętrzne)¹⁷⁷.

Wśród czynników wewnętrznych oddziałujących na ryzyko kredytów hipotecznych można wyodrębnić:

a) działania ludzkie – błędy i oszustwa leżące po stronie personelu banku, które mogą wynikać z jednej strony z nieodpowiednich kwalifikacji pracowników i poziomu ich wykształcenia, z drugiej ze stosunku do obowiązków służbowych, czy będące efektem zamierzonego działania, mającego na celu ominięcie regulacji, prawa lub polityki spółki; celowe działanie klientów banku lub osób współpracujących z bankiem mające na celu kradzież, oszustwo lub wyłudzenie środków pieniężnych;

b) nieodpowiednie mechanizmy kontrolne – nieodpowiedni nadzór, nieefektywny audyt wewnętrzny, nieodpowiednie mechanizmy kontrolne zastosowane w systemach operacyjnych i narzędziach informatycznych wykorzystywanych w procesie udzielania i obsługi posprzedażowej kredytów;

c) wadliwe procedury – błędy w przeprowadzaniu transakcji, nieprawidłowy podział obowiązków, nieodpowiednio określone kompetencje decyzyjne, błędnie określona dokumentacja do analizy, błędne założenia analizy, niewystarczający zakres danych itp.;

d) procesy i technologie – nieprawidłowy obieg dokumentów i informacji, nieprawidłowości w systemach informatycznych, nieprawidłowe działanie sprzętu, błędy oprogramowania, nieodpowiedni poziom zabezpieczeń itp.

¹⁷⁶ W. Tarczyński, M. Mojsiewicz, *Zarządzanie ryzykiem*, PWE, Warszawa 2004, s. 24.

¹⁷⁷ Podział taki prezentuje m.in.: M. Iwanicz-Drozdowska, A. Nowak, *Ryzyko bankowe*, Oficyna Wydawnicza AGH w Warszawie, Warszawa 2002, s. 11–13.

Z kolei w otoczeniu zewnętrznym zwraca się w szczególności uwagę na¹⁷⁸:

a) czynniki makroekonomiczne – związane przede wszystkim ze stanem gospodarki i poziomem wzrostu gospodarczego, poziomem inflacji, kursu walutowego, kształtowaniem się podstawowych stóp procentowych, stopą bezrobocia, koniunkturą na rynku nieruchomości, kształtowaniem się popytu i podaży na rynku nieruchomości czy cen nieruchomości;

b) czynniki regulacyjne – związane ze zmianą regulacji zarówno w ujęciu krajowym, jak i unijnym czy szerzej międzynarodowym (Komitet Bazylejski), w obszarze kredytów hipotecznych, pośrednictwa kredytowego, rynku obrotu nieruchomościami, strony prawnej nieruchomości, prowadzenia inwestycji budowlanych, wreszcie regulacji kształtujących zabezpieczenie hipoteczne oraz inne zabezpieczenia wierzytelności bankowych występujące przy kredytach hipotecznych;

c) czynniki globalizacyjne – związane przede wszystkim z otwarciem i ujednoliceniem rynku europejskiego, swobodą przepływu kapitału i technologii, co z jednej strony może wpłynąć na wzrost popytu na nieruchomości, a tym samym wzrost ich cen, z drugiej strony pozwala liczyć na wzrost konkurencji na rynku inwestycji budowlanych poprzez dostęp do tańszych źródeł finansowania lub mniej kapitałochłonnych technologii;

d) czynniki popytowe – odnoszą się z jednej strony do popytu zgłaszanego na usługi bankowe oraz rosnącą konkurencję na tym rynku, z drugiej strony kształtowane są przez relacje popytowo-podażowe zachodzące na rynku obrotu nieruchomościami;

e) czynniki produktowe – mające odzwierciedlenie w zmieniającej się ofercie produktowej banków, skutkujące pojawieniem się nowych produktów i usług bankowych, optymalizacją procesu kredytowego, rozwojem nowych kanałów dostępu i dystrybucji, jak również pojawieniem się innych, pozabankowych źródeł finansowania obrotu nieruchomościami.

Analizując wskazane powyżej kategorie ryzyka bankowego, można zauważyć, że w każdej z kategorii w sposób bezpośredni lub pośredni można wyodrębnić ryzyko kredytowe, co jest pochodną realizacji jednej z podstawowych funkcji przedsiębiorstwa bankowego – transferu środków pieniężnych od deponentów posiadających nadwyżki finansowe do kredytobiorców zgłaszających zapotrzebowanie na nie.

Ryzyko kredytowe powiązane jest zwykle z brakiem spłaty kredytu w terminach i kwotach określonych w harmonogramie spłat, co negatywnie wpływa na wynik finansowy banku¹⁷⁹. Jest to klasyczne ujęcie ryzyka kredytowego,

¹⁷⁸ *Ibidem*, s. 11–12.

¹⁷⁹ M. Iwanicz-Drozdowska, W. Jaworski, A. Szelągowska, Z. Zawadzka, *Bankowość...*, s. 235.

ale można na nie popatrzeć również znacznie szerzej, wyróżniając w ramach ryzyka kredytowego, obok ryzyka wiarygodności kredytowej, ryzyko niedotrzymania przez kredytobiorców warunków umowy kredytu¹⁸⁰. W tym przypadku ryzyko kredytowe można postrzegać jako zagrożenie poniesienia przez bank straty w całym okresie kredytowania, w tym m.in. w wyniku nieterminowej spłaty zobowiązań wobec banku. Wówczas ryzykiem dla banku będzie nie tylko brak spłaty rat kredytowych w terminach ich zapadalności, ale również wcześniejsza częściowa lub całkowita spłata kredytu, która w takim ujęciu (szczególnie przy kredytach ze stałą stopą procentową) będzie przekładać się również na ryzyko stopy procentowej, ryzyko płynności czy ryzyko marży banku¹⁸¹.

Mówiąc o ryzyku kredytowym z perspektywy niedotrzymania przez kredytobiorców warunków umownych warto spojrzeć na ten problem z szerszej perspektywy, gdyż pod pojęciem warunków umownych (w umowach kredytowych) banki ujmują również:

- spełnienie warunków do wypłaty pierwszej lub kolejnych transz kredytu (np. przy finansowaniu zakupu nieruchomości od dewelopera czy finansowania celów remontowych lub budowlanych) – brak ich spełnienia może powodować wstrzymanie dalszego finansowania przez bank, co w konsekwencji doprowadzi do wstrzymania inwestycji przez kredytobiorcę, a tym samym obniżenia wartości docelowego zabezpieczenia hipotecznego;

- rozliczenie środków wypłaconych z kredytu zgodnie z celem kredytowania ustalonym w umowie kredytowej – uruchomienie środków z kredytu na rachunek osobisty kredytobiorcy może prowadzić do przeznaczenia tych środków na inne cele, niezwiązane z celami mieszkaniowymi kredytobiorcy, np. zapłatą wymagalnych zobowiązań związanych z prowadzoną przez niego działalnością gospodarczą. W wyniku takiego działania inwestycja może nie zostać zakończona, co również wpłynie na obniżenie wartości docelowego zabezpieczenia hipotecznego;

- ustanowienie uzgodnionych z bankiem prawnych form zabezpieczenia kredytu i ich odnawianie w całym okresie kredytowania – rodzaj i wartość

¹⁸⁰ K. Jajuga, *Współczesne trendy i wyzwania...*, s. 29.

¹⁸¹ Wcześniejsza spłata kredytu dokonywana jest przede wszystkim w sytuacji, kiedy na rynku pojawiają się korzystniejsze oferty zaciągnięcia kredytu hipotecznego. Wówczas kredyty udzielone na wysokiej marży banku refinansowane są kredytami zaciągniętymi w innych bankach. W miejsce spłaconego przed terminem kredytu bank pozyska nowego klienta na kredyt hipoteczny, jednakże udzieli nowego kredytu z niższą marżą. Jeżeli spłata kredytu następuje w okresie pierwszych trzech lat jego obsługi, to straty banku będą wyższe, gdyż przychody pozaodsetkowe oraz zysk z marży banku nie pokrywają kosztów akwizycji tego kredytu, marketingu i obsługi wniosku na etapie jego procesowania. Zob. szerzej: K. Kochaniak, *Rodzaje ryzyka bankowego i zarządzanie nim*, [w:] *Zarządzanie instytucjami kredytowymi*, red. A. Gospodarowicz, A. Nosowski, C.H. Beck, Warszawa 2012, s. 244–246.

przyjętych prawnych zabezpieczeń kredytu będą miały bezpośredni wpływ na zwrotność kredytu i dochodzenie ewentualnych roszczeń w przypadku zaprzestania spłaty przez kredytobiorcę;

– korzystania z dodatkowych produktów i usług bankowych lub ubezpieczeniowych (w ramach sprzedaży łączonej) gwarantujących utrzymanie marży w kredycie na wynegocjowanym z bankiem niższym poziomie. Brak spełnienia chociażby jednego z warunków cross-sellowych może wpłynąć na wzrost marży hipotecznego kredytu mieszkaniowego do jej standardowego poziomu, co może spowodować istotny wzrost raty kredytu i dużo wyższe obciążenie budżetu gospodarstwa domowego.

Udzielenie kredytu przez bank nie jest aktem wyłącznie jednostronnym. Stroną umowy jest zarówno kredytodawca (bank) jak i kredytobiorca (osoba/osoby fizyczne lub podmioty gospodarcze). W przypadku hipotecznych kredytów mieszkaniowych, mimo dwustronnego charakteru samej umowy kredytu, jej treść i zapisy mogą oddziaływać również na innych uczestników transakcji finansowanej kredytem. Dla pełnego zobrazowania skali ryzyka wynikającego z jednej strony z udzielenia kredytu przez banku, z drugiej strony z zaciągnięcia hipotecznego kredytu mieszkaniowego przez kredytobiorcę warto przyjrzeć się w pierwszej kolejności relacjom występującym pomiędzy uczestnikami rynku finansowania nieruchomości, wśród których znajdują się:

- a) kredytodawca – bank;
- b) kredytobiorca – klient, który zawarł z bankiem umowę kredytu;
- c) dłużnik rzeczowy – właściciel nieruchomości stanowiącej przedmiot zabezpieczenia kredytu, niebędący jednocześnie kredytobiorcą w tym kredycie;
- d) kontrahent, który w zależności od celu kredytowania może przybierać postać: zbywcy nieruchomości, dewelopera, generalnego wykonawcy projektu inwestycyjnego, podmiotu świadczącego usługi remontowe i budowlane na rzecz kredytobiorcy, wierzyciela hipotecznego – banku prowadzącego rachunek kredytowy przewidziany do spłaty wnioskowanego kredytu hipotecznego, banku prowadzącego rachunek powierniczy dewelopera;
- e) rzeczoznawca majątkowy – dokonujący wyceny wartości nieruchomości będącej zabezpieczeniem kredytu, jak również dokonujący weryfikacji poszczególnych etapów inwestycji budowlanej warunkujących wypłatę kolejnych transz kredytu;
- f) sąd wieczysto-księgowy – dokonujący wpisu zabezpieczenia hipotecznego;
- g) towarzystwo ubezpieczeniowe – zarówno w obszarze ubezpieczeń majątkowych (ubezpieczenie nieruchomości, ubezpieczenie kredytu, ubezpieczenie od utraty pracy), jak i ubezpieczeń życiowych (ubezpieczenie kredytobiorcy na wypadek śmierci, trwałego kalectwa czy braku możliwości samodzielnej egzystencji);

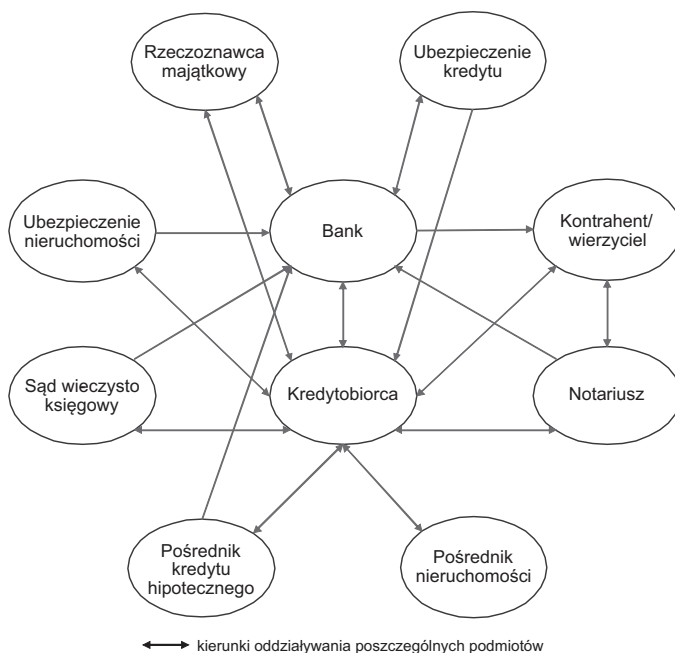
h) notariusz – sporządzający umowę kupna-sprzedaży nieruchomości finansowanej kredytem, w tym również umowy deweloperskiej;

i) pośrednik w obrocie nieruchomościami;

j) pośrednik kredytu hipotecznego.

Nie wszyscy z wymienionych powyżej uczestników rynku nieruchomości będą mieli bezpośredni wpływ na kształtowanie ryzyka po stronie banku lub kredytobiorcy (por. rysunek 4), jednakże mogą je kreować w sposób pośredni, np. poprzez:

- zawyżenie wartości przyjętego przez bank zabezpieczenia hipotecznego;
- opóźnienie realizacji inwestycji lub brak jej ukończenia w ogóle;
- błędną ocenę postępu prac inwestycyjnych i poziomu środków zaangażowanych w inwestycję;
- wzrost kosztów realizacji inwestycji;
- upadłość – w przypadku dewelopera;
- wady prawne nieruchomości uniemożliwiające ustanowienie zabezpieczenia;
- brak wypłaty odszkodowania lub świadczenia pieniężnego z zakupionych produktów ubezpieczeniowych;



Rys. 4. Uczestnicy transakcji finansowania nieruchomości i wzajemne relacje występujące między nimi
Źródło: opracowanie własne.

– zatajenie informacji istotnych dla oceny ryzyka kredytu – w szczególności przez zbywcę nieruchomości, pośrednika kredytu hipotecznego lub pośrednika w obrocie nieruchomościami.

Próbując dokonać klasyfikacji ryzyka hipotecznych kredytów mieszkaniowych, warto mieć na uwadze fakt, że działalność banku w tym obszarze nie pozostaje bez wpływu na pozostałe obszary działalności przedsiębiorstwa bankowego. Systematyzując ryzyko kredytowe hipotecznych kredytów mieszkaniowych, można dokonać jego klasyfikacji na podstawie kryteriów, takich jak:

- przyczyny powstawania ryzyka;
- etap procesu kredytowego;
- kryterium podmiotowe;
- kryterium przedmiotowe;
- kryterium celu kredytowania;
- kryterium decyzji banku;
- ryzyko po stronie zabezpieczeń.

Szczegółową systematykę podziału ryzyka hipotecznych kredytów mieszkaniowych prezentuje rysunek 5.

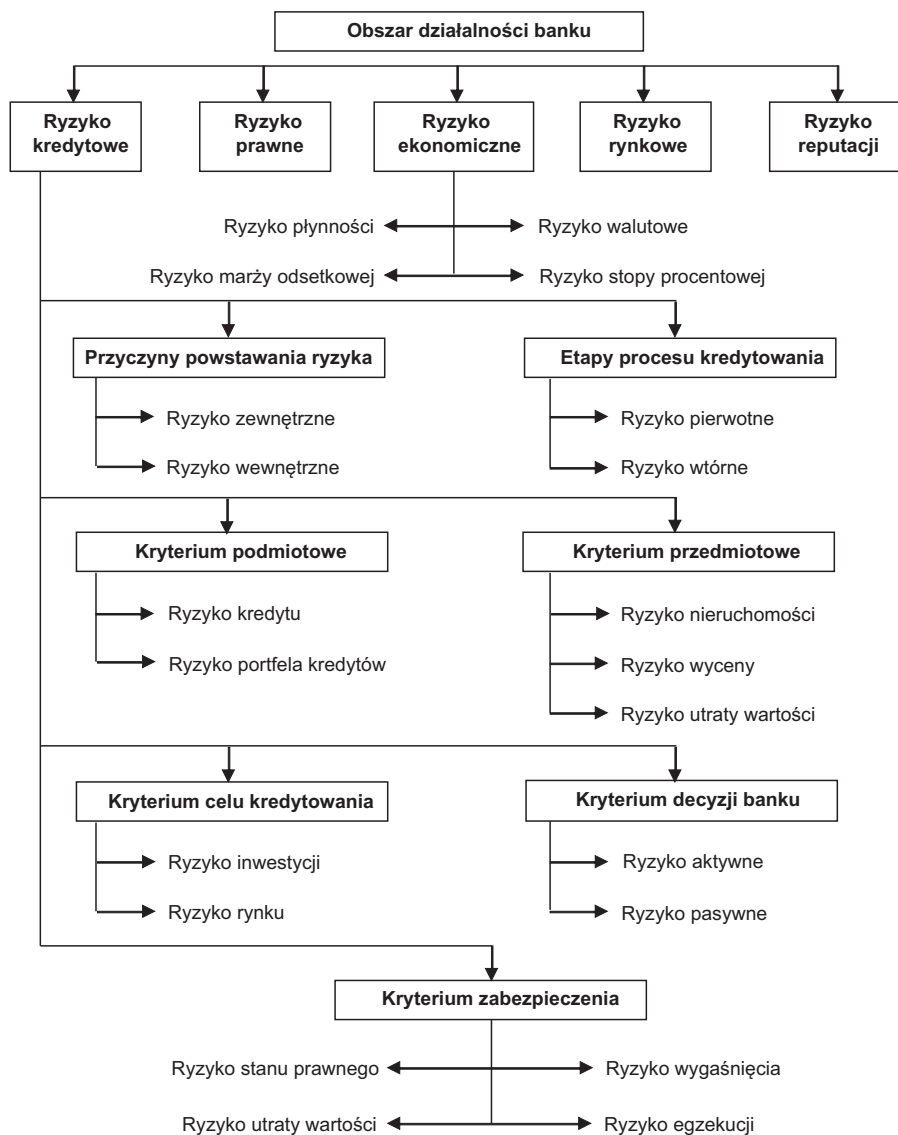
Jednakże identyfikacja ryzyka kredytowego nie może sprowadzać się wyłącznie do ustalenia jego rodzajów. Istotne jest również ustalenie przyczyn jego powstawania, zarówno na etapie analizy wniosku kredytowego, jak i obsługi kredytu podczas jego spłaty, po stronie banku oraz inicjowanych przez kredytobiorcę¹⁸².

Mówiąc o ryzyku kredytowym, wyróżnić należy ryzyko portfela kredytów hipotecznych oraz ryzyko pojedynczego kredytu. Potencjalne źródła zagrożenia portfela hipotecznych kredytów mieszkaniowych zobrazowano na rysunku 6.

Wśród czynników determinujących poziom ryzyka kredytowego całego portfela hipotecznego banku szczegółowej analizie należy poddać strukturę tego portfela z punktu widzenia parametrów kredytów, takich jak (zob. szerzej tabela 10):

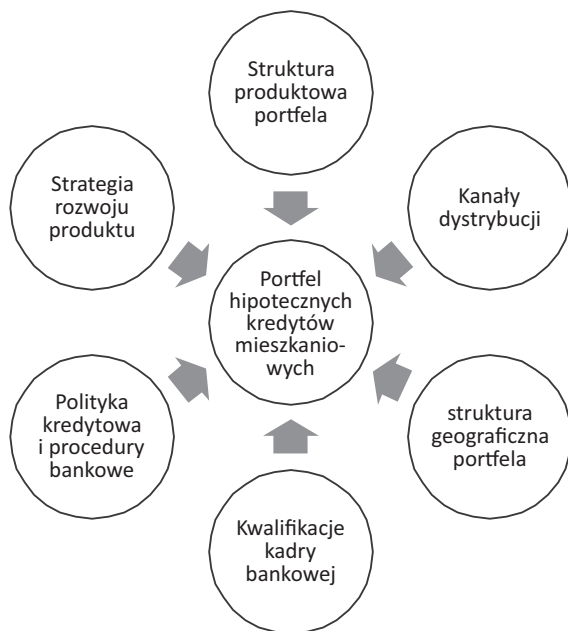
- rodzaj kredytów;
- kwoty udzielonych kredytów;
- waluty kredytów;
- oprocentowania stopą stałą lub zmienną;
- cel kredytowania;
- rodzaj przyjętych zabezpieczeń, a w przypadku hipoteki zwrócenie uwagi na rodzaj nieruchomości stanowiącej przedmiot zabezpieczenia;

¹⁸² M. Capiga, *Działalność kredytowa monetarnych instytucji kredytowych*, Wydawnictwo Difin, Warszawa 2006, s. 50, 167.



Rys. 5. Kryteria klasyfikacji ryzyka banku z perspektywy hipotecznych kredytów mieszkaniowych
 Źródło: M. Willmann, Czynniki ryzyka w finansowaniu budownictwa mieszkaniowego osób fizycznych przez sektor detaliczny banków komercyjnych, rozprawa doktorska, Akademia Ekonomiczna we Wrocławiu, Wrocław 2006, s. 31.

- poziom wskaźnika LtV, nie tylko w momencie zawarcia umowy kredytowej, ale także jego zmianę w trakcie całego okresu kredytowania;
- profil kredytobiorców, w szczególności z punktu widzenia źródeł i wysokości dochodów.



Rys. 6. Potencjalne źródła zagrożenia portfela hipotecznych kredytów mieszkaniowych

Źródło: opracowanie własne na podstawie: M. Willmann, Czynniki ryzyka w finansowaniu budownictwa mieszkaniowego osób fizycznych przez sektor detaliczny banków komercyjnych, rozprawa doktorska, Akademia Ekonomiczna we Wrocławiu, Wrocław 2006, s. 56.

Tabela 10. Kryteria klasyfikacji ryzyka portfela hipotecznych kredytów mieszkaniowych

Kryterium	Opis
Rodzaj kredytów	– hipoteczne kredyty mieszkaniowe – kredyty udzielane w ramach programów rządowych – kredyty konsolidacyjne zabezpieczone hipoteką – pożyczki hipoteczne
Kwota kredytu	Podział w tej kategorii winien być dokonywany zgodnie z kompetencjami decyzyjnymi określonymi w banku
Waluta kredytu	– kredyty złotowe – kredyty walutowe – kredyty indeksowane lub denominowane do waluty obcej
Rodzaj oprocentowania	– oparte na zmiennej stopie procentowej – oparte na stałej stopie procentowej – oparte na okresowo stałej stopie procentowej
Cel kredytu	– kredyty na zakup nieruchomości, w tym z uwzględnieniem rynku finansowania nieruchomości – wtórny i pierwotny – kredyty na budowę nieruchomości

Tabela 10. cd.

Kryterium	Opis
Rodzaj przyjętych zabezpieczeń	- hipoteka (przy uwzględnieniu stopnia realizacji zabezpieczenia hipotecznego) - kredyty zabezpieczone ubezpieczeniem finansowym banku - ubezpieczenie nieruchomości - ubezpieczenie kredytobiorcy na wypadek śmierci - przelew wierzytelności z umowy deweloperskiej
Wysokość wskaźnika LtV	- LtV > 90% - LtV w przedziale 80–90% - LtV ≤ 80%
Profil kredytobiorcy	Podział w tej kategorii dokonywany jest zwykle ze względu na źródło dochodów kredytobiorcy: - dochody z umowy o pracę - dochody z tytułu działalności gospodarczej - dochody z działalności rolniczej - dochody z tytułu umów cywilno-prawnych - dochody z tytułu emerytury lub renty - niestandardowe źródła dochodów

Źródła: opracowanie własne.

Zdecydowanie inny poziom ryzyka będą generowały hipoteczne kredyty mieszkaniowe, kredyty udzielone w ramach programów rządowego wsparcia, kredyty konsolidacyjne zabezpieczone hipoteką czy pożyczki hipoteczne.

Z punktu widzenia kwoty udzielonych kredytów warto zwrócić uwagę w szczególności na udział kredytów o dużej wartości w łącznym portfelu kredytowym banku. Za kryterium podziału kredytów z punktu widzenia ich wysokości może posłużyć m.in. tabela kompetencji decyzyjnych. Z tej perspektywy można przyjąć, że kredyty, dla których decyzje kredytowe podejmowane są na poziomie komitetu kredytowego banku są istotne dla działalności kredytowej danego przedsiębiorstwa bankowego. Poziomy istotności dla poszczególnych banków będą przybierały oczywiście różne wartości.

Podział kredytów ze względu na ich strukturę walutową – kredyty złotowe i walutowe (w tym kredyty denominowane lub indeksowane do waluty obcej) ma szczególne znaczenie w generowaniu ryzyka tych portfeli kredytowych. Obszar ten nabiera szczególnego znaczenia w dobie burzliwych dyskusji na temat wsparcia sektora bankowego dla klientów, którzy zaciągnęli kredyty we frankach szwajcarskich. Wprowadzone przez ustawodawcę regulacje w zakresie wsparcia kredytobiorców, którzy znaleźli się w trudnej sytuacji finansowej w związku z zaciągnięciem kredytu hipotecznego¹⁸³ oraz niekorzystne dla banków wyroki

¹⁸³ Ustawa z dnia 9 października 2015 r. o wsparciu kredytobiorców znajdujących się, w trudnej sytuacji finansowej, którzy zaciągnęli kredyt mieszkaniowy. Dz.U. poz. 1925 z późn. zm.

sądowe przede wszystkim w zakresie kredytów indeksowanych¹⁸⁴, może mieć w kolejnych latach istotne znaczenie dla sytuacji finansowej banków oraz ich wymogów kapitałowych.

Coraz większego znaczenia z punktu widzenia oceny ryzyka portfela kredytów hipotecznych nabiera rodzaj zastosowanego oprocentowania – oprocentowanie stałe, okresowo stałe lub zmienne, w szczególności mając na uwadze fakt, że wskaźniki referencyjne np. WIBOR, na podstawie których budowane są algorytmy oprocentowania kredytów hipotecznych, znajdują się na najniższych historycznie poziomach. Może oznaczać to, że w najbliższych latach można spodziewać się podwyżek stóp procentowych¹⁸⁵. Mówiąc o zmienności oprocentowania, warto również zwrócić uwagę na sam sposób określenia zmienności stopy procentowej (np. WIBOR 3M + stała marża banku) i rodzaj przyjętego wskaźnika referencyjnego¹⁸⁶.

Ze względu na cel kredytowania w hipotecznych kredytach mieszkaniowych należy wyodrębnić kredyty przeznaczone na budowę, remont lub zakup nieruchomości, zaś w tym ostatnim przypadku niezwykle istotny jest dodatkowy podział na rynek wtórny obrotu nieruchomościami i rynek pierwotny, deweloperski, obarczony dużo wyższym ryzykiem inwestycyjnym.

Podstawowym zabezpieczeniem kredytów hipotecznych jest hipoteka na nieruchomości, która może być przedmiotem finansowania i tym samym własnością kredytobiorców, ale może stanowić również własność osoby trzeciej. Wówczas będziemy mieli do czynienia z dłużnikiem rzeczowym w kredycie. Zatem analizując zabezpieczenie hipoteczne, warto zwrócić uwagę na strukturę portfela nieruchomości z punktu widzenia przedmiotu zabezpieczenia – dokonując podziału na działki gruntu niezabudowane, działki gruntu zabudowane domem jednorodzinnym, stanowiące własność kredytobiorcy lub będące w jego użytkowaniu wieczystym; lokal mieszkalny lub lokal użytkowy (w przypadku kredytów dla osób fizycznych będzie to najczęściej garaż lub lokal mieszkalny / dom jednorodzinny z wydzieloną częścią powierzchni przeznaczoną pod działalność gospodarczą), stanowiący własność kredytobiorcy lub spółdzielcze własnościowe prawo. Odrębną kwestią w tym przypadku jest analiza stadium realizacji zabezpieczenia

¹⁸⁴ Wyrok TSUE w sprawie Dziubak, <https://www.lex.pl/wyrok-w-sprawie-frankowiczow,2030>.

¹⁸⁵ W ocenie Rady Polityki Pieniężnej pierwszych podwyżek podstawowych stóp procentowych NBP można spodziewać się już w 2020 r.

¹⁸⁶ W trakcie przygotowywania niniejszego opracowania w KNF prowadzone były konsultacje nad zmianą Rekomendacji S, zmierzające do spopularyzowania stałej stopy procentowej lub okresowo stałej stopy procentowej w hipotecznych kredytach mieszkaniowych. Jednocześnie na styczeń 2020 r. planowana jest zmiana wskaźnika referencyjnego (WIBOR), wykorzystywanego w kredytach hipotecznych do kształtowania wysokości oprocentowania – WIBOR 3M + marża banku.

hipotecznego¹⁸⁷. Dla części kredytów (w szczególności dla transakcji z rynku pierwotnego) banki w okresie przejściowym przyjmują dodatkowe zabezpieczenie w postaci ubezpieczenia kredytu lub kompensują potencjalne ryzyko podwyższeniem marży do czasu ustanowienia hipoteki. W przypadku kredytów z krótkim czasem oczekiwania na wpis hipoteki banki przyjmują wyłącznie podwyższoną marżę, amortyzując w ten sposób podwyższone ryzyko dla tego portfela kredytów. W badaniu struktury portfela zabezpieczeń – w szczególności portfela ubezpieczeń – warto zwrócić uwagę na ich odnawialność oraz wysokość sumy ubezpieczenia w relacji do wartości ubezpieczonej nieruchomości.

Do pozostałych grup zabezpieczeń należą: cesje praw z ubezpieczenia nieruchomości (obowiązkowe) i ubezpieczenia na życie kredytobiorcy, przelew wierzytelności z umowy deweloperskiej, weksel – na zabezpieczenie wierzytelności Banku Gospodarstwa Krajowego w ramach programu rządowego wsparcia osób młodych w nabywaniu przez nie pierwszego mieszkania, ewentualnie inne dodatkowe zabezpieczenia wynikające ze specyfiki kredytu lub uzgodnień poczynionych z kredytobiorcą.

Biorąc pod uwagę stosunek kwoty kredytu do wartości przyjętych zabezpieczeń (poziom LtV), w zależności od polityki kredytowej banku, najczęstszym podziałem jest grupowanie kredytów z poziomem LtV do 80%, w przedziale 80–90% i powyżej 90%. Taki podział podyktowany jest Rekomendacją S Komisji Nadzoru Finansowego i wymusza inne podejście do rewyceń wartości portfela nieruchomości stanowiących zabezpieczenie hipoteczne w kredytach hipotecznych podlegających spłacie. Zatem warto pamiętać, że w portfelach kredytowych banków są również kredyty z LtV na poziomie przekraczającym 100% (np. kredyty walutowe), w związku z tym dla czynnych umów kredytowych banki mogą przyjmować inne zasady klasyfikacji tych kredytów.

Profil kredytobiorcy, a w szczególności źródła jego dochodów, uzasadnia podział kredytobiorców na zatrudnionych na umowę o pracę (na czas określony i nieokreślony), czerpiących dochody z tytułu emerytury, czy wreszcie na – obarczone najwyższym ryzykiem – osoby uzyskujące dochody z tytułu prowadzenia działalności gospodarczej.

Kanały dystrybucji kredytów wymuszają ich podział na te pozyskane w ramach sieci własnej banku (w placówkach bankowych lub poprzez mobilnych

¹⁸⁷ W zależności od celu kredytowania na wpisy hipoteki oczekuje się od dwóch tygodni do nawet trzech lat w przypadku finansowania zakupu nieruchomości na rynku pierwotnym. W tym przypadku kredyt udzielany jest na etapie realizacji przedsięwzięcia budowlanego przez dewelopera, natomiast wpis hipoteki na zabezpieczenie wierzytelności banku następuje dopiero po przeniesieniu prawa własności na kredytobiorcę i złożeniu w sądzie wieczysto-księgowym wniosku o wpis hipoteki.

wyspecjalizowanych doradców), placówki franczyzowe czy sieć pośredników (pośredników kredytów hipotecznych i ich agentów). Warto również zwrócić uwagę, że coraz większy nacisk kładzie się na pełną digitalizację procesu udzielania hipotecznych kredytów mieszkaniowych.

Podział geograficzny portfela, wykorzystując np. podział administracyjny Polski, przypisuje nieruchomości do odpowiednich województw i dalej do odpowiednich powiatów. Innym podejściem jest podział na duże miasta i powiaty, wykorzystywany przy określaniu współczynników ceny nieruchomości w programach wsparcia rządowego. Istnieje także podział w zależności od liczby mieszkańców poszczególnych miast, przy czym istotne jest tutaj położenie nieruchomości stanowiącej przedmiot zabezpieczenia, która może stanowić w przyszłości przedmiot egzekucji.

Na jakość generowanego portfela kredytowego oddziałują również:

a) polityka kredytowa i procedury kredytowe stosowane przez bank, w tym w szczególności:

- parametry brzegowe produktu;
- metodyka oceny zdolności kredytowej;
- zasady oceny wiarygodności kredytowej kredytobiorców;
- zasady analizy inwestycji będącej przedmiotem finansowania;
- metody wyceny nieruchomości stanowiącej przedmiot zabezpieczenia;
- zasady wyznaczania ceny kredytu;
- tabele kompetencji decyzyjnych;
- akceptowane poziomy limitów zaangażowania;
- monitoring warunków umownych, w tym warunków cenowych;
- monitoring zabezpieczeń;
- monitoring terminowości spłat i procedury windykacji należności;

b) kwalifikacje personelu, zarówno kadry menedżerskiej, jak i analitycznej banku¹⁸⁸;

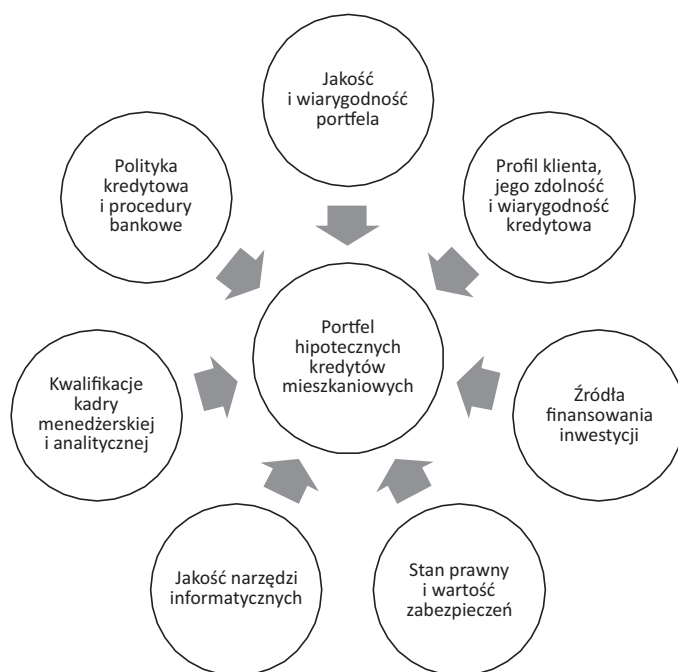
c) strategia rozwoju produktu, w tym przyjęta strategia cenowa, oparta bardzo często na cross-sellu produktowym¹⁸⁹.

¹⁸⁸ Zgodnie z postanowieniami Rekomendacji S, osoby zajmujące się analizą inwestycji i weryfikacją wartości nieruchomości stanowiącej przedmiot zabezpieczenia muszą posiadać odpowiednie kwalifikacje. Podobnie w Ustawie o kredytach hipotecznych ustawodawca kładzie bardzo duży nacisk na wiedzę i doświadczenie nie tylko analityków kredytowych, ale również doradców w placówkach bankowych.

¹⁸⁹ Powiązanie sprzedaży kredytu hipotecznego wraz z kontem osobistym zasilanym regularnymi wpływami z tytułu wynagrodzenia, kartą kredytową regularnie wykorzystywaną, ubezpieczeniem nieruchomości i ubezpieczeniem życia kredytobiorcy zrealizowanymi za pośrednictwem banku w towarzystwie ubezpieczeniowym, którego bank jest agentem lub z którym bank ma podpisaną umowę ubezpieczenia grupowego. Dzięki takiej sprzedaży krzyżowej kredyty hipoteczne dostępne są po dużo niższej marży niż standardowa (marża jest niższa nawet o 50%).

Dokonując analizy ryzyka pojedynczego kredytu mieszkaniowego, szczególnej analizie warto poddać również następujące obszary (por. rysunek 7):

- a) jakość i wiarygodność skompletowanej dokumentacji kredytowej;
- b) profil kredytobiorcy, jego wiarygodność kredytową i zdolność finansową do obsługi wnioskowanego zadłużenia;
- c) źródła finansowania inwestycji;
- d) sytuację prawną i finansową dewelopera (w przypadku finansowania inwestycji na rynku pierwotnym);
- e) sytuację prawną i wartość nieruchomości stanowiącej przedmiot zabezpieczenia;
- f) rodzaj i wartość pozostałych prawnych form zabezpieczenia kredytu;
- g) politykę kredytową i jakość procedur kredytowych;
- h) kwalifikacje pracowników banku, w tym doradców bankowych przygotowujących wnioski kredytowe, analityków kredytowych oceniających dokumentację kredytową oraz kadry menedżerskiej podejmującej decyzje kredytowe;



Rys. 7. Potencjalne źródła zagrożenia jednostkowego hipotecznego kredytu mieszkaniowego

Źródło: opracowanie własne na podstawie: M. Willmann, Czynniki ryzyka w finansowaniu budownictwa mieszkaniowego osób fizycznych przez sektor detaliczny banków komercyjnych, rozprawa doktorska, Akademia Ekonomiczna we Wrocławiu, Wrocław 2006, s. 59.

i) jakość narzędzi informatycznych wspierających proces udzielania i obsługi spłaty hipotecznego kredytu mieszkaniowego.

Poziom ryzyka kredytowego determinowany jest również rodzajem kredytów klasyfikowanych z punktu widzenia:

- segmentu kredytobiorców;
- kanału dystrybucji;
- przedmiotu kredytowania;
- okresu kredytowania;
- rodzaju przyjętego zabezpieczenia;
- sposobu uruchomienia środków;
- sposobu spłaty kredytu.

Identyfikacja tych czynników musi znaleźć odzwierciedlenie w przyjętych przez bank zasadach polityki kredytowej. Również w tym przypadku nie bez znaczenie pozostają kwalifikacje kadry menedżerskiej i analitycznej banku oraz zasady polityki kredytowej banku, wyznaczające ogólne ramy akceptowanego ryzyka (por. rysunek 6). Kwestie te zostały dostrzeżone również przez regulatora unijnego i zostały transponowane do prawa polskiego¹⁹⁰, wymuszając konieczność systematycznego podnoszenia wiedzy zarówno przez pracowników banków, jak i pośredników czy agentów kredytu hipotecznego.

4.2. Ryzyko hipotecznego kredytu mieszkaniowego z perspektywy kredytobiorcy

Podjęcie decyzji o zaciągnięciu długoterminowego kredytu mieszkaniowego nie jest łatwe również z perspektywy kredytobiorców, gdyż wiąże się on zwykle z poważnym obciążeniem budżetu domowego wysoką ratą kredytu (obciążenie dochodów ratą często przekracza poziom 40%) w perspektywie nawet 35 lat (czyli prawie całego okresu aktywności zawodowej). Dlatego też tak dużą uwagę zwraca się na odpowiednią edukację finansową i budowanie świadomości występowania ryzyka w obszarze kredytów hipotecznych. Problem ten nabiera szczególnego znaczenia w obliczu toczących się dyskusji na temat klauzul abuzywnych w umowach¹⁹¹, odpowiedniego formułowania zapisów umownych w sposób zrozumiały dla klienta, pełnego i rzetelnego informowania kredytobiorców o ryzyku występującym w hipotecznych kredytach mieszkaniowych (szerzej na ten temat w rozdziale 5). W tym ostatnim przypadku, zgodnie z zaleceniami

¹⁹⁰ Por.: Ustawa z dnia 23 marca 2017 r. o kredycie hipotecznym..., art. 58–60.

¹⁹¹ Klauzule abuzywne, zwane również niedozwolonymi, to postanowienia umowne, które nie zostały uzgodnione indywidualnie z klientem, kształtując jego prawa i obowiązki w sposób sprzeczny z dobrymi obyczajami i naruszając rażąco jego interesy.

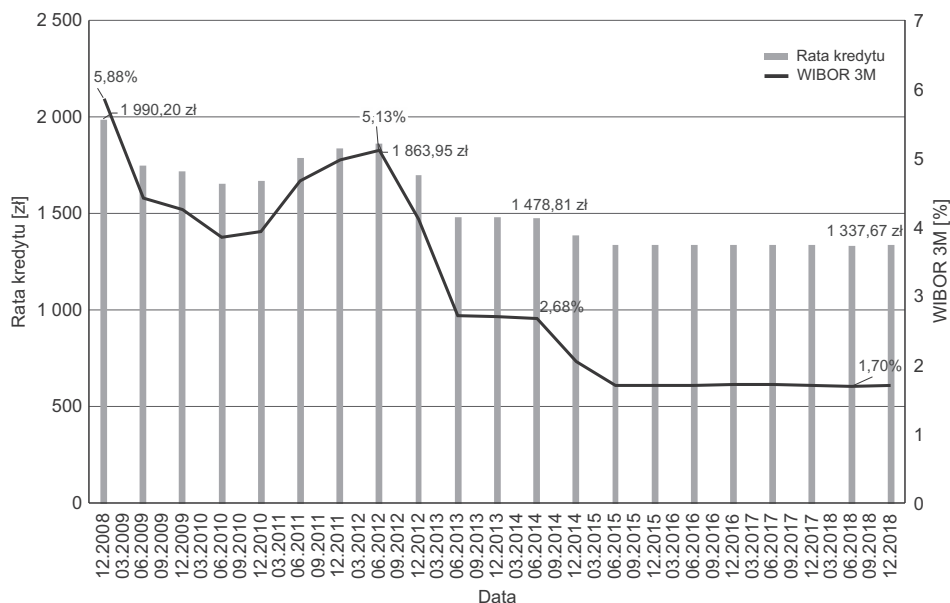
Rekomendacji S Komisji Nadzoru Finansowego¹⁹², każdy z banków oferujących hipoteczne kredyty mieszkaniowe zobowiązany jest poinformować kredytobiorcę, już na etapie wnioskowania o kredyt, o wszystkich czynnikach ryzyka związanych z ich produktem. W tym celu banki już na etapie identyfikacji potrzeb kredytobiorców oraz generowania symulacji kredytowych przekazują przyszłym kredytobiorcom informatory o rodzajach ryzyka występującego w hipotecznych kredytach mieszkaniowych. W dokumentach tych kredytodawcy zwracają przede wszystkim uwagę na ryzyko związane z:

- zmianą wysokości stopy oprocentowania (ryzyko stopy procentowej);
- długim okresem kredytowania;
- sposobem spłaty kredytu;
- wyceną i zmianą cen nieruchomości;
- obciążeniem dochodu zobowiązaniami finansowymi (wysokość wskaźnika Dtl).

Hipoteczne kredyty mieszkaniowe mogą być oprocentowane na podstawie oprocentowania zmiennego lub stałego. W przypadku wyboru oprocentowania zmiennego kredytobiorca musi mieć świadomość, że na wysokość oprocentowania składają się dwa składniki: marża banku, która zwykle przyjmuje wartość stałą w całym okresie kredytowania, oraz wskaźnik referencyjny WIBOR 3M lub 6M. To właśnie zmiana notowania wskaźnika referencyjnego WIBOR może powodować zmiany wysokości oprocentowania w kredycie, odpowiednio w okresach trzymiesięcznych (WIBOR 3M) lub sześciomiesięcznych (WIBOR 6M). Wysokość wskaźnika referencyjnego WIBOR jest trudna do przewidzenia w tak długim okresie jak okres spłaty hipotecznego kredytu mieszkaniowego, bowiem kształtowanie się jego wysokości zależy od wielu czynników, w tym m.in. od wysokości podstawowych stóp procentowych NBP, ustalanych przez Radę Polityki Pieniężnej. Zatem po każdej zmianie wartości wskaźnika referencyjnego wysokość oprocentowania kredytu może ulec zmianie, w związku z czym kwota raty może wzrosnąć lub się obniżyć. Jak wskazują dane historyczne (por. wykres 2), wskaźnik referencyjny WIBOR od 2015 r. przyjmuje najniższe historycznie notowania. Oznacza to również, że raty kredytów opartych na zmiennej stopie procentowej w tym okresie są najniższe. Na wykresie 2 zaprezentowano wpływ zmiany stawki WIBOR na zmianę oprocentowania kredytu i na wysokość raty kredytu.

Mimo tego, iż przyjmuje się, że wartość marży banku jest stała w całym okresie kredytowania, to jednak ona również może ulec zmianie. Zwykle niższa marża jest wynikiem dobrowolnego skorzystania przez kredytobiorcę z do-

¹⁹² Rekomendacja S..., rekomendacja 26.1.



Wykres 2. Zmiana stawki WIBOR i jej wpływ na kształtowanie się wysokości oprocentowania kredytu oraz wysokość miesięcznej równej raty kapitałowo-odsetkowej. Przy wyznaczaniu rat kredytu przyjęto następujące parametry: kwota kredytu 263 190 zł (średnia według stanu na IV kwartał 2018 r.), okres kredytowania 25 lat, marża kredytu równa 2,02% (średnia według stanu na IV kwartał 2018 r.)
Źródło: opracowanie własne.

datkowych produktów i usług bankowych lub ubezpieczeniowych, będących w ofercie banku. Banki skrupulatnie monitorują korzystanie przez kredytobiorcę z wybranych produktów i usług dodatkowych, warunkujących obniżkę marży banku. W związku z powyższym w przypadku niedotrzymania przez kredytobiorcę warunków promocyjnych, np. w wyniku rezygnacji z konta osobistego w banku, zasilania konta osobistego niższą kwotą wpływu niż ustalona w umowie kredytowej, rezygnacja z ubezpieczenia życia kredytobiorcy lub nieruchomości w towarzystwie ubezpieczeniowym współpracującym z bankiem, może powodować wzrost marży w kredycie do poziomu marży standardowej, która może być nawet o 1 p.p. wyższa. Powoduje to wzrost raty kredytu o ponad 82 zł za każde 100 tys. zł salda zadłużenia w kredycie. Dlatego bardzo istotne jest nie tylko to, z jakich produktów i usług bankowych lub ubezpieczeniowych zobowiązuje się korzystać kredytobiorca i przez jak długi okres. Ryzyko zmieniającej się stopy oprocentowania kredytu w całości ponosi kredytobiorca. Dotyka ono wszystkich kredytów o zmiennym oprocentowaniu – zarówno walutowych, jak i złotych.

Konsekwencją stosowania w algorytmie oprocentowania kredytu wskaźnika referencyjnego jest możliwość jego zmiany w przyszłości, przez co należy rozumieć nie tylko zmianę jego wartości, ale również wstrzymanie lub wyco-

fanie jego publikacji¹⁹³. W takiej sytuacji banki będą zobowiązane przyjąć inny wskaźnik referencyjny, wskazany w przepisach prawa przez właściwy organ nadzoru administracji publicznej lub przez byłego administratora¹⁹⁴. Zmiana ta nie powinna mieć wpływu na kredyty będące w obsłudze kredytobiorców, jednakże trudno przewidzieć na chwilę obecną, w jakim kierunku pójdą te regulacje. Nie ulega wątpliwości, że każda, nawet najmniejsza zmiana wysokości oprocentowania może mieć wpływ na wysokość spłacanych rat kredytowych (im wyższe saldo zadłużenia w kredycie, tym większe ryzyko po stronie kredytobiorcy).

W celu ograniczenia ryzyka stopy procentowej kredytobiorca może wybrać kredyt oparty na stałej stopie procentowej lub raczej okresowo stałej, gdyż w ofercie banków można znaleźć hipoteczne kredyty mieszkaniowe ze stałym oprocentowaniem obowiązującym jedynie przez okres pięciu pierwszych lat. Po tym okresie kredytobiorca będzie mógł zdecydować, czy przejść na oprocentowanie zmienne, czy utrzymać oprocentowanie stałe w kolejnym pięcioletnim okresie, ale możliwe, że już przy innej stawce oprocentowania¹⁹⁵. Warto przy tej okazji wspomnieć, że dostrzegając potencjalne ryzyko stopy procentowej, KNF prowadzi działania zmierzające do zmiany treści Rekomendacji S i wprowadzenia do stałej ofert banków hipotecznych kredytów mieszkaniowych z oprocentowaniem stałym¹⁹⁶.

Hipoteczne kredyty mieszkaniowe, ze względu na wysoką kwotę kredytu, są z zasady zobowiązaniem długoterminowym. Poprzez wydłużenie okresu spłaty kredytu możliwe jest istotne obniżenie wysokości jego raty. Im krótszy okres kredytowania, tym obciążenie budżetu gospodarstwa domowego jest większe. Jednakże, jak wskazują dane Związku Banków Polskich¹⁹⁷, blisko 60% hipotecznych kredytów mieszkaniowych udzielanych jest z okresem spłaty w przedziale od 25 do 35 lat. Im dłuższy jednak okres kredytowania, tym wyższe potencjalne ryzyko zmiany sytuacji finansowej kredytobiorcy i pojawienia się trudności ze

¹⁹³ W trakcie przygotowywania niniejszej publikacji trwają prace w sektorze bankowym zmierzające do wprowadzenia innego wskaźnika referencyjnego w miejsce WIBOR-u. Jest to odpowiedź sektora na European Benchmark Regulation. Nowe rozwiązania zaczną obowiązywać prawdopodobnie od 2020 r.

¹⁹⁴ <https://www.obserwatorfinansowy.pl/tematyka/bankowosc/swiat-szuka-nowych-benchmarkow/> (dostęp: 06.05.2019)

¹⁹⁵ Tylko nieliczne banki oferują swoim klientom kredyty ze stałym oprocentowaniem. Wśród nich są m.in.: ING Bank Śląski, PKO BP czy Santander Bank, <https://www.bankier.pl/wiadomosc/Kredyt-hipoteczny-ze-stalym-oprocentowaniem-gdzie-i-za-ile-7639835.html> (dostęp: 30.03.2019).

¹⁹⁶ Projekt KNF, Rekomendacja S dotycząca dobrych praktyk w zakresie zarządzania ekspozycjami kredytowymi zabezpieczonymi hipotecznie, Warszawa 2018, https://www.knf.gov.pl/knf/pl/komponenty/img/projekt_znowelizowanej_Rekomendacji_S_62603.pdf (dostęp: 30.03.2019).

¹⁹⁷ Raport Amron-Sarfin. Ogólnopolski raport o kredytach mieszkaniowych i cenach transakcyjnych nieruchomości 4/2018, Raport nr 38, ZBP, Warszawa 2019.

splata kredytu. W celu ograniczenia chociażby w minimalnym stopniu tego ryzyka, banki dokonując oceny zdolności kredytowej kredytobiorców, przyjmują do oceny maksymalnie 30 letni okres kredytowania – nawet jeżeli okres wnioskowany przez kredytobiorców jest dłuższy. Dzięki takiemu zabiegowi zostawiają kredytobiorcy możliwość wydłużenia okresu spłaty kredytu w przyszłości. Warto również pamiętać, że im dłuższy okres kredytowania, tym wyższe koszty odsetkowe. Jak wskazują dane zaprezentowane w tabeli 11, nadmierne wydłużanie okresu kredytowania do poziomu maksymalnego, zwykle 35 lat, nie zawsze jest uzasadnione. Przy niższych kwotach kredytów zmiana wysokości raty, spowodowana wydłużeniem okresu kredytowania o kolejne pięć lat, pozwala na oszczędności na racie rzędu 35–105 zł.

Tabela 11. Wysokość stałych rat kapitałowo-odsetkowych w funkcji okresu kredytowania

Okres kredytowania	Kwota kredytu				
	100 tys. zł	150 tys. zł	200 tys. zł	250 tys. zł	300 tys. zł
	Wysokość stałych rat (w zł)				
15 lat	722,46	1 083,69	1 444,91	1 806,14	2 167,37
20 lat	588,10	882,15	1 176,20	1 470,25	1 764,30
25 lat	509,32	763,98	1 018,64	1 273,29	1 527,95
30 lat	458,28	687,42	916,56	1 145,70	1 374,84
35 lat	423,05	634,57	846,09	1 057,62	1 269,14

Źródło: opracowanie własne. Przy wyznaczania rat kredytu przyjęto wysokość oprocentowania według danych średnich prezentowanych w Raporcie Amron-Sarfin według stanu za IV kwartał 2018 r.

Hipoteczny kredyt mieszkaniowy może podlegać spłacie w modelu rat równych lub malejących. Jak wskazano powyżej, im dłuższy okres kredytowania, tym wyższe koszty odsetkowe, jednakże warto pamiętać, że przy tym samym okresie spłaty kredytu koszty obsługi kredytu spłacanego w modelu rat malejących są niższe niż dla analogicznego kredytu spłacanego w równych ratach kapitałowo-odsetkowych. Jest to efekt dużo szybszego tempa spłaty kapitału kredytu spłacanego w ratach malejących niż w ratach równych. Niestety wybór rat malejących wymaga od kredytobiorcy dużo wyższej zdolności kredytowej na moment ubiegania się o kredyt, gdyż przy obliczaniu zdolności kredytowej banki biorą pod uwagę pierwszą, najwyższą ratę kapitałowo-odsetkową, która jest dużo wyższa niż rata równa (por. dane zawarte w tabeli 12). Jednakże raty malejące mają jeszcze jedną istotną zaletę – w przypadku pojawienia się w przyszłości jakichkolwiek problemów z obsługą kredytu zmiana rat malejących na raty równe jest najprostszą metodą restrukturyzacji zadłużenia i obniżenia obciążenia budżetu domowego.

Tabela 12. Porównanie wysokości rat równych i malejących

Wyszczególnienie	Okres kredytowania				
	15 lat	20 lat	25 lat	30 lat	35 lat
Rata równa (w zł)	1 901,43	1 547,82	1 340,47	1 206,14	1 113,41
Pierwsza rata malejąca (w zł)	2 271,21	1 905,66	1 686,34	1 540,12	1 435,68

Źródło: opracowanie własne. Przy wyznaczania rat kredytu przyjęto średnią kwotę kredytu w wysokości 263 190 zł oraz średnią wartość oprocentowania kredytu wskazane w raporcie Amron-Sarfin według stanu za IV kwartał 2018 r.

Hipoteka ustanowiona na nieruchomości (kredytobiorcy lub osoby trzecie) jest jednym z podstawowych i obligatoryjnych zabezpieczeń hipotecznego kredytu mieszkaniowego. Jej wartość stanowi podstawę do wyznaczenia kwoty kredytu, jak również może stanowić podstawę określenia ceny kredytu – marży banku lub ewentualnej prowizji¹⁹⁸. Zgodnie z zaleceniami KNF¹⁹⁹ wysokość wskaźnika LtV na moment udzielenia kredytu nie powinna wykroczyć poza poziom 80% lub maksymalnie 90%, przy czym wskaźnik przekraczający poziom 80% dostępny jest wyłącznie w przypadku dodatkowego ubezpieczenia lub innego zabezpieczenia ekspozycji kredytowej przekraczającej 80% LtV. Poziom ten jest monitorowany przez bank nie tylko na etapie udzielenia kredytu, ale również w trakcie jego spłaty. Przy tak długim okresie kredytowania wartość nieruchomości stanowiącej przedmiot zabezpieczenia może ulegać cyklicznym zmianom – zarówno podwyższeniu, jak i obniżeniu. Konsekwencją spadku wartości nieruchomości poniżej 80% (90% w zależności od polityki ryzyka banku) może być konieczność ustanowienia dodatkowego zabezpieczenia, np. w postaci hipoteki na innej nieruchomości lub spłaty zobowiązania wynikającego z kredytu w wysokości pozwalającej na osiągnięcie wymaganego poziomu wskaźnika LtV. Kredytobiorcy zaciągający kredyty w maksymalnych dopuszczalnych przez bank poziomach wskaźnika LtV muszą się liczyć z opisanymi powyżej konsekwencjami.

Zgodnie z zaleceniami KNF banki zobowiązane są przestrzegać potencjalnych kredytobiorców przed nadmiernym obciążaniem dochodów zobowiązaniami kredytowymi i innymi niż kredytowe zobowiązaniami finansowymi (DtI)²⁰⁰. Bank zobligowany jest ostrzec kredytobiorcę w sytuacji, gdy wskaźnik DtI przekracza 40%. Wyższe obciążenie budżetu gospodarstwa domowego

¹⁹⁸ Poziom wskaźnika LtV może determinować wysokość oprocentowania kredytu – niektóre z banków stosują podwyższone oprocentowanie dla kredytów w przypadku wskaźnika LtV przekraczającego 80% lub ustanowienia dodatkowego zabezpieczenia.

¹⁹⁹ Rekomendacja S..., rekomendacja 15.

²⁰⁰ KNF zwraca uwagę, że w przypadku klientów o dochodach poniżej przeciętnego poziomu wynagrodzeń w danym regionie bank powinien poinformować ich o podwyższonym ryzyku finansowym.

zobowiązaniami finansowymi w dłuższym horyzoncie czasowym może utrudniać kredytobiorcy obsługę zwiększonych okresowo wydatków gospodarstwa domowego, np. choroby, remonty nieruchomości, wyjazdy wakacyjne czy wznowienie wymaganych ubezpieczeń. Wpływa również na ograniczenie możliwości oszczędzania.

Powyżej wskazano na ryzyko generowane niemalże w każdym hipotecznym kredycie mieszkaniowym, wynikające niejako ze specyfiki tego produktu. Jednakże podejmując tego typu zobowiązanie, warto nieco szerzej przyjrzeć się czynnikom ryzyka oddziałującym na potencjalnych kredytobiorców. Podobnie jak w przypadku ryzyka bankowego, wyodrębnić tu można w pierwszej kolejności: czynniki zewnętrzne i wewnętrzne. Wśród czynników zewnętrznych uwagę zwracają przede wszystkim:

a) czynniki makroekonomiczne, takie jak: stopa inflacji, stopa bezrobocia, kształtowanie się podstawowych stóp procentowych NBP, koniunktura na rynku budowlanym, kształtowanie się popytu i podaży na rynku nieruchomości mieszkaniowych, wahania cen na rynku nieruchomości itp.;

b) czynniki regulacyjne, związane przede wszystkim ze zmianami regulacji prawnych dotyczących obrotu nieruchomościami, gospodarką nieruchomościami, prawem budowlanym, prawie spółdzielczym, rozwiązaniami w zakresie prawa wieczystego użytkowania gruntów, kwestiami podatkowymi, w tym ulgami podatkowymi, dostępnością finansowania w ramach programów rządowych.

Mówiąc o czynnikach makroekonomicznych świadomy kredytobiorca już na etapie zaciągania zobowiązania hipotecznego może podejmować próby ograniczenia części ryzyka, np. poprzez wybór produktu z oprocentowaniem stałym, spłatę w modelu rat malejących, wykupienie ubezpieczenia od utraty pracy czy ubezpieczenia nieruchomości oraz dostosowanie rozmiarów inwestycji do faktycznych zdolności kredytowych gospodarstwa domowego. Wskazane powyżej działania mogą również, w ograniczony sposób, zabezpieczyć kredytobiorcę przed czynnikami regulacyjnymi, chociaż niewątpliwie zarządzanie ryzykiem w tym obszarze jest zdecydowanie trudniejsze. Niemniej już sama świadomość ich występowania może ustrzec kredytobiorcę w przyszłości przed nieprzewidywanymi skutkami.

W obszarze czynników wewnętrznych na uwagę zasługują przede wszystkim:

- a) czynniki finansowe;
- b) czynniki kredytowe;
- c) czynniki transakcyjne.

wania, gdy wskaźnik Dtl przekracza 40%. W przypadku pozostałych klientów granicę postawiono na poziomie 50%. Por.: Rekomendacja S..., rekomendacja 9.3.

Wśród czynników finansowych na uwagę zasługują w głównej mierze te związane z:

- utratą lub zmniejszeniem dochodów w trakcie obsługi kredytu, będące wynikiem np. dekoniunktury, pogorszenia się stanu zdrowia kredytobiorcy czy wreszcie przejścia na emeryturę. Ten ostatni przypadek banki powinny uwzględniać już w ocenie zdolności kredytowej, jeżeli w trakcie spłaty kredytu klient będzie przekraczał wiek emerytalny. W pozostałych przypadkach forma dodatkowego zabezpieczenia należy do kredytobiorcy;

- nieoczekiwanym zwiększeniem wydatków gospodarstwa domowego, będącym wynikiem pojawienia się nieprzewidzianych zdarzeń losowych (urodzenie dziecka, choroba członka rodziny, straty majątkowe, w tym wynikające z prowadzenia działalności gospodarczej itp.);

- przekroczeniem kosztów realizacji przedsięwzięcia inwestycyjnego. Problem ten dotyczy przede wszystkim inwestycji o charakterze budowlanym i problemów z kontrolą założonego kosztorysu budowy; kwestia ta nabiera szczególnego znaczenia w przypadku inwestycji realizowanej przez kredytobiorców, którzy nie dysponują nadwyżką zdolności kredytowej i w przypadku pojawienia się zwiększonych kosztów nie będą mogli ubiegać się o podwyższenie kwoty kredytu;

- nowymi inwestycjami o charakterze konsumpcyjnym lub inwestycyjnym, wymagającymi zaciągania dodatkowych zobowiązań finansowych;

- problemami z obsługą innych zobowiązań, np. wynikających z nadmiernej konsumpcji gospodarstwa domowego, prowadzenia działalności gospodarczej czy wystąpienia nieprzewidzianych zdarzeń losowych;

- zmianą miejsca zamieszkania.

Ryzyko związane z obsługą zobowiązania hipotecznego może być przede wszystkim konsekwencją realizacji postanowień zawartej umowy kredyt, wśród których warto zwrócić uwagę na:

- konieczność odnowienia dotychczasowych zabezpieczeń, głównie produktów ubezpieczeniowych, które pierwotnie zostały uwzględnione w kwocie zaciąganego kredytu, np. ubezpieczenie życia kredytobiorcy lub ubezpieczenie od utraty pracy;

- możliwą zmianę wysokości oprocentowania kredytu w związku ze zmianą wysokości stóp podstawowych NBP; kwestia ta nabiera w chwili obecnej szczególnego znaczenia w obliczu historycznie najniższych notowań stóp podstawowych NBP i wskaźnika referencyjnego WIBOR;

- zmiany wysokości oprocentowania kredytu w związku z nieprzestrzeganiem regulaminu promocji cenowej, brakiem odnowienia lub potwierdzenia ustanowienia wymaganych w kredycie zabezpieczeń, tu w szczególności wydłużającym się czasem oczekiwania na wpis hipoteki czy braku przedłożenia polisy ubezpieczenia nieruchomości z potwierdzeniem ustanowienia cesji z polisy na bank);

w umownych postanowieniach banków działanie takie (a w zasadzie zaniechanie działania) może prowadzić do podwyższenia marży banku; w przypadku braku ubezpieczenia nieruchomości kredytobiorca może zostać obciążony kosztami ustanowienia takiego zabezpieczenia, jeżeli zostało ono zrealizowane przez bank;

– wzrost kursów walut – mimo że banki w zasadzie nie udzielają już kredytów w walutach różnych od waluty dochodów uzyskiwanych przez kredytobiorców, to ryzyko walutowe pozostaje wciąż jednym z kluczowych problemów posiadaczy hipotecznych kredytów mieszkaniowych, którzy zaciągnęli zobowiązanie hipoteczne w pierwszej dekadzie XXI wieku;

– zmiany tabeli opłat i prowizji banku, obejmujące koszty wszystkich operacji, możliwe do przeprowadzenia w trakcie obsługi kredytu podczas spłaty;

– konieczność ustanowienia dodatkowych zabezpieczeń lub spłaty części salda zadłużenia w kredycie w związku ze spadkiem wartości nieruchomości.

Wreszcie ryzyko może wynikać z samej transakcji związanej z finansowaną nieruchomością. Warto zwrócić tutaj uwagę przede wszystkim na:

- wiarygodność zbywcy nieruchomości;
- sytuację ekonomiczno-finansową dewelopera;
- doświadczenie inwestora i jego wyposażenie techniczne;
- możliwość wystąpienia wad prawnych nieruchomości;
- wady konstrukcyjne nieruchomości;
- wysokość i terminy wnoszenia zadatków lub zaliczek i ich korelacją z poziomem zaawansowania inwestycji, w szczególności w przypadku nabywania nieruchomości na rynku deweloperskim;
- niski stan zaawansowania budowy na moment podpisania umowy kredytu;
- rzetelność przeprowadzonej wyceny rzeczoznawcy i relację wartości rynkowej nieruchomości do jej ceny transakcyjnej;
- rzetelność i realność przygotowanego kosztorysu oraz harmonogramu realizacji inwestycji budowlanej;
- lokalizację nieruchomości i projektowane zmiany w jej otoczeniu;
- jakości gruntu, na którym realizowana jest inwestycja budowlana;
- trudności formalne i prawne w realizacji przedsięwzięcia budowlanego.

Jak wynika z powyższych rozważań, finansowanie inwestycji na rynku nieruchomości mieszkaniowych niesie za sobą szeroki wachlarz różnych rodzajów ryzyka, zarówno z perspektywy banków-kredytodawców, jak i kredytobiorców. Mimo że banki próbują, kierując się zaleceniami Rekomendacji S Komisji Nadzoru Finansowego lub postanowieniami ustawowymi zawartymi w Prawie bankowym czy też Ustawie o kredycie hipotecznym, ograniczyć ryzyko kredytobiorcy poprzez odpowiednie założenia oceny zdolności kredytowej, rzetelną ocenę wiarygodności kredytowej klientów, limitowanie obciążenia ich dochodów zobowiązaniami finansowymi czy poprzez wymaganie wniesienia odpowiedniego

wkładu własnego wnioskodawców w finansowaną inwestycję, nie zabezpiecza to kredytobiorców przed licznymi niebezpieczeństwami, które czyhają na nich w trakcie obsługi tego zobowiązania. Tylko świadomość ryzyka występującego w tym obszarze i aktywne nim zarządzanie już na etapie ubiegania się o kredyt, a następnie zaciągania zobowiązania hipotecznego i jego obsługi podczas spłaty, może pozwolić na zminimalizowanie kosztów obsługi hipotecznego kredytu mieszkaniowego.

5. Znaczenie informacji w procesie podejmowania decyzji na rynku nieruchomości mieszkalnych

5.1. Informacja o rynku nieruchomości mieszkalnych jako podstawa podejmowania decyzji kupna-sprzedaży

W literaturze ekonomicznej informacja definiowana jest jako „strumień danych lub prawd docierających do podmiotu”²⁰¹, podczas gdy wiedza podmiotu jest „zbiorem (zasobem) zgromadzonych przez niego danych i prawd o otaczającym nas świecie”²⁰². Zgromadzenie pełnego zasobu informacji jest w praktyce bardzo trudne, co oznacza, że niemal każdy podmiot działa na rynku, nie dysponując kompletną wiedzą o nim.

Informacja w kontekście ekonomicznym posiada kilka cech, do których zalicza się²⁰³:

- brak zużywalności, który oznacza, że konsumpcja informacji, polegająca na jej wprowadzeniu do osobistego zasobu informacji lub jej wykorzystaniu w procesie podejmowania decyzji, nie wiąże się z jej zużyciem;

- możliwość powielania, która oznacza, że informację można wykorzystywać wielokrotnie,

- zróżnicowanie, które wiąże się z tym, że każda informacja może różnić się od pozostałych,

- substytucyjność, która występuje wtedy, gdy dwie różne informacje pozwalają na podjęcie takiej samej decyzji;

- komplementarność, która występuje wtedy, gdy znaczenie informacji pojawia się dopiero wtedy, gdy towarzyszy jej inna informacja.

Biorąc pod uwagę rodzaje informacji, jakimi mogą dysponować podmioty, wyróżnia się²⁰⁴:

- a) informację niedoskonałą, gdy przynajmniej jeden z podmiotów nie zna decyzji podjętych przez inne podmioty;

²⁰¹ S. Forlicz, *Niedoskonała wiedza podmiotów rynkowych*, PWN, Warszawa 2001, s. 48.

²⁰² *Ibidem*, s. 48.

²⁰³ *Ibidem*, s. 61–62.

²⁰⁴ A. Blajer-Gołębiewska, *Asymetria informacji w relacjach inwestorskich. Perspektywa nadzoru korporacyjnego*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2012, s. 13.

b) informację niepewną, gdy decydent nie jest w stanie określić prawdopodobieństwa wystąpienia różnych rozwiązań ze względu na czynniki losowe;

c) informację niepełną (niekompletną), gdy podmioty nie posiadają wszystkich danych potrzebnych do podejmowania decyzji;

d) informację asymetryczną, gdy jeden z podmiotów dysponuje danymi, którymi nie dysponują pozostałe podmioty, co może wykorzystać, aby zyskać nad nimi przewagę.

Przewagę rynkową zyskuje ten podmiot, który posiada informacje pełne i pewne oraz jest w stanie je wykorzystać. Jednak należy mieć na uwadze, że pozyskanie informacji generuje koszty. W skrajnych warunkach koszty te mogą przewyższać potencjalne korzyści, co sprawia, że wykorzystanie informacji przestaje być opłacalne. Wynika to z faktu, że każda informacja wymaga obróbki, która czasami może być zbyt uciążliwa dla podmiotu. Proces obróbki (przetwarzania) informacji składa się bowiem z kilku etapów:

1. Poszukiwanie i selekcja, w której kluczową rolę odgrywa uwaga.

2. Zapamiętywanie, w którym bierze udział tzw. bufor sensoryczny (pamięć sensoryczna), gdzie informacje pozostają przez kilka milisekund.

3. Przechowywanie, w ramach pamięci krótkotrwałej (do kilku minut) lub pamięci trwałej (przez nieograniczony czas).

4. Odtwarzanie.

Poszukiwanie informacji może mieć charakter aktywny, gdy osoba z własnej inicjatywy dąży do pozyskania określonych informacji, lub pasywny, gdy informacje docierają z otoczenia w sposób spontaniczny, czy wręcz przypadkowy. W tym kontekście można mówić o przyczynowości poszukiwania, która determinuje, że poszukiwanie jest zamierzone lub niezamierzone. Ponadto poszukiwanie może mieć charakter wewnętrzny, kiedy jest oparte na własnym doświadczeniu, lub zewnętrzny, gdy informacje pochodzą z różnych środków przekazu oraz informacji uzyskanych od innych osób. W procesie poszukiwania informacji znaczenie odgrywa również źródło poszukiwania. W tym zakresie wyróżnić można źródła komercyjne, a w ich ramach: osobowe (np. sprzedawcy) i bezosobowe (np. reklamy, wystawy), oraz niekomercyjne: osobowe (np. znajome osoby, rodzina) i bezosobowe (np. informacje organizacji konsumenckich czy nadzorczych). Kolejnym czynnikiem determinującym jakość informacji jest intensywność poszukiwania, czyli czas poświęcony na poszukiwania²⁰⁵. Proces poszukiwania i selekcji informacji jest bardzo ważny, gdyż na tym etapie człowiek musi określić, czy dana informacja będzie mu potrzebna, czy nie. Takie działanie zapobiega zjawisku przeładowania informacjami, które jest związane

²⁰⁵ G. Antonides, W.F. van Raaij, *Zachowanie konsumenta. Podręcznik akademicki*, PWN, Warszawa 2003, s. 263–267.

z tym, że większa liczba informacji nie musi prowadzić do podjęcia lepszej decyzji, a czasami prowadzi wręcz do podjęcia decyzji gorszej²⁰⁶.

Proces przetwarzania informacji odgrywa bardzo ważną rolę w ogólnym funkcjonowaniu człowieka, w tym także w obszarze podejmowania decyzji finansowych, do których zalicza się m.in. nabycie nieruchomości, zaciągnięcie kredytu, dysponowanie oszczędnościami itp. Do najważniejszych funkcji tego procesu zaliczyć można:

- podjęcie lepszej decyzji;
- ograniczenie ryzyka i niepewności;
- umiejscowienie decyzji w czasie;
- uzasadnienie podjętej decyzji;
- gromadzenie wiedzy o różnych obiektach.

Ponieważ proces przetwarzania informacji przebiega różnie u poszczególnych osób, osoby te będą w różny sposób wyposażone w informacje, a uwzględniając dodatkowo to, że nie wszyscy w takim samym stopniu potrafią na ich podstawie wyciągać wnioski, decyzje podejmowane przez ludzi w takich samych okolicznościach będą się od siebie różnić. Skutkiem dysponowania różnym zakresem informacji przez podmioty rynkowe jest również występowanie zjawiska asymetrii informacji²⁰⁷. Jest ono określane jako sytuacja, która występuje, gdy „ludzie dysponują o sobie samych wiedzą, która nie jest łatwo dostępna dla innych”²⁰⁸. Inaczej jest ona określana jako sytuacja, w której „część podmiotów biorących udział w procesach wymiany znajduje się w posiadaniu większej ilości informacji istotnych [...] niż inne podmioty”²⁰⁹. W nawiązaniu do opisanego wcześniej procesu przetwarzania informacji należy zauważyć, że asymetria informacji jest zjawiskiem szerszym aniżeli samo dysponowanie różnymi zasobami informacji i dotyczy również ograniczeń związanych z przetwarzaniem informacji i podejmowaniem na ich podstawie decyzji. Podsumowując, asymetria informacji wiąże się z występowaniem różnic w dostępie do danych dla różnych podmiotów rynkowych oraz występowaniem ograniczeń w rozumieniu, przetwarzaniu i interpretowaniu informacji. W kontekście ekonomicznym asymetria informacji odnosi się do sytuacji, w której strony transakcji nie dysponują takimi samymi informacjami, przez co podejmowane decyzje

²⁰⁶ *Ibidem*, s. 271.

²⁰⁷ Pionierem zagadnień dotyczących asymetrii informacji w ekonomii był A. Mirrlees; w tym nurcie badania prowadzili również W. Vickrey oraz G. Akerlof, M. Spence i J. Stiglitz, którzy w 2001 r. otrzymali Nagrodę Nobla za stworzenie fundamentów ogólnej teorii rynków cechujących się asymetrią informacji. J. Kubiak, *Zjawisko asymetrii informacji a struktura kapitału przedsiębiorstw w Polsce*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań 2013, s. 16–17.

²⁰⁸ J. Kubiak, *op. cit.*, s. 7.

²⁰⁹ A. Blajer-Gołąbiewska, *op. cit.*, s. 9.

nie są optymalne, co prowadzi do nierównowagi rynkowej. Wśród przyczyn asymetrii informacji znajdują się:

- inny zakres informacji dla stron transakcji;
- brak wiedzy niezbędnej do oceny informacji;
- psychologiczne aspekty związane z obróbką informacji.

Natomiast jako najważniejsze jej skutki wymieniane są: negatywna selekcja, pokusa nadużyć, a także ponoszenie kosztów pozyskania informacji i kontrolowania działań drugiej strony²¹⁰.

Rynek nieruchomości mieszkalnych jest niewątpliwie przykładem rynku, na którym podmioty, strony transakcji, nie dysponują taką samą wiedzą, co oznacza, że asymetria informacji jest jego stałą cechą. Organizatorzy rynku starają się jednak tę asymetrię niwelować poprzez wprowadzenie odpowiednich rejestrów, w których zawarte są najważniejsze informacje. W warunkach polskich do rejestrów takich zalicza się:

- księgi wieczyste;
- krajowy system informacji o terenie;
- państwowy zasób geodezyjny i kartograficzny;
- ewidencja gruntów i budynków;
- ewidencja gospodarstw rolnych;
- rejestr cen i wartości nieruchomości;
- ewidencja podatkowa nieruchomości;
- kataster nieruchomości;
- miejscowe plany zagospodarowania przestrzennego.

Księga wieczysta to rejestr urzędowy prowadzony w celu ustalenia stanu prawnego nieruchomości. Każda KW składa się z czterech części²¹¹:

- dział I – oznaczenie nieruchomości oraz wpisy praw związanych z jej własnością,
- dział II – wpisy dotyczące praw własności oraz użytkowania wieczystego,
- dział III – wpisy dotyczące ograniczonych praw rzeczowych, z wyjątkiem hipotek; wpisy ograniczeń w rozporządzaniu nieruchomością lub użytkowaniem wieczystym oraz wpisy innych praw i roszczeń, z wyjątkiem roszczeń dotyczących hipotek,
- dział IV – wpisy dotyczące ustanowionych hipotek.

Księgi wieczyste są dokumentami, które prowadzi się przy uwzględnieniu kilku zasad mających za zadanie zapewnić ich wysoką wiarygodność. Do zasad tych zalicza się:

1. Jawność ksiąg wieczystych:

²¹⁰ J. Kubiak, *op. cit.*, s. 18–19.

²¹¹ Ustawa z dnia 6 lipca 1982 r. o księgach wieczystych..., art. 25, ust. 1.

a) jawność formalna – powszechna dostępność ksiąg wieczystych i niemożność zasłaniania się nieznaną treścią księgi,

b) jawność materialna – księga ujawnia stan faktyczny, a więc prawo wpisane do księgi istnieje, a prawo wykreślone nie istnieje;

2. Rękopis wiary publicznej ksiąg wieczystych – w przypadku rozbieżności między stanem faktycznym a stanem wynikającym z księgi treść księgi jest rozstrzygająca.

3. Powszechność ksiąg wieczystych – każda nieruchomości posiada swoją księgę wieczystą.

4. Oficjalność ksiąg wieczystych – wpis do księgi może być dokonany tylko na podstawie dokumentu spełniającego wymogi formalnoprawne, tj. aktu notarialnego lub zaświadczenia bankowego (na podstawie art. 95 Prawo bankowe).

Krajowy system informacji o terenie to uporządkowany zbiór danych przestrzennych dotyczących określonego obszaru oraz procedury i techniki służące systematycznemu zbieraniu, aktualizowaniu i udostępnianiu danych. Obejmuje on obszar całego kraju i jest częścią składową infrastruktury informacji. Podstawę krajowego systemu informacji o terenie stanowią zbiory danych gromadzone w bazach danych, które są zakładane i prowadzone dla całego kraju.

Państwowy zasób geodezyjny i kartograficzny to z kolei zbiór map oraz materiałów fotogrametrycznych, teledetekcyjnych, rejestrów, wykazów, informatycznych baz danych, katalogów danych geodezyjnych i innych opracowań powstałych w wyniku wykonania prac geodezyjnych i kartograficznych. Służy on gospodarce narodowej, obronności państwa, nauce, kulturze i potrzebom obywateli. Stanowi własność Skarbu Państwa i jest gromadzony w ośrodkach dokumentacji geodezyjnej i kartograficznej. Składa się z zasobu centralnego, zasobów wojewódzkich i zasobów powiatowych.

Ewidencja gruntów i budynków to jednolity dla kraju, systematycznie aktualizowany zbiór informacji o gruntach, budynkach i lokalach, ich właścicielach oraz o innych osobach fizycznych lub prawnych władających tymi gruntami, budynkami i lokalami. Najważniejszym celem ewidencji gruntów jest rejestracja danych, które umożliwiają państwu wykonywanie zadań związanych z gospodarowaniem zasobami ziemi. Dane zawarte w ewidencji gruntów i budynków stanowią podstawę planowania gospodarczego, planowania przestrzennego, wymiaru podatków i świadczeń, oznaczania nieruchomości w księgach wieczystych, statystyki publicznej, gospodarki nieruchomościami oraz ewidencji gospodarstw rolnych. Informacje zawarte w ewidencji obejmują dane dotyczące:

a) gruntów – ich położenia, granic, powierzchni, rodzajów użytków gruntowych oraz ich klas gleboznawczych, oznaczenia ksiąg wieczystych lub zbiorów dokumentów, jeżeli zostały założone dla nieruchomości, w której skład wchodzi grunty;

b) budynków – ich położenia, przeznaczenia, funkcji użytkowych i ogólnych danych technicznych;

c) lokali – ich położenia, funkcji użytkowych oraz powierzchni użytkowej.

Docelowo ewidencja gruntów i budynków ma zostać przekształcona w kataster nieruchomości. Wprowadzenie katastru nieruchomości ma wiązać się z wprowadzeniem jednego podatku od nieruchomości, który będzie ustalany na podstawie wartości nieruchomości.

Ewidencja gospodarstw rolnych dotyczy wyłącznie nieruchomości rolnych i jest prowadzona przez wszystkich dla obsługi systemu wsparcia finansowego dla rolnictwa pochodzącego z różnych programów pomocowych. Ewidencję tę prowadzi Agencja Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa w formie elektronicznej.

Rejestr cen i wartości nieruchomości jest prowadzony przez starostów i dotyczy cen nieruchomości, określonych w aktach notarialnych, oraz wartości nieruchomości, określonej przez rzeczoznawców majątkowych w operatach szacunkowych, których wyciągi przekazywane są do ewidencji gruntów i budynków na mocy odrębnych przepisów. Rejestracji podlegają ceny oraz wartości nieruchomości, a także: adres położenia nieruchomości, numery działek ewidencyjnych wchodzących w skład nieruchomości, rodzaj nieruchomości, z wyróżnieniem: niezabudowanych nieruchomości rolnych, zabudowanych nieruchomości rolnych, niezabudowanych nieruchomości przeznaczonych pod zabudowę inną niż zagrodowa, nieruchomości zabudowanych budynkami mieszkalnymi, nieruchomości zabudowanych budynkami pełniącymi inne funkcje niż zagrodowa i mieszkaniowa, nieruchomości budynkowej, nieruchomości lokalowej, pole powierzchni nieruchomości gruntowej, data zawarcia aktu notarialnego lub określenia wartości, inne dostępne dane o nieruchomościach i ich częściach składowych.

Ewidencja podatkowa nieruchomości jest prowadzona przez organy podatkowe (obecnie wójt, burmistrz, prezydent) dla potrzeb wymiaru i poboru podatku od nieruchomości oraz podatku rolnego i podatku leśnego²¹².

Korzystanie z ww. rejestrów nieruchomości pozwala na uzyskanie wielu wiarygodnych informacji, jednak jest również pewna grupa informacji, których w rejestrach nie ma. Dotyczą one przede wszystkim otoczenia nieruchomości oraz jej subiektywnych cech, które mogą mieć znaczenie dla konkretnego decydenta. Ponadto w procesie podejmowania decyzji o zakupie nieruchomości duże znaczenie odgrywają indywidualne predyspozycje psychologiczne człowieka, dotyczące m.in. sprawności podejmowania decyzji, odporności na ryzyko itp., o czym mowa będzie w kolejnym podrozdziale.

²¹² K. Dadańska, Źródła informacji o nieruchomościach (publiczne rejestry w gospodarce nieruchomościami), materiał niepublikowany.

5.2. Psychologiczne podłoże asymetrii informacji na rynku nieruchomości mieszkalnych²¹³

Psychologiczne uwarunkowania zachowań podmiotów stanowią bardzo ważny czynnik kształtujący rynek nieruchomości. Postrzeganie kredytu i zaufanie do systemu finansowego są zjawiskami kluczowymi w tej kwestii. Często bowiem okazuje się, że wobec psychicznych cech człowieka zawodzi racjonalizm działania, w związku z czym zawsze należy mieć na uwadze, że podmioty niekoniecznie wybierają oferty obiektywnie najlepsze. Czasami obiektywna informacja jest niewłaściwie oceniana przez decydenta, co może stawiać go w niekorzystnej sytuacji, a czasami druga strona transakcji świadomie manipuluje informacjami w taki sposób, aby doprowadzić do podjęcia przez decydenta niekorzystnej dla niego decyzji.

Ponieważ jedną z cech nieruchomości jest kapitałochłonność, oznacza to, że finansowanie nieruchomości jest bardzo często realizowane z udziałem kapitału obcego. Powoduje to konieczność spłaty zadłużenia podczas korzystania z praw do nieruchomości. Dla podmiotów gospodarczych kredyty na nieruchomości są kredytami inwestycyjnymi, traktowanymi analogicznie do kredytów na zakup pojazdów czy maszyn. W związku z tym nie będą posiadały szczególnych cech wyróżniających je spośród nich. Inaczej kształtuje się podejście do kredytu na zakup nieruchomości zaciągniętego przez osobę prywatną.

Chęć zaciągania kredytów wynika przede wszystkim z zaufania podmiotu do kredytodawcy, jego przewidywań co do przyszłości – optymistycznych lub pesymistycznych, wcześniejszych doświadczeń w zaciąganiu i spłacie kredytów, tradycji i przekazów osób należących do bliskiego otoczenia kredytobiorcy oraz subiektywnej, niekoniecznie racjonalnej oceny własnych możliwości finansowych.

O skorzystaniu z kredytu decyduje przede wszystkim niecierpliwość rozumiana jako chęć natychmiastowego posiadania. Może ona stanowić cechę osobowości człowieka lub wynikać z istniejących okoliczności, np. pojawienia się okazji cenowej, zmiany sytuacji rodzinnej, konieczności zmiany miejsca zamieszkania itp.

Podobnie jak w przypadku konsumpcji czy oszczędności, również w odniesieniu do kredytowania można sformułować pojęcie skłonności do zadłużania się. Przeciętna skłonność do zadłużania się stanowi relację między zadłużeniem a dochodem i informuje, jaka jest relacja między poziomem zadłużenia

²¹³ Materiał został częściowo opublikowany jako: M. Maciejasz-Świątkiewicz, *Behawioralne aspekty funkcjonowania podmiotów na rynku nieruchomości*, [w:] *Usługi finansowe na rynku nieruchomości*, red. M. Kalasińska, B. Półtorak, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław 2009, s. 9–19.

a dochodem. Krańcowa skłonność do zadłużania się określa z kolei, w jakim stopniu wzrost dochodu przekłada się na wzrost zadłużenia.

Skłonność do zadłużania się jest wynikiem działania wielu czynników, np. strachu przed zaciąganiem zobowiązań i strachu przed utratą majątku czy też strachu przed nieprzychylnym traktowaniem przez otoczenie. Osoba zadłużona może z jednej strony obawiać się odrzucenia i traktowania jako „obywatela gorszej kategorii”, a z drugiej strony chęć dorównania osobom z otoczenia co do rodzaju i ilości posiadanych dóbr może popychać ją do zadłużania się. Ocena własnych możliwości finansowych co do spłaty kredytu może oddziaływać w dwie strony – jako zachęta do zadłużania się, jeżeli ocena ta jest nadmiernie optymistyczna (co rodzi ryzyko pułapki zadłużenia), lub przeciwnie – jako przestroga, kiedy samoocena jest nadmiernie pesymistyczna. Ogromne znaczenie w zakresie kredytowania ma stopień zaufania do systemu finansowego, a w szczególności całkowity brak lub bezgraniczne zaufanie do kredytodawcy, które może skutkować zaciąganiem kredytów nawet na warunkach lichwiarskich. Czasami o zadłużaniu się decyduje chęć zaspokajania potrzeb osób bliskich lub chęć uniezależnienia się od nich. Ostatnią determinantą zadłużania się jest traktowanie kredytu jako formy oszczędzania *ex post*, która jest szczególnie atrakcyjna wobec świadomości braku silnej woli oszczędzania, ale konieczności respektowania praw wierzyciela i przymusu spłaty zobowiązań.

Kredyty na zakup nieruchomości są traktowane w hierarchii zobowiązań w sposób szczególny. Po pierwsze, ze względu na poziom oprocentowania, które jest zwykle niższe niż pozostałych kredytów. Po drugie, istnieje możliwość rozłożenia płatności na długi okres. Te dwa czynniki sprawiają, że obciążenie kredytowe nie musi być mocno odczuwalne przez kredytobiorcę. Po trzecie, egzekucja należności z nieruchomości jest bardzo trudna, a tym samym obawa kredytobiorcy przed pozbawieniem go mienia może być mniejsza niż w przypadku innych przedmiotów kredytowania.

Czynnikami przemawiającymi za pierwszoplanowym charakterem kredytów na cele mieszkaniowe, tzn. chęcią ich spłaty w pierwszej kolejności, mogą być:

- szczególna rola mieszkania w życiu człowieka;
- obawa przed pogorszeniem się sytuacji materialnej czy finansowej w przyszłości;
- chęć osiągnięcia pewności posiadania i korzystania z pełnej wiązki atrybutów prawa własności;
- chęć zmniejszenia kwoty odsetek od zadłużenia;
- plany dotyczące zmiany miejsca zamieszkania i trudności ze sprzedażą lub zamianą nieruchomości obciążonej hipoteką;

- korzystna sytuacja na rynku walutowym w sytuacji, gdy kredyt został zaciągnięty w walucie obcej;

- chęć pozostawienia spadku wolnego od obciążeń.

Czynnikami przemawiającymi z kolei za odkładaniem spłaty kredytów na cele mieszkaniowe na dalszy plan mogą być:

- skomplikowana procedura egzekucyjna, przede wszystkim ze względu na przepisy dotyczące ochrony lokatorów, co sprawia, że kredytobiorcy mogą czuć się dosyć bezpiecznie;

- niższe od pozostałych kredytów oprocentowanie, co przemawia za szybszą spłatą kredytów droższych;

- chęć utrzymywania obciążeń związanych z kredytem na w miarę stabilnym poziomie, dzięki czemu możliwe jest utrzymanie konsumpcji na niezmiennym poziomie – rola przyzwyczajenia w dokonywaniu wydatków i niechęć do wprowadzania istotnych ograniczeń;

- niekorzystna sytuacja na rynku walutowym w przypadku kredytów w walucie obcej;

- oczekiwanie na poprawę sytuacji finansowej, np. wyżkę dochodów, która umożliwi spłatę rat w kwocie większej niż wynika to z umowy lub całości zadłużenia;

- postrzeganie kredytów hipotecznych jako bezpiecznych, generujących tzw. dobre długi, ponieważ wartość przedmiotu kredytu wraz z upływem czasu nie spada, lecz w większości przypadków rośnie; zatem posiadanie w bilansie kredytów hipotecznych nie zaburza tzw. złotej reguły finansowej.

Psychologiczne podłoże asymetrii informacji związane jest przede wszystkim z funkcjonowaniem człowieka jako podmiotu, który z jednej strony jest suwerenny w podejmowaniu decyzji, ale z drugiej strony jest też podatny na wpływ otoczenia. W każdym przypadku inaczej mogą się kształtować proporcje między skłonnością do niezależności decyzyjnej i do konformizmu, czyli ulegania innym. Będzie to rzutowało na trafność i racjonalność podejmowanych decyzji, a także na ich konsekwencje finansowe oraz pozostałe, dotyczące subiektywnie ocenianego poczucia szczęścia w krótkiej i długiej perspektywie czasowej.

5.3. Odpowiedzialna bankowość jako metoda ograniczania asymetrii informacji na rynku nieruchomości mieszkalnych²¹⁴

Szeroko rozumiana społeczna odpowiedzialność instytucji finansowej, w tym banku, polega na odejściu od ścisłego przestrzegania zasady racjonalności go-

²¹⁴ Materiał został częściowo opublikowany jako M. Maciejasz-Świątkiewicz, *Wykluczenie finansowe i narzędzia jego ograniczania*, Wydawnictwo Uniwersytetu Opolskiego, Opole 2013, s. 184–197.

spodarowania, rozpatrywanej jako stopień realizacji założonych celów przy istniejących ograniczeniach. Zatem odpowiedzialna bankowość oznacza stosowanie przez banki zasad społecznie odpowiedzialnego biznesu (CSR – *corporate social responsibility*). Polega ona na dobrowolnym uwzględnieniu przez bank zagadnień społecznych i ekologicznych w swojej działalności gospodarczej, wychodząc tym samym poza wymogi prawne i zobowiązania wynikające z umów²¹⁵. Koncepcja CSR wiąże się bowiem z uznaniem, że biznes jest częścią składową społeczeństwa, bierze w nim czynny udział i nie może pomijać skutków, jakie na to społeczeństwo wywiera. Oznacza to również przyjęcie na siebie odpowiedzialności za te skutki, które mogą naruszać moralne bądź formalne prawa interesariuszy²¹⁶. Bank Światowy wskazuje, że CSR jest ideą i „zobowiązaniem biznesu do przyczyniania się do zrównoważonego rozwoju ekonomicznego przy współpracy zatrudnionych, ich rodzin, lokalnych społeczności oraz całego społeczeństwa, zmierzającym do poprawy jakości życia, co służy zarówno biznesowi, jak i rozwojowi społecznemu”²¹⁷. Stosowanie koncepcji CSR i odpowiedzialnej bankowości wymaga jednak rozstrzygnięcia dylematu: jakie powinny być proporcje między komercyjną aktywnością banku, nastawioną na osiąganie zysku, a jego aktywnością społeczną, nastawioną na realizację dobra ogólnospołecznego czy wybranej społeczności.

W ramach odpowiedzialnej bankowości i odpowiedzialnego świadczenia usług finansowych uwypuklić należy poszczególne obszary, takie jak: odpowiedzialne pożyczanie (*responsible lending*), odpowiedzialne zaciąganie zobowiązań (*responsible borrowing*), odpowiedzialne oszczędzanie (*responsible saving*), odpowiedzialne ubezpieczanie (*responsible insuring*) czy odpowiedzialne inwestowanie (*responsible investing*).

Odpowiedzialne kredytowanie (pożyczanie) odnosi się do działalności instytucji pożyczkowo-kredytowych. W jego ramach podkreśla się przejrzystość (informowanie klienta o wszystkich warunkach i kosztach produktu), dopasowanie do potrzeb (poszukiwanie takiego rozwiązania, które jest najlepiej dopasowane do potrzeb i możliwości klienta, w tym jego możliwości ekonomicznych, zwłaszcza w odniesieniu do ustalania wysokości rat zobowiązań, weryfikacji już posiadanego zadłużenia), rzetelną promocję (jednoznaczność informacji zawartych w reklamach), utrzymywanie dobrych relacji z klientami (traktowanie w sposób poważny wszelkich uwag, sugestii i reklamacji zgłaszanych przez

²¹⁵ *Usługi społecznie odpowiedzialnego biznesu*, red. M. Bonikowska, M. Brewiński, Wyższa Szkoła Pedagogiczna TWP, Warszawa 2011, s. 25.

²¹⁶ G. Bartkowiak, *Spółeczna odpowiedzialność biznesu*, Wydawnictwo Difin, Warszawa 2011, s. 25.

²¹⁷ A. Sosnowicz, *Zarządzanie relacjami z interesariuszami firmy w oparciu o społeczną odpowiedzialność biznesu*, [w:] *Spółeczna Odpowiedzialność Biznesu. Raport z badań*, red. B. Plawgo, Wyższa Szkoła Administracji Publicznej w Białymstoku, Białystok 2009, s. 9.

klientów) i opieka nad klientem (analiza sygnałów wskazujących na pogarszającą się sytuację klienta i wspólne poszukiwanie rozwiązań), zapewnienie o możliwości rezygnacji z oferty w wybranym przez klienta momencie, respektowanie wszystkich obowiązujących przepisów prawa.

Kwestie dotyczące odpowiedzialnego kredytowania zostały szerzej opisane w Ustawie o kredycie hipotecznym²¹⁸ i dotyczą kilku zasad:

- przejrzystości – obowiązki informacyjne narzucone zostały zarówno na banki, jak i pośredników kredytu hipotecznego i ich agentów; dużą uwagę zwraca się również na informowanie o ryzyku w kredytach hipotecznych (również w Rekomendacji S Komisji Nadzoru Finansowego);

- dopasowania do potrzeb – konieczność przygotowania symulacji zgodnie z potrzebami klienta już na wczesnym etapie kontaktów z klientem. Konieczność wydania formularza informacyjnego dotyczącego kredytu hipotecznego ESIS (*European Standardised Information Sheet*)²¹⁹, spersonalizowanego bezpośrednio po zebraniu danych dotyczących potrzeb klienta; przekazanie informacji o decyzji, w szczególności o decyzji negatywnej, której podstawą są informacje zawarte w bazach własnych banku i bazach zewnętrznych;

- rzetelnej promocji – szczegółowe informacje na temat tego, co ma być w reklamie i w jaki sposób ma to zostać zaprezentowane;

- zasady reklamacji – bardzo precyzyjnie opisane w Ustawie o rozpatrywaniu reklamacji przez podmioty rynku finansowego²²⁰;

- opieki nad klientem – możliwość restrukturyzacji kredytu, wsparcie dla kredytobiorców znajdujących się w trudnej sytuacji w związku z zaciągnięciem kredytu;

- możliwości rezygnacji z kredytu – możliwość odstąpienia od kredytu w terminie 14 dni, możliwość wcześniejszej spłaty.

Odpowiedzialne oszczędzanie wiąże się z kolei ze sposobem dysponowania środkami powierzonymi instytucji finansowej pod jakimkolwiek tytułem zwrotnym. Wiąże się ono z realizacją zasad wydajności (poszukiwanie możliwości uzyskania jak najlepszej stopy zwrotu przy zachowaniu zasad etyczności działania), ustalenia na rozsądnym (bezpiecznym) poziomie ryzyka lokowania powierzonych środków i pewności zwrotu wraz z umownymi odsetkami²²¹.

²¹⁸ Ustawa z dnia 23 marca 2017 r. o kredycie hipotecznym...

²¹⁹ ESIS sporządzany jest według wzoru stanowiącego załącznik nr 2 do Dyrektywy Parlamentu Europejskiego i Rady 2014/17/UE z dnia 4 lutego 2014 r. w sprawie konsumenckich umów o kredyt...

²²⁰ W bankach zespół obsługi reklamacji to jeden z większych zespołów. Reputacja banku ma kluczowe znaczenie dla prowadzenia działalności bankowej. Ustawa z dnia 5 sierpnia 2015 r. o rozpatrywaniu reklamacji przez podmioty rynku finansowego i o Rzeczniku Finansowym, Dz.U. z 2015 r., poz. 1348.

²²¹ M. Zientek, *Ethical and Responsible Saving*, <http://www.ecademy.com/node.php?id=169018> (dostęp: 17.01.2013).

Odpowiedzialne inwestowanie polega na tym, że inwestorzy indywidualni lokujący swoje środki w funduszach emerytalnych lub inwestycyjnych kierują się nie tylko kryteriami rynkowymi, ale również kwestiami etycznymi, społecznymi czy związanymi z ochroną środowiska. W odniesieniu do inwestycji dokonywanych bezpośrednio wybierają między innymi obligacje państw, które nie są zaangażowane w konflikty zbrojne, lub spółki, które są społecznie odpowiedzialne. W przypadku inwestycji pośrednich wybierają fundusze odpowiedzialne społecznie (fundusze SRI – *social responsible investment*, fundusze etyczne), które łączą oczekiwania finansowe inwestorów z ich zaangażowaniem w sprawy społeczne i ekologiczne.

Odpowiedzialne ubezpieczanie sprowadza się do przejrzystości (udzielania pełnych i rzetelnych informacji na temat produktów ubezpieczeniowych, ryzyka występowania ubezpieczanych zdarzeń, zasad wypłaty odszkodowań itd.), dopasowania do potrzeb (oferowania produktów, z których dana osoba może realnie skorzystać), utrzymywania dobrych relacji i dbania o klientów, w szczególności w kontekście długoterminowej współpracy występującej w hipotecznych kredytach mieszkaniowych.

Z kolei odpowiedzialne zaciąganie zobowiązań odnosi się do aktywności klientów indywidualnych czy gospodarstw domowych. Zgodnie z tą zasadą każdy powinien zadłużać się tylko w takim stopniu, w jakim jest w stanie wywiązać się ze zobowiązań, najlepiej w instytucjach działających zgodnie z zasadami odpowiedzialnego pożyczania. Przed podpisaniem jakiegokolwiek zobowiązania osoba odpowiedzialna powinna:

- sprawdzić wiarygodność firmy pożyczkowej;
- obliczyć całkowity koszt związany z zaciąganym zobowiązaniem;
- dokładnie zapoznać się z treścią umowy kredytu lub pożyczki, pytać w razie jakichkolwiek wątpliwości co do zapisów w niej zawartych i nie podpisywać umowy, jeśli jakikolwiek element budzi wątpliwości lub jest niezrozumiały²²².

Zasady te służą przede wszystkim ochronie klientów przed działaniami nierzetelnych pożyczkodawców. Korzystanie z oferty podmiotów stosujących zasady odpowiedzialnego pożyczania powinno stanowić dodatkową gwarancję, że mniejsza wiedza ekonomiczna osoby fizycznej nie zostanie wykorzystana do osiągnięcia większych korzyści przez instytucję finansową.

Odpowiedzialna bankowość jest realizowana przy uwzględnieniu kilka zasad, które można podzielić na dwie grupy²²³:

²²² Cztery zasady bezpiecznych pożyczek, <https://www.zanim-podpiszesz.pl/#4-zasady-bezpiecznych-pozyczek>, (dostęp: 26.07.2018).

²²³ D. Korenik, *Zasady i formy społecznie odpowiedzialnej bankowości*, „Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu” 2013, nr 311, s. 135.

- zasady ogólne, dotyczące każdego przedsiębiorstwa; obejmują one cztery główne obszary jego funkcjonowania: gospodarkę wewnątrzzakładową, transakcje gospodarcze i finansowe, działania wspierające (*public relations, investor relations, marketing, sponsoring*) oraz ocenę działań – sformalizowaną (normy jakości zarządzania, specjalistyczne społeczne indeksy rynku kapitałowego/finansowego, *ekorating*) bądź niesformalizowaną (opinie społeczne lub klientów);

- zasady specjalnie przygotowane dla sektora bankowego (zasady dobrych praktyk).

Koncepcja odpowiedzialnej bankowości powinna polegać przede wszystkim na wdrożeniu jej zasad poczynając od menadżerów i pracowników, których aktywność weryfikuje w praktyce, czy podmiot rzeczywiście jest odpowiedzialny społecznie. Jedną z kluczowych kwestii umożliwiających wdrożenie tej koncepcji jest odejście od sztywnego przestrzegania kryterium ekonomicznego (maksymalizacji zysku) jako rozstrzygającego o możliwości podjęcia współpracy z podmiotem, a w analizowanym temacie – z gospodarstwami domowymi.

6. Procedura rozpatrywania wniosków o hipoteczny kredyt mieszkaniowy w świetle regulacji ustawowych i nadzorczych

Procedura rozpatrywania wniosku o hipoteczny kredyt mieszkaniowy to zdecydowanie najdłuższy i najbardziej skomplikowany proces analizy wniosku kredytowego klienta indywidualnego. Od pierwszej wizyty w placówce bankowej do podpisania umowy kredytowej mijają długie tygodnie, a nie jest to jeszcze koniec procesu. Wypłata całości kredytu może być rozłożona w czasie nawet na kolejne dwa, trzy lata (w przypadku budowy domu lub zakupu lokalu od dewelopera). Nie zmieniło tego nawet bardzo szczegółowe uregulowanie kwestii procesowych w Ustawie o kredycie hipotecznym oraz o nadzorze nad pośrednikami i agentami²²⁴. Spowodowane jest to przede wszystkim:

- dużą liczbą dokumentów opisujących tożsamość i sytuację finansowo-majątkową wnioskodawców, finansowaną inwestycję, nieruchomość przedstawianą jako zabezpieczenie kredytu oraz inne prawne formy zabezpieczenia kredytu;
- złożonością oceny zdolności kredytowej i wiarygodności wnioskodawców, gdyż do kredytu hipotecznego przystępuje zwykle od jednego do czterech kredytobiorców gospodarujących w więcej niż jednym gospodarstwie domowym, co ze względu na liczbę źródeł dochodów i ich różnorodność, koszty utrzymania i obsługi zobowiązań mocno komplikuje i wydłuża ocenę potencjalnych wnioskodawców;
- specyfiką finansowanej inwestycji mieszkaniowej; w związku z tym, że analizie podlega nie tylko finansowana transakcja, ale również jej uczestnicy, a w szczególności deweloper – jego sytuacja prawna, doświadczenia i potencjał finansowy gwarantujący zakończenie inwestycji;

²²⁴ Ustawa z dnia 23 marca 2017 r. o kredycie hipotecznym..., stanowiąca transpozycję do prawa polskiego Dyrektywy Parlamentu Europejskiego i Rady EU 2014/17/UE z dnia 4 lutego 2014 r. w sprawie konsumenckich umów o kredyt związanych z nieruchomościami mieszkalnymi i zmieniająca dyrektywy 2008/48/WE i 2013/36/UE.

– specyfiką prawnych form zabezpieczenia kredytu, koniecznością analizy ich wartości oraz gwarancji zwrotności kredytu; nieruchomości stanowiąca przyszłe zabezpieczenie kredytu nie zawsze musi być tożsama z przedmiotem kredytowania, zatem jej wartość rynkowa i sytuacja prawna będzie odrębnym przedmiotem analizy.; analizie podlegają również pozostałe zabezpieczenia, w szczególności ogólne warunki ubezpieczenia nieruchomości oraz ogólne warunki ubezpieczenia życia kredytobiorcy (jeżeli nie są one częścią oferty proponowanej przez bank). Szczegółowej analizie podlega również umowa deweloperska będąca przedmiotem cesji na bank.

Biorąc pod uwagę powyższe, jak również wymagania stawiane m.in. przez Rekomendację S Komisji Nadzoru Finansowego²²⁵ oraz Ustawę o kredycie hipotecznym²²⁶, proces udzielenia kredytu hipotecznego można podzielić na kilka kluczowych etapów realizowanych przez różne jednostki organizacyjne banku (zob. rysunek 8).



Rys. 8. Proces udzielenia hipotecznego kredytu mieszkaniowego
Źródło: opracowanie własne.

Warto jednocześnie dodać, że poszczególne banki, korzystając z różnych rozwiązań infrastrukturalnych, w nieco odmienny sposób mogą implementować wymagania określone przez ustawodawcę w przywołanej wyżej Ustawie o kredycie hipotecznym oraz Rekomendacji S Komisji Nadzory Finansowego.

6.1. Badanie potrzeb klienta

Rozpoznanie potrzeb klienta następuje w placówce bankowej lub w firmie pośredniczącej w udzielaniu kredytów hipotecznych²²⁷. Celem tego etapu jest ustalenie faktycznego zapotrzebowania na środki finansowe pochodzące z kre-

²²⁵ Zgodnie z Rekomendacją S KNF (rekomendacja 5) struktura organizacyjna banku powinna zapewniać oddzielenie funkcji sprzedaży od akceptacji ryzyka. Dlatego też decyzje kredytowe podejmowane są na poziomie centrum kredytowego zlokalizowanego na poziomie centrali banku (ewentualnie, w zależności od wielkości struktury banku, w regionalnym centrum kredytowym).

²²⁶ Ustawa o kredycie hipotecznym w niemalże detaliczny sposób opisuje proces udzielania kredytu hipotecznego, narzucając kredytodawcy realizację procesu w określonym terminie, przy zachowaniu odpowiednich obowiązków informacyjnych względem klienta.

²²⁷ Z punktu widzenia realizacji procesu udzielania kredytu hipotecznego nie ma większego znaczenia, czy proces kredytowy jest realizowany przez pracownika bankowego w placówce bankowej czy przez pośrednika lub agenta kredytu hipotecznego. Przebieg procesu jest analogiczny. Z tego względu

dytu²²⁸ oraz określenie optymalnych parametrów kredytu (kwota kredytu, okres kredytowania, waluta kredytu, sposób uruchomienia, rozumiany jako liczba transz, ich wysokość i termin uruchomienia środków oraz sposób spłaty kredytu – karencja i rodzaj rat kredytowych). Etap ten może zostać poprzedzony wcześniejszymi spotkaniami z klientem, w trakcie których zostaną mu przekazane ogólne symulacje kredytowe i informacje na temat oferty kredytowej banku. Na etapie badania potrzeb doradca kredytowy dokonuje symulacji kredytowych na podstawie danych deklaracyjnych podanych przez potencjalnego wnioskodawcę. Dane te będą podlegały weryfikacji na podstawie dokumentów źródłowych zbieranych i analizowanych na kolejnych etapach procesu kredytowego. Oprócz parametrów kredytowych na etapie tym definiuje się również listę wymaganych dokumentów wraz z wnioskiem kredytowym, niezbędnych do przygotowania przez wnioskodawców na etapie kompletowania dokumentacji kredytowej. Na tym etapie kredytowania nie jest jeszcze podpisywany wniosek kredytowy. Taki układ procesu podyktowany jest bardzo krótkim, 21-dniowym okresem procesowania wniosku do wydania decyzji kredytowej, zdefiniowanym w art. 14 ust. 2 Ustawy o kredycie hipotecznym. Wynikiem prowadzonych z klientem rozmów, zebranych danych i wykonanych przez bank symulacji jest przygotowanie i wydanie klientowi spersonalizowanego formularza informacyjnego ESIS, którego zadaniem jest umożliwienie klientowi porównania ofert z różnych banków. Postanowienia zawarte w tym dokumencie, w szczególności określone w nim parametry finansowe kredytu, są wiążące dla kredytodawcy w okresie co najmniej 14 dni, pod warunkiem, że wnioskodawca w okresie jego ważności złoży w banku kompletny wniosek kredytowy. Wśród pozostałych dokumentów, które muszą zostać przekazane klientowi na tym etapie procesu, znajdują się:

- symulacje kredytowe (wymagane Rekomendacją S), jeżeli nie zostały przekazane klientowi na wcześniejszym etapie procesu kredytowego;
- informator o ryzykach występujących w hipotecznych kredytach mieszkaniowych;
- informacja o produkcie (karta produktu kredytowego), zawierające informacje określoną w art. 10 ust. Ustawy o kredycie hipotecznym, jeżeli nie zostały one przekazane klientowi na wcześniejszym etapie procesu kredytowego;
- lista wymaganych dokumentów;
- tabela opłat i prowizji;

przy omawianiu procesu w dalszej treści niniejszego rozdziału przyjęto, że zachodzi on w placówce bankowej.

²²⁸ Kredyt bankowy wraz ze środkami własnymi klienta musi pozwalać na całkowite sfinansowanie inwestycji. Istotne w tym wypadku jest również pochodzenie środków własnych i ich dostępność w procesie inwestycyjnym.

– ogólne warunki ubezpieczenia, jeżeli klient jest zainteresowany skorzystaniem z produktów ubezpieczeniowych będących w ofercie banku.

Dysponując kompletem informacji ze strony banku, klient może przystąpić do zbierania wymaganych przez bank dokumentów. Jest to etap procesu pozostający w całości pod kontrolą osoby zamierzającej ubiegać się o kredyt w banku. Zakres wymaganych dokumentów może się nieznacznie różnić w poszczególnych bankach. Lista wymaganych dokumentów uzależniona jest od stanu cywilnego wnioskodawców, źródeł dochodów, celu kredytowania, przedmiotu zabezpieczenia oraz pozostałych prawnych form zabezpieczenia kredytu. W związku ze skróceniem okresu bezpośredniego procesowania wniosku kredytowego niektóre banki weryfikują dokumentację kredytową już na etapie jej kompletowania, aby mieć pewność, że jej zawartość merytoryczna pozwoli na sprawne podjęcie decyzji kredytowej.

6.2. Złożenie wniosku o kredyt i weryfikacja kompletności dokumentacji kredytowej

Podpisanie wniosku kredytowego następuje w obecności doradcy kredytowego, który odpowiada za poprawność i kompletność wypełnionego wniosku oraz potwierdza autentyczność podpisów wnioskodawców pod wnioskiem. Data przyjęcia wniosku jest niezwykle istotna w procesie kredytowym, gdyż z jednej strony może gwarantować wnioskodawcy parametry finansowe kredytu określone w formularzu ESIS przekazanym wcześniej klientowi, jak również wyznacza datę przekazania ostatecznej decyzji kredytowej. Biorąc pod uwagę fakt, że wniosek kredytowy ma określony okres ważności (podyktowany zwykle ważnością zgód i oświadczeń wnioskodawców w nim zawartych) oraz mając świadomość, że decyzja kredytowa winna być przekazana w dwudziestym pierwszym dniu, licząc od dnia podpisania wniosku kredytowego, złożenie wniosku po winno następować w momencie skompletowania całości dokumentacji kredytowej i po potwierdzeniu jej kompletności. Jednakże nie tylko wniosek kredytowy ma określony okres ważności, ale również wiele z przedkładanych do wniosku dokumentów, szczególnie dokumentów potwierdzających wysokość i źródło dochodów oraz wysokość zobowiązań wobec skarbu państwa czy zaświadczenia z innych banków i instytucji publicznych. Wszystkie dokumenty muszą być ważne na moment złożenia wniosku. Złożenie wniosku kredytowego pozwala na rozpoczęcie faktycznego procesu analizy kredytowej, chociaż warto zauważyć, że niektórzy kredytodawcy, implementując Ustawę o kredycie hipotecznym, przenieśli moment analizy dokumentów na etap przed złożeniem wniosku, dokonując wstępnej analizy na podstawie skanów dokumentów. Takie rozwiązanie powinno pozwolić na przeprowadzenie rzetelnej analizy wnioskodawcy i finansowanej

inwestycji, przy dotrzymaniu ustawowego terminu wydania decyzji kredytowej. Weryfikacja strony formalnej dokumentów przedkładanych do wniosku kredytowego często przeprowadzana jest na etapie wstępnej analizy tego wniosku kredytowego w celu sprawdzenia kompletności dokumentów przedkładanych przez klienta. Jak wskazano wcześniej, etap ten nabiera szczególnego znaczenia po wejściu w życie Ustawy o kredycie hipotecznym. W związku z tym banki zwracają bardzo dużą uwagę na kompletność i jakość dokumentacji przyjmowanej do procesu kredytowego.

Na weryfikację kompletności dokumentacji kredytowej składa się z jednej strony weryfikacja ilościowa, sprowadzająca się do sprawdzenia zgodności przedłożonych dokumentów z listą dokumentów określoną dla danego celu kredytowania i profilu klienta, z drugiej – potwierdzenie ich jakości, ważności, strony formalno-prawnej czy zgodności z danymi zadeklarowanymi wstępnie przez klienta na etapie badania potrzeb i wydania formularza ESIS. Zgodność danych deklaracyjnych z danymi potwierdzonymi w dokumentacji kredytowej może decydować o podtrzymaniu przez bank parametrów finansowych wskazanych w formularzu ESIS.

O ile sama weryfikacja ilościowa nie sprawia większej trudności, gdyż zwykle sprowadza się do odznaczenia otrzymanych dokumentów z listą wygenerowaną dla danego celu kredytowania, o tyle analiza jakościowa ma kluczowe znaczenie dla czasu analizy inwestycji i jakości podjętej decyzji. Analiza jakościowa dokumentów sprowadza się do:

- weryfikacji czytelności dokumentów, czyli jakości przedkładanych kserokopii lub skanów;
- kompletności poszczególnych dokumentów, czyli potwierdzenia przedłożenia wszystkich stron dokumentu lub wszystkich załączników do dokumentu;
- ważności dokumentu pod względem formalnym, urzędowym (np. większość zaświadczeń jest ważnych przez 30 dni, później wymagają uaktualnienia), jak również pod względem proceduralnym, co oznacza, że poszczególne dokumenty muszą być ważne na moment złożenia wniosku kredytowego;
- strony formalnej, co oznacza, że banki w przypadku niektórych dokumentów zadowolą się ich kopią (szczególnie na etapie wstępnej analizy inwestycji), a w przypadku innych dokumentów będą wymagały bezwzględnie oryginałów, w tym np. w formie aktu notarialnego;
- strony prawnej dokumentu, w tym poprawności i kompletności złożonych podpisów, zakresu pełnomocnictw, prawomocności decyzji;
- zgodności danych w poszczególnych dokumentach z danymi zadeklarowanymi wstępnie przez klienta (na etapie wstępnej analizy) lub zebranych we wniosku kredytowym. Etap ten ma za zadanie potwierdzić, że przedłożone dokumenty dotyczą wnioskowanej przez klienta nieruchomości.

W zależności od organizacji procesu kredytowego w poszczególnych bankach wstępna weryfikacja dokumentów przeprowadzana jest przez zespół administracji kredytowej lub bezpośrednio przez analityka na etapie przyjęcia wniosku / przed formalnym złożeniem wniosku kredytowego.

6.3. Analiza inwestycji i ocena nieruchomości stanowiącej przedmiot zabezpieczenia kredytu

Analiza inwestycji i ocena nieruchomości stanowiącej zabezpieczenie kredytu realizowana jest w specjalnie do tego celu dedykowanym zespole analiz nieruchomości (zespole analiz technicznych), w którego skład wchodzi zwykle osoby o wykształceniu kierunkowym w obszarze wyceny nieruchomości lub zarządzania nieruchomościami, nierzadko z uprawnieniami rzeczoznawcy majątkowego. Podyktowane jest to wymaganiami Rekomendacji S (rekomendacja nr 14.7), w świetle której „osoby dokonujące oceny wartości zabezpieczenia na nieruchomości powinny być niezależne od pracowników komórek sprzedaży, a w bankach istotnie zaangażowanych w ekspozycje kredytowe zabezpieczone hipotecznie, także od pracowników komórek akceptacji ryzyka”²²⁹. Etap ten obejmuje m.in.:

1. Analizę inwestycji ze zwróceniem szczególnej uwagi na:
 - weryfikację stanu prawnego nieruchomości stanowiącej przedmiot kredytowania;
 - weryfikację uczestników transakcji, tu szczególnie dewelopera / spółdzielni mieszkaniowej jako podmiotów realizujących inwestycję budowlaną;
 - źródła finansowania inwestycji wskazane przez wnioskodawcę, w tym ustalenie źródeł pochodzenia wkładu własnego;
 - harmonogram realizacji prac objętych kredytem i termin ich zakończenia;
 - wartość nieruchomości i jej stan techniczny po zakończeniu inwestycji, w szczególności, jeżeli przedmiot kredytowania będzie jednocześnie stanowił przedmiot zabezpieczenia kredytu.
2. Ocenę stanu prawnego i wartość nieruchomości stanowiącej przedmiot zabezpieczenia – jeżeli będzie to inna nieruchomość niż przedmiot kredytowania;
3. Ustalenie parametrów kredytu związanych z nieruchomością, w tym w szczególności poziomu wskaźnika LtV, sumy ubezpieczenia i zakresu ryzyka nieruchomości objętych ubezpieczeniem, pozostałych prawnych zabezpieczeń wynikających z rodzaju transakcji objętej finansowaniem (np. cesja praw z umowy deweloperskiej).

²²⁹ Rekomendacja S dotycząca dobrych praktyk w zakresie zarządzania ekspozycjami kredytowymi zabezpieczonymi hipotecznie, KNF, Warszawa, czerwiec 2013 r.

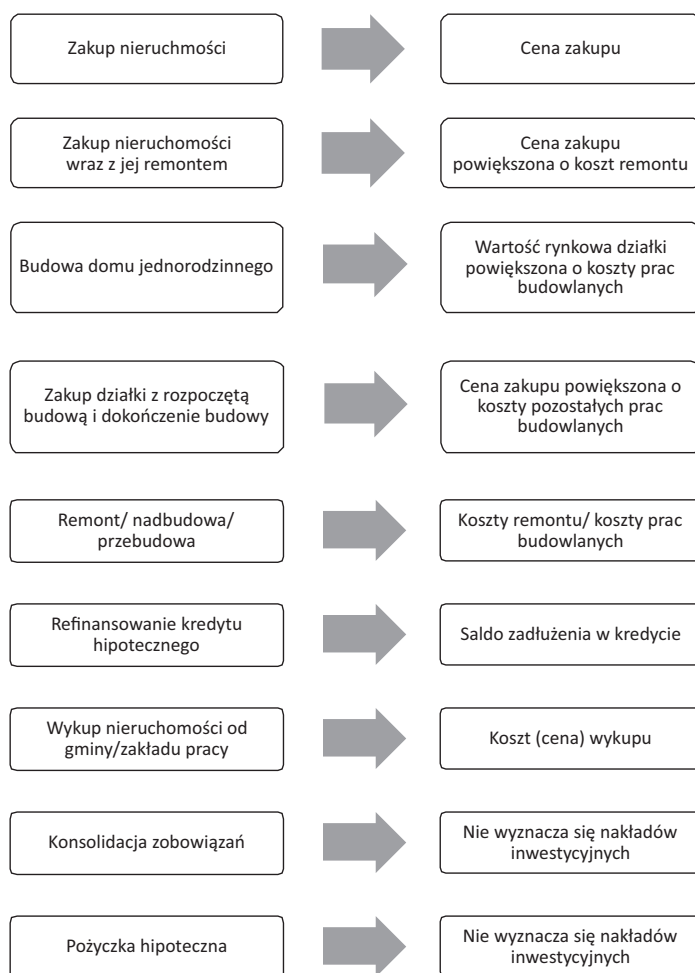
Zakres przeprowadzanej analizy prawnej jest uzależniony od celu kredytowania i rodzaju nieruchomości stanowiącej przedmiot finansowania. Zarówno cel, jak i przedmiot finansowania determinują listę dokumentów wymaganą do wniosku kredytowego. Ocenie przez analityka będą podlegały przede wszystkim takie dokumenty, jak:

- księga wieczysta nieruchomości i jej zgodność ze stanem rzeczywistym, deklarowanym przez klienta we wniosku kredytowym czy opisanym w operacie szacunkowym;
- umowa przedwstępna – w przypadku zakupu nieruchomości na rynku wtórnym czy umowa deweloperska / umowa rezerwacyjna wraz z załącznikami – przy zakupie nieruchomości na rynku pierwotnym;
- pozwolenie na budowę (zgłoszenie budowy);
- wyrys / wypis z rejestru gruntów wraz z mapą gruntów;
- projekt budowlany;
- kosztorys i harmonogram inwestycji;
- inne dokumenty dotyczące przedsięwzięcia budowlanego wymagane przez bank.

Dokonując analizy merytorycznej przedłożonych dokumentów, analityk kredytowy (w tym przypadku pracownik wyspecjalizowany w analizie nieruchomości) zwraca szczególną uwagę na takie elementy, jak:

- zapisy w księdze wieczystej, w tym zarejestrowane wnioski i ostrzeżenia o wzmiankach w poszczególnych działach księgi wieczystej;
- potwierdzenie prawa inwestora do prowadzenia inwestycji, w tym prawa własności nieruchomości gruntowej, na której będzie realizowana inwestycja, prawomocność i aktualność wydanych pozwoleń na realizację inwestycji;
- ewentualne obciążenia nieruchomości wskazane w księdze wieczystej, obniżające wartość nieruchomości lub uniemożliwiające realizację przedsięwzięcia inwestycyjnego (np. prawo pierwokupu na rzecz gminy lub innego podmiotu);
- stronę formalno-prawną i treść umowy przedwstępnej/deweloperskiej/rezerwacyjnej.

Zasady określania nakładów inwestycyjnych uzależnione są przede wszystkim od celu kredytowania. Przy wyznaczaniu nakładów inwestycyjnych abstrahuje się od wartości rynkowej nieruchomości wyznaczanej na potrzeby zabezpieczenia kredytu, nawet jeżeli finansowana nieruchomość będzie stanowić również docelowy przedmiot zabezpieczenia. Oszacowane w toku analizy koszty muszą pozwolić na pełne zakończenie inwestycji, umożliwiające kredytobiorcy użytkowanie nieruchomości stanowiącej przedmiot kredytowania. Przyjmując takie założenie przy wyznaczaniu wartości inwestycji, można kierować się założeniami opisanymi na rysunku 9.



Rys. 9. Zasady wyznaczania wysokości nakładów inwestycyjnych finansowanych kredytem hipotecznym
Źródło: opracowanie własne.

Znając potrzeby finansowe wynikające z projektowanego przedsięwzięcia inwestycyjnego, można wyznaczyć relację kwoty kredytu i wkładu własnego kredytobiorców.

Pod pojęciem wkładu własnego należy rozumieć wszelkiego rodzaju aktywa (finansowe i rzeczowe) wniesione przez wnioskodawców w realizację przedsięwzięcia inwestycyjnego. Ich wielkość, wraz z kwotą kredytu, musi gwarantować zamknięcie inwestycji, czyli doprowadzenie do stanu pozwalającego na użytkowanie nieruchomości. Zgodnie z zaleceniami KNF poziom minimalnego wkładu własnego winien być zatwierdzony przez zarząd banku i zakomunikowany radzie

nadzorczej lub bankowi zrzeszającemu w przypadku banków spółdzielczych (rekomendacja nr 10.1.)²³⁰.

Biorąc pod uwagę fakt, że różne nieruchomości na różnym poziomie inwestycji generują większy lub mniejszy poziom ryzyka, wysokość minimalnego wkładu własnego może być uzależniona między innymi od:

- celu kredytowania – inny w przypadku budowy nieruchomości, charakteryzującej się wyższym ryzykiem inwestycyjnym, inny w przypadku zakupu nieruchomości na rynku pierwotnym, obciążonym dodatkowo ryzykiem dewelopera, a inny przy zakupie nieruchomości na rynku wtórnym;

- rodzaju nieruchomości – tutaj wysokość wymaganego wkładu własnego może zostać uzależniona od ryzyka nieruchomości, czyli wrażliwości na spadek cen w przypadku zawirowań na rynku nieruchomości²³¹;

- stanu technicznego nieruchomości;

- miejsca prowadzenia inwestycji;

- sposobu realizacji inwestycji – wnoszenie w trakcie finansowania;

Do środków własnych, które mogą zostać wykorzystane jako wkład wnioskodawcy w inwestycję, banki zaliczają w szczególności:

- wpłaty wniesione na rachunek zbywcy lub przekazane zbywcy przed zawarciem aktu notarialnego;

- zaliczki i przedpłaty wniesione na poczet kupna materiałów lub realizacji przedsięwzięcia inwestycyjnego (np. na rzecz generalnego wykonawcy);

- wartość rynkową działki gruntu, na której będzie realizowana inwestycja budowlana, pod warunkiem, że nie została ona sfinansowana kredytem;

- wartość prac wykonanych już na budowie w przypadku finansowania dokończenia budowy, potwierdzoną zwykle wyceną rzeczoznawcy, kosztorysem powykonawczym lub fakturami przedstawionymi przez wnioskodawcę;

- rzadziej wydatki poniesione na przygotowanie inwestycji, takie jak: koszty projektu budowlanego, aktu notarialnego, koszty opracowania dokumentacji technicznej itp., udokumentowane fakturami;

- premię gwarancyjną z książeczki mieszkaniowej;

- dofinansowanie w ramach realizowanego programu rządowego wsparcia mieszkalnictwa²³².

Niektórzy kredytodawcy pozwalają również na wniesienie zadeklarowanego wkładu własnego w trakcie wypłaty kredytu, np. jako warunek wypłaty kolejnych

²³⁰ Rekomendacja S..., rekomendacja 10.1.

²³¹ W tym przypadku wysokość wymaganego wkładu własnego może być inna w odniesieniu do nieruchomości gruntowych niezabudowanych, domów jednorodzinnych czy lokali mieszkalnych.

²³² Przykładem może być realizacja programu Mieszkanie dla Młodych, <https://www.bgk.pl/fundusze-i-programy/programy/mieszkanie-dla-mlodych/>

jego transz. W takim przypadku warunkiem akceptacji wysokości wnoszonego wkładu własnego (w szczególności na potrzeby wyznaczenia marży banku do ceny kredytu) jest udokumentowanie:

- posiadanych oszczędności (w tym papierów wartościowych), przeznaczonych do likwidacji lub zbycia w trakcie wypłaty poszczególnych transz kredytu;
- wartości posiadanych aktywów (np. innych nieruchomości) przewidzianych do sprzedaży w trakcie realizacji inwestycji.

Istotne jest, aby środki na wkład własny nie pochodziły z innego kredytu bankowego. Na potwierdzenie powyższego faktu KNF wymaga złożenia stosownego oświadczenia przez wnioskodawców. Jest to szczególnie istotne ze względu na fakt, że kredyty mieszkaniowe i kredyty gotówkowe udzielane są przy innych poziomach wskaźnika DtI (*Debt to Income* – obciążenia dochodów netto wnioskodawców zobowiązaniami finansowymi). Przy kredytach gotówkowych wskaźnik ten wyznaczany jest na wyższym poziomie, co powoduje dużo wyższe obciążenie budżetu gospodarstwa domowego kosztami spłacanych rat kredytowych. Przy dodatkowych nieoczekiwanych wzrostach kosztów prowadzenia przedsięwzięcia budowlanego może to prowadzić do utraty płynności finansowej przez gospodarstwo domowe.

Warto również wspomnieć, że nie przy wszystkich celach kredytowych wyznacza się wysokość minimalnego wkładu własnego. Nie będzie miało on zastosowania np. przy:

- refinansowaniu innego kredytu hipotecznego, gdzie kwota udzielonego kredytu musi w 100 procentach pokrywać saldo zadłużenia spłacanego kredytu, co jest gwarancją wykreślenia wcześniejszej hipoteki stanowiącej zabezpieczenie spłacanego kredytu;
- wykupu nieruchomości od gminy lub zakładu pracy, gdyż transakcja ta dokonywana jest zwykle ze znaczną bonifikatą w cenie nieruchomości;
- zwrocie nakładów poniesionych już wcześniej na zakup lub budowę nieruchomości;
- remoncie (tu jednakże podejście zależy od kredytodawcy), w tym przypadku maksymalną wysokość kosztów przedsięwzięcia inwestycyjnego będzie wyznaczała wysokość wskaźnika LtV;
- konsolidacji zobowiązań, gdyż ideą konsolidacji jest całkowita spłata spłacanych zobowiązań, co powinno oddłużyć dane gospodarstwo domowe i uwolnić zdolność kredytową;
- pożyczce hipotecznej, przy której w ogóle nie wyznacza się celu finansowania, a górną granicę pożyczki wyznacza limit LtV wyznaczony dla przedmiotu zabezpieczenia.

Jednak należy podkreślić, że w żadnym ze wskazanych powyżej przypadków określony maksymalny limit wskaźnika LtV nie może zostać przekroczony.

Biorąc pod uwagę fakt, że przedmiot finansowania kredytem nie zawsze stanowi przedmiot jego zabezpieczenia, albowiem bank może się zabezpieczyć na innej nieruchomości kredytobiorców lub nawet nieruchomości osoby trzeciej, jak również przyjąć na zabezpieczenie więcej niż jedną nieruchomość, zatem poziom dopuszczalnego w kredycie wskaźnika LtV nie będzie determinował wysokości wnoszonego wkładu własnego. Konstrukcja wskaźnika LtV oparta jest na wartości przedmiotu zabezpieczenia, zatem przyjęcie na zabezpieczenie innej nieruchomości, o wyższej wartości niż przedmiot finansowania, może prowadzić do obniżenia wymagań banku w stosunku do wkładu własnego, a nawet może pozwolić na sfinansowanie inwestycji w stu procentach ze środków pochodzących z kredytu. Jednakże warto mieć na uwadze fakt, że zabezpieczenie na innej nieruchomości niż finansowana stanowi zaledwie kilkuprocentowy udział w portfelu kredytów hipotecznych.

Nie ulega jednak wątpliwości, że im wyższy wkład własny wniesiony przez kredytobiorcę w realizację finansowanego kredytem przedsięwzięcia inwestycyjnego, tym niższe ryzyko takiego kredytu²³³. Wynika to z dwóch powodów:

- im wyższy udział kredytobiorcy w inwestycji, tym większa jest jego skłonność do spłaty zobowiązań, gdyż motywowana jest potrzebą ochrony poczynionej już własnej inwestycji;

- w przypadku konieczności dochodzenia roszczeń z nieruchomości (w przypadku zaniechania spłaty przez kredytobiorcę) i zaspokojenia się z niej w drodze wymuszonej sprzedaży przy zbyt wysokim początkowym LtV, istnieje potencjalne ryzyko braku środków na spłatę wszystkich wymagalnych należności.

W zależności od charakteru realizowanego przedsięwzięcia inwestycyjnego oraz projektowanego jego rozłożenia w czasie kwota kredytu może zostać wypłacona jednorazowo lub w transzach. Wypłata jednorazowa będzie realizowana w szczególności w przypadku transakcji kupna-sprzedaży realizowanych na rynku wtórnym, wykupie nieruchomości, niskokwotowych remontach, refinansowaniu innych kredytów hipotecznych, zwrocie poniesionych wcześniej wydatków, konsolidacji czy pożyczce hipotecznej. Przy finansowaniu przedsięwzięcia budowlanego, w tym realizowanego przez dewelopera w ramach umowy deweloperskiej zawartej z przyszłym nabywcą nieruchomości, kredytodawca dostosuje harmonogram wypłaty kredytu do harmonogramu finansowanej inwestycji. Ustalając kwoty i terminy wypłaty transz dla budowy domu jednorodzinnego systemem gospodarczym bank kieruje się zapewnieniem możliwości finansowania poszczególnych etapów budowy, nie tracąc przy tym kontroli nad wykorzystaniem wcześniej wypła-

²³³ R. Van Order, *Kontrola ryzyka kredytowego – wykorzystanie baz danych w Polsce*, [w:] K. Jajuga, Z. Krysiak, *Zarządzanie ryzykiem kredytowym wierzytelności hipotecznych*, Warszawa 2004, s. 62–68.

conych środków i ich relacją do zakładanego zaangażowania w realizowaną inwestycję.

Banki podchodzą ze szczególną ostrożnością do tych kredytów budowlanych, w których kredytobiorcy nie dysponują nadwyżką środków (zdolności kredytowej), które mogliby zainwestować dodatkowo w inwestycję przy nieplanowanym wzroście jej kosztów w trakcie budowy. W takim przypadku można spodziewać się niskich transz kredytu, rozliczanych systematycznie po każdym, krótkim etapie budowy.

W przypadku finansowania zakupu nieruchomości na rynku pierwotnym harmonogram wypłaty transz podyktowany jest realizacją przedsięwzięcia budowlanego dewelopera i ustalony jest w umowie deweloperskiej.

6.4. Ocena zdolności kredytowej i wiarygodności wnioskodawców w kredycie mieszkaniowym

Analiza kredytowa klienta sprowadza się z jednej strony do analizy wiarygodności kredytowej wnioskodawcy, z drugiej do oceny jego zdolności do spłaty kredytu. Wstępna ocena klienta następuje w placówce bankowej w trakcie kolejnych spotkań z doradcą. Jest to w zasadzie jedyne miejsce, gdzie można ocenić wygląd klienta i jego zachowanie²³⁴. Analityk kredytowy, zatrudniony w centrum kredytowym, nie ma już takiej możliwości i będzie opierał się wyłącznie na danych źródłowych zawartych w dokumentacji kredytowej.

Sprawdzenia w bazach zewnętrznych (Biuro Informacji Kredytowej, Bankowy Rejestr czy rejestr Dokumenty Zastrzeżone) i w bazach wewnętrznych banku dokonuje się w trakcie rejestracji wniosku kredytowego i uzupełnienia danych w systemie informatycznym banku. W związku z wymaganiami Ustawy, zadania te w niektórych instytucjach kredytowych zostały przesunięte na etap poprzedzający wnioskowanie o kredyt w celu lepszego określenia możliwości kredytowania wnioskodawców. Są to pierwsze sprawdzenia, które mogą decydować o dalszym procesowaniu wniosku lub jego odrzuceniu już na tym etapie.

Ocena wiarygodności kredytowej wnioskodawców sprowadza się do oceny dotychczasowej historii kredytowej w ramach współpracy z bankiem lub innymi kredytodawcami i pożyczkodawcami oraz oceny skłonności do spłaty zadłużenia. Bank dokonuje sprawdzenia wiarygodności kredytowej wnioskodawców, korzystając zarówno z zasobów własnych, jak i zewnętrznych źródeł danych

²³⁴ Jest to szczególnie ważne przy szybkich, niskokwotowych kredytach gotówkowych, przy których decyzja kredytowa w dużym stopniu podejmowana jest w sposób automatyczny (na podstawie scoringu kredytowego i kalkulacji zdolności kredytowej), a cały proces kredytowy zamyka się w trakcie jednego spotkania z kredytobiorcą.

pochodzących z wymiany informacji pomiędzy uczestnikami rynku kredytowego. Są to w szczególności:

- międzybankowe bazy informacji;
- Biuro Informacji Kredytowej SA;
- biura informacji gospodarczej;
- bazy wewnętrzne banku.

Międzybankowe bazy informacji gospodarczych, w szczególności system Bankowy Rejestr i system Dokumenty Zastrzeżone (zawierające odpowiednio informacje o klientach niesolidnych, którzy nie wywiązywali się ze swoich wcześniejszych zobowiązań wobec banków), to jedne z najstarszych baz prowadzonych obecnie przez Centrum Prawa Bankowego i Informacji przy Związku Banków Polskich w ramach Systemu Wymiany Informacji. Bankowy Rejestr zbiera informacje z banków na temat klientów (kredytobiorców i poręczycieli), którzy w przeszłości nie wywiązywali się ze swoich zobowiązań wobec banków i co do których bank był zmuszony wszcząć postępowanie egzekucyjne²³⁵.

Rejestr dokumentów zastrzeżonych gromadzi natomiast informacje o wszystkich skradzionych lub zagubionych dokumentach, m.in. dowodach osobistych, paszportach, prawach jazdy itp., czyli o dokumentach, na podstawie których banki dokonują identyfikacji klientów. Jest więc narzędziem pozwalającym na ograniczenie ryzyka wyłudzenia kredytu przez osoby posługujące się skradzionymi lub sfałszowanymi dokumentami. Zatem są to dwie podstawowe bazy, które już na wczesnym etapie weryfikacji klienta decydują o dopuszczeniu wniosku kredytowego do procesu analizy.

Biuro Informacji Kredytowej SA²³⁶ (BIK) – jest źródłem informacji na temat terminowości obsługi wszystkich zobowiązań kredytowych – kredytów, limitów w kartach kredytowych czy limitów w kontach osobistych – zarówno czynnych, podlegających aktualnie spłacie, jak i tych już spłaconych (pod warunkiem wyrażenia zgody przez klienta lub automatycznie, jeżeli kredyt był spłacany z opóźnieniem powyżej 60 dni). W przeciwieństwie do systemu Bankowy Rejestr, BIK zawiera zarówno informacje o zobowiązaniach кредито-

²³⁵ W rejestrze zbierane są dane na temat kredytobiorców, których zobowiązania zostały zakwalifikowane do należności „wątpliwych” lub „straconych” zgodnie z Rozporządzeniem Ministra Finansów z dnia 10 grudnia 2003 r. w sprawie zasad tworzenia rezerw na ryzyko związane z działalnością banków, Dz.U. z 2015 r. poz. 2066.

²³⁶ Jest jedyną tego typu instytucją funkcjonującą na terenie Polski. Działa na podstawie zapisów ustawy Prawo bankowe, Ustawy o ochronie danych osobowych oraz Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 23 czerwca 2016 r. w sprawie szczegółowego zakresu danych podlegających wymianie pomiędzy instytucjami utworzonymi na podstawie przepisów prawa bankowego a podmiotami pożyczkowymi i innymi podmiotami, Dz.U. z 2016 r., poz. 971.

wych spłacanych terminowo, które budują pozytywny wizerunek potencjalnego kredytobiorcy, jak i o wszelkiego rodzaju opóźnieniach w spłatach, które mogą wpływać negatywnie na opinię o kliencie. Nie eliminują one jednak klienta automatycznie z dalszej analizy. Wśród informacji prezentowanych przez BIK znajdują się w szczególności dane o składanych wnioskach kredytowych, parametrach spłacanych zobowiązań kredytowych (kwota i waluta zobowiązania, okres spłaty, wysokość i rodzaj rat, terminy spłaty), terminach i wysokościach zarejestrowanych spłat, poziomie wykorzystania limitów kredytowych, podjętych przez bank czynnościach windykacyjnych czy zamknięciu rachunku (w tym powodach zamknięcia). Warto pamiętać, że wszystkie banki i SKOK-i oraz niektórzy więksi pośrednicy kredytowi przekazują informacje do BIK regularnie, nawet online²³⁷. Wszystkie również korzystają z zasobów Biura na etapie analizy wniosków kredytowych.

Obok informacji na temat terminowości spłat zobowiązań kredytowych BIK udostępnia bankom również wyniki badania scoringowego, czyli oceny punktowej wiarygodności kredytowej osób ubiegających się o kredyt w banku²³⁸. W ramach oceny scoringowej BIK porównuje profil wnioskodawcy z profilem klientów, którzy nie spłacali swoich zobowiązań kredytowych w uzgodnionych terminach, określając na tej podstawie prawdopodobieństwo wystąpienia nieterminowej spłaty lub zaprzestania spłaty w ogóle. Porównaniu poddaje się wybrane cechy socjodemograficzne klientów, jak również ich skłonność do zadłużania się. Ostateczna ocena scoringowa jest sumą punktów uzyskanych przez danego klienta za poszczególne cechy jego profilu. Im wyższa ocena punktowa, tym wyższa zgodność profilu wnioskodawcy z profilami klientów regularnie obsługujących zobowiązania kredytowe w bankach, a tym samym wyższe prawdopodobieństwo terminowej obsługi zadłużenia. Warto jednak zauważyć, że scoring BIK nie jest jedynym narzędziem wykorzystywanym przez banki do oceny ryzyka kredytowego. Większość banków wykorzystuje w tym celu również własne modele scoringowe, przy czym poziom akceptowanego ryzyka kredytowego determinowany jest także rodzajem produktu kredytowego²³⁹.

²³⁷ Baz BIK zasilana jest również przez bankowe firmy leasingowe i faktoringowe, <https://www.bik.pl/korporacje-finance/katalog-produktow> (dostęp: 30.04.2019).

²³⁸ Zob. szerzej: <https://www.bik.pl/poradnik-bik/czym-jest-ocena-punktowa> (dostęp: 02.08.2018).

²³⁹ Zob. szerzej: <https://www.nbportal.pl/slownik/pozycje-slownika/scoring-kredytowy> (dostęp: 30.07.2018). Banki wykorzystują w analizie scoringowej scoringi behawioralne i/lub aplikacyjne. W ramach scoringu aplikacyjnego analizie poddaje się zespół cech socjodemograficznych podanych przez klienta we wniosku kredytowym lub innym formularzu zawierającym dane wnioskodawców niezbędne do przeprowadzenia tej oceny. Dobór ocenianych cech i zastosowana punktacja jest indywidualną sprawą każdego banku, objętą ścisłą tajemnicą instytucji. Scoring behawioralny polega na ocenie dotychczasowej obsługi produktów kredytowych w banku.

Wśród baz zewnętrznych warto zwrócić również uwagę na coraz częściej wykorzystywane w ocenie wiarygodności kredytowej bazy danych biur informacji gospodarczych²⁴⁰. Zawartość informacyjna rejestrów prowadzonych przez biura informacji gospodarczej jest zdecydowanie różna od informacji zbieranych przez BIK. Biura informacji gospodarczej zbierają informacje dotyczące terminowego opłacania rachunków i faktur przez osoby fizyczne i podmioty gospodarcze pochodzące z różnych branż. Do podmiotów tych trafiają informacje od przedsiębiorstw z różnych sektorów gospodarki, w szczególności od dostawców mediów (np. dostawców energii), firm telekomunikacyjnych, operatorów telewizji kablowej, sądów, jednostek samorządu terytorialnego, podmiotów sektora finansowego oraz konsumentów. Do rejestru dłużników prowadzonego przez BIK trafiają dłużnicy (osoby fizyczne lub podmioty gospodarcze), których niezapłacone należności przekraczają 200 zł lub 500 zł odpowiednio w przypadku konsumenta lub firmy i upłynęło co najmniej 30 od terminu płatności i kolejne 30 dni od wezwania do zapłaty przesłanego przez wierzyciela²⁴¹. Zatem zakres wiedzy banków na temat skłonności wnioskodawców do terminowej obsługi wszelkiego rodzaju zobowiązań jest naprawdę szeroki, co w przypadku analizy wniosków o długoterminowy kredyt mieszkaniowy nabiera szczególnego znaczenia.

Bazy wewnętrzne banku, które opisują dotychczasową współpracę z klientem, są źródłem informacji zarówno o czynnych, jak i spłaconych kredytach (limitach kredytowych, kartach kredytowych), terminowości ich obsługi, prowadzonych działaniach prewencyjnych, restrukturyzacyjnych czy windykacyjnych. To również źródło informacji o wcześniejszych wnioskach kredytowych, przebiegu procesu analitycznego i podjętych przez bank decyzjach. Bazy wewnętrzne opisują również szerszą współpracę z klientem – korzystanie z innych produktów z oferty banku, tu w szczególności z rachunku osobistego, rachunków oszczędnościowych i inwestycyjnych, ubezpieczeń itp. Dzięki tym informacjom można ocenić nie tylko wiarygodność klienta, ale także jego lojalność w stosunku do banku. Informacja o aktualnym saldzie zadłużenia klienta w banku (ze wszystkich zobowiązań kredytowych) również ma kluczowe znaczenie dla określenia wymaganego poziomu decyzyjnego.

Nieterminowa obsługa dotychczasowego zadłużenia lub zbyt niska ocena scoringowa może być podstawą do odrzucenia wniosku. W takim przypadku,

²⁴⁰ Podmioty działające na podstawie Ustawy z dnia 9 kwietnia 2010 r. o udostępnianiu informacji gospodarczych i wymianie danych gospodarczych (Dz.U. z 2014 r, poz. 1015) oraz Ustawy o ochronie danych osobowych. Do najbardziej popularnych należą: BIG InfoMonitor SA, Krajowy Rejestr Długów, Biuro Informacji Gospodarczej SA czy Rejestr Dłużników ERIF Biura Informacji Gospodarczej SA.

²⁴¹ <https://www.bik.pl/korporacje-finanse/katalog-produktow> (dostęp: 30.04.2019).

gdy odmowa udzielenia kredytu wynikała z analizy informacji pozyskanych przez bank z wewnętrznych lub zewnętrznych baz danych, zgodnie z postanowieniami Ustawy o kredycie hipotecznym (art. 24 ust. 2)²⁴² kredytodawca zobowiązany jest przekazać wnioskodawcy bezpłatną informację o wynikach sprawdzenia, wskazując jednocześnie bazę danych, w której dokonano weryfikacji.

Analiza wiarygodności kredytowej i pozytywna ocena klienta na tej płaszczyźnie nie przesądza jeszcze o udzieleniu kredytu. Kluczowe znaczenie ma ocena zdolność kredytowej, pod pojęciem której rozumie się zdolność do spłaty kredytu (kapitału wraz z odsetkami) w terminach i kwotach określonych w umowie kredytowej (zgodnie z harmonogramem spłat). Ocena zdolności kredytowej sprowadza się z jednej strony do analizy wysokości i stabilności dochodów wnioskodawców przyjmowanych do analizy, z drugiej do określenia wysokości stałych miesięcznych zobowiązań obciążających budżet domowy wnioskodawców. Warto pamiętać, że do kredytu hipotecznego przystępuje zwykle więcej niż jeden kredytobiorca, czasem więcej niż jedno gospodarstwo domowe (co jest istotne z punktu widzenia kalkulacji kosztów utrzymania), zatem w ocenie zdolności kredytowej analizie poddaje się dochody i zobowiązania wszystkich wnioskodawców.

Ocena zdolności kredytowej wbrew pozorom nie sprowadza się wyłącznie do obliczenia maksymalnej dostępnej kwoty kredytu w ramach dostępnego w banku kalkulatora kredytowego. Podstawą poprawnej kalkulacji zdolności kredytowej jest ustalenie wysokości stałego, powtarzalnego dochodu uzyskiwanego przez wnioskodawcę w okresach miesięcznych (w okresach spłaty kredytu) i potwierdzenie jego stabilności w dłuższym horyzoncie czasowym²⁴³. Jak wynika z ujęcia definicyjnego zdolności kredytowej, ma ona na celu zbadanie możliwości obsługi przez potencjalnego kredytobiorcę jego zobowiązań finansowych, w tym wnioskowanego kredytu, w terminach określonych w poszczególnych umowach.

Mimo że każdy z banków stosuje inną metodologię oceny zdolności kredytowej, generalny schemat jej kalkulacji jest bardzo podobny – suma zaakceptowanych przez bank dochodów wszystkich wnioskodawców musi być co najmniej równa, a najlepiej większa od sumy ponoszonych przez nich kosztów (obsługi zobowiązań finansowych i innych kosztów gospodarstwa domowego), przy uwzględnieniu kosztu wnioskowanego kredytu.

²⁴² Ustawa z dnia 23 marca 2017 r. o kredycie hipotecznym..., art. 24 ust. 2.

²⁴³ Z uwagi na długoterminowy charakter hipotecznego kredytu mieszkaniowego trudno tutaj mówić o stabilności dochodu w całym okresie kredytowania, jak to dzieje się w przypadku kredytów gotówkowych. Dlatego banki zwykle akceptują umowy zawierane na czas określony pod warunkiem, że są one powtarzalne w czasie.

Kalkulację zdolności kredytowej (warunek podstawowy) opisuje równanie 1 (opracowanie własne):

$$\begin{aligned} & \sum \text{akceptowanych dochodów netto wnioskodawców} \geq \\ & \geq \sum \text{zobowiązań finansowanych} + \\ & + \sum \text{kosztów utrzymania gospodarstwa domowego} + \\ & + \sum \text{pozostałych kosztów stałych (alimenty, wypłacane renty itp.)} + \\ & + \text{rata wnioskowanego kredytu} \end{aligned} \quad (1)$$

Do podstawowych dochodów akceptowanych przez bank zalicza się m.in. dochody z tytułu:

- umowy o pracę / kontraktów;
- renty / emerytury;
- prowadzenia działalności gospodarczej;
- prowadzenia gospodarstwa rolnego / produkcji rolnej;
- umów cywilno-prawnych;
- umów najmu.

Bank zaakceptuje dochody z potwierdzonego źródła – zweryfikowanego telefonicznie lub osobiście przez pracownika banku, stabilne w dłuższym horyzoncie czasowym, co oznacza, że uzyskiwane są już od określonego czasu wstecz i istnieje duże prawdopodobieństwo uzyskiwania ich również w przyszłości (umowy zawarte na czas nieokreślony lub minimalny czas określony akceptowany przez bank). Jak wynika z powyższego zestawienia, do grupy tej nie zalicza się różnego rodzaju: zasiłków społecznych, rent rodzinnych, alimentów, świadczeń z ośrodków pomocy społecznej, stypendiów itp.

Po stronie kosztowej ujmuje się:

- a) Zobowiązania finansowe, w tym:
 - sumę rat wszystkich spłacanych kredytów;
 - sumę rat wszystkich poręczonych kredytów, szczególnie długoterminowych;
 - koszty obsługi limitów w liniach kredytowych, przy założeniu pełnego ich wykorzystania (najczęściej określane na poziomie 3–5% przyznanego limitu lub kosztu miesięcznej obsługi zadłużenia – maksymalne miesięczne odsetki do spłaty);
 - koszty obsługi limitu kart kredytowych, przy założeniu pełnego ich wykorzystania (najczęściej określane na poziomie 3–5% przyznanego limitu, czyli minimalnej kwoty do spłaty w ujęciu miesięcznym);
 - koszty składek ubezpieczeniowych lub innych zobowiązań finansowych, z których wnioskodawcy nie mogą zrezygnować (np. składek na ubezpieczenie nieruchomości stanowiącej przedmiot zabezpieczenia kredytu, przy założeniu, że kredytobiorcy są lub będą jej właścicielami, lub obciążeń w ramach pożyczek z zakładu pracy);

– ratę wnioskowanego kredytu, przy uwzględnieniu bufora na ryzyko wzrostu stóp procentowych;

b) Koszty utrzymania gospodarstwa domowego, czyli koszty czynszów, mediów oraz koszty utrzymania członków gospodarstwa domowego. Ujmowane są zwykle w kwocie zadeklarowanej przez wnioskodawców, nie niższej jednak niż ustalone przez bank dla danego gospodarstwa domowego z punktu widzenia jego liczebności i lokalizacji (wielkości miejscowości zamieszkania wnioskodawców). Każdy z banków indywidualnie wyznacza wysokość tych kosztów, co ma kluczowe znaczenie dla wyliczenia maksymalnej dostępnej kwoty kredytu (co widać w prezentowanych rankingach kredytów hipotecznych określających dostępność tych kredytów w poszczególnych bankach). Z zaleceń kierowanych ze strony KNF wynika, że koszty te nie powinny być jednakże niższe niż „wynikające z niezależnych i obiektywnych analiz w zakresie poziomu wydatków gospodarstw domowych”²⁴⁴. Wskaźnikiem, który najlepiej odzwierciedla poziom minimalnych kosztów utrzymania gospodarstwa domowego, jest niewątpliwie kategoria minimum socjalnego, prezentowana przez Instytut Pracy i Spraw Socjalnych²⁴⁵;

c) Alimenty;

d) Pozostałe koszty stałe ponoszone przez gospodarstwo domowe – zadeklarowane przez wnioskodawcę.

Szczegółowe wytyczne na temat oceny zdolności kredytowej regulator zawarł w rekomendacji nr 8 Rekomendacji S KNF.

Warunek nadwyżki dochodów nad kosztami nie jest jedynym, decydującym o możliwości przyznania kredytu hipotecznego. Zgodnie z Rekomendacją S KNF (rekomendacja nr 9) banki zobowiązane są do wyznaczenia maksymalnego poziomu wskaźnika DtI, czyli relacji wydatków związanych z obsługą zobowiązań kredytowych i innych niż kredytowe zobowiązań finansowych do dochodów netto wnioskodawców, zaakceptowanych przez bank w ocenie zdolności kredytowej (por. równanie 2). Poziom tego wskaźnika powinien być określony w zatwierdzonej przez radę nadzorczą banku strategii zarządzania ryzykiem. Przy wyznaczaniu

²⁴⁴ Zgodnie z zaleceniami KNF, w tym rekomendacją 8.8 Rekomendacji S, banki nie mogą zaniżać kosztów utrzymania gospodarstwa domowego w celu zwiększenia jego zdolności kredytowej. KNF zaleca kierowanie się przy wyznaczaniu wysokości kosztów utrzymania gospodarstwa domowego wysokością wskaźnika minimum socjalnego wyznaczonego np. przez Instytut Pracy i Spraw Socjalnych (IPISS). Obecnie banki bardzo różnie podchodzą do wyznaczania tego kosztu. Niektóre różnicują ten koszt w zależności od miejsca zamieszkania, wyróżniając np. Warszawę i pozostałą część Polski lub Warszawę, miasta wojewódzkie i pozostałe obszary kraju. Niektóre wychodzą z założenia, że koszt pierwszej, drugiej i każdej kolejnej osoby w gospodarstwie domowym jest inny, zdecydowanie niższy.

²⁴⁵ www.ipiss.com.pl Zgodnie z definicją przyjętą przez IPISS przez minimum socjalne rozumie się próg minimalnej konsumpcji na poziomie zapewniającym „reprodukcję sił życiowych człowieka, wychowanie potomstwa oraz utrzymanie więzi społecznych w czasie pracy, nauki i wypoczynku”.

maksymalnego wskaźnika DtI, zgodnie z zaleceniami KNF, należy kierować się analizami niezależnych instytucji, np. GUS, prowadzonymi nad budżetami gospodarstw domowych, w tym strukturę wydatków oraz udział kosztów utrzymania w dochodach gospodarstwa domowego. Biorąc pod uwagę bardzo długi okres spłaty kredytów hipotecznych przyjmuje się, że wskaźnik DtI nie powinien przekraczać 50%. Może on być różny, dla różnych grup kredytobiorców, w zależności od generowanego przez nich ryzyka kredytowego, w tym np. rodzaju produktu kredytowego, źródła i wysokości uzyskiwanych dochodów, długości okresu kredytowania itp. Komisja Nadzoru Finansowego zaleca, aby szczególną uwagę zwracać na te wnioski kredytowe, w których poziom wskaźnika DtI przekracza wysokość 40%. W takich sytuacjach bank zobowiązany jest poinformować klienta o podwyższonym ryzyku finansowania, co dla klienta może oznaczać, że w przyszłości, w okresie kredytowania, będzie miał on ograniczone możliwości ponoszenia dodatkowych wydatków, jak również realizacji oszczędności.

Kalkulację zdolności kredytowej (warunek DtI) opisuje równanie 2 (opracowanie własne):

$$\frac{\sum \text{zobowiązań finansowych} + \text{rata wnioskowanego kredytu}}{\sum \text{dochodów netto wnioskodawców}} \leq \text{DtI} \quad (2)$$

Wyznaczając poziom wskaźnika DtI i akceptując zdolność kredytową, nie można zapominać o wskazanych wcześniej kosztach obsługi gospodarstwa domowego, które bezwzględnie muszą pozostać po obsłudze wszystkich zobowiązań o charakterze kredytowymi i pozostałych kosztach finansowych. Zatem zasadnym jest wskazać na trzeci warunek oceny zdolności, który musi zostać zachowany na tym etapie analizy wniosku kredytowego, przy czym należy pamiętać, że warunek ten musi zostać spełniony dla wszystkich gospodarstw domowych przystępujących do kredytu²⁴⁶ (równanie 3).

Kalkulację zdolności kredytowej (warunek kosztów obsługi gospodarstwa domowego) opisuje równanie 3 (opracowanie własne).

$$\sum D_N - \sum Z_F - R_K \geq \sum K_{GD} \quad (3)$$

gdzie:

D_N – zaakceptowane przez bank dochody netto wszystkich wnioskodawców przyjęte do oceny zdolności kredytowej;

²⁴⁶ Jeżeli do kredytu przystępują dwa gospodarstwa domowe, np. dziecko z rodzicami, a dziecko prowadzi odrębne gospodarstwo domowe (nie mieszka z rodzicami lub nie będzie z nimi mieszkać w wyniku finansowanej kredytem inwestycji), to na każde gospodarstwo musi pozostać minimalny poziom dochodów na pokrycie kosztów utrzymania.

- Z_F – zobowiązania finansowe gospodarstwa domowego: miesięczne raty kredytów, maksymalne obciążenie wynikające z limitów kredytowych w rachunku oszczędnościowo-rozliczeniowym i w karcie kredytowej, wysokości miesięcznych rat poręczonych kredytów;
- R_K – rata wnioskowanego kredytu, obliczona zgodnie z założeniami przyjętymi w ocenie zdolności kredytowej, tj. maksymalnym okresem kredytowania 25 lat, buforem na ryzyko stopy procentowej i ryzyko walutowej, jeżeli występuje;
- K_{GD} – wyższa z wartości – kosztów utrzymania gospodarstwa domowego zadeklarowanych przez wnioskodawców lub minimum kosztów szacowanych przez bank dla danego gospodarstwa domowego, np. na poziomie minimum socjalnego.

Na ocenę zdolności kredytowej duży wpływ mają warunki, na jakich zostanie udzielony wnioskowany kredyt, w szczególności:

- waluta kredytu;
- okres kredytowania;
- oprocentowanie,
- rodzaj rat do spłaty.

Zgodnie z postanowieniami Rekomendacji S w celu wyeliminowania ryzyka walutowego konieczne jest zapewnienie pełnej zgodności waluty kredytu z walutą dochodu uzyskiwanego przez wnioskodawcę²⁴⁷. Zadanie to będzie utrudnione w sytuacji, gdy do kredytu przystępuje kilku wnioskodawców zarabiających w różnych walutach. W takiej sytuacji jako walutę kredytu przyjmuje się walutę, w której wnioskodawca lub gospodarstwo domowe uzyskuje najwyższy dochód. W takim przypadku przy ocenie zdolności kredytowej należy uwzględnić deprecjację pozostałych walut o 20% (rekomendacja 6). Zatem bank dokona stosownej korekty wysokości akceptowanych dochodów w algorytmie oceny zdolności kredytowej (por. wzór 1). Stanowisko to zostało utrzymane również w zapisach Ustawy o kredycie hipotecznym, która zwraca uwagę nie tylko na walutę dochodów wnioskodawców, ale również szerzej na walutę aktywów, z których może być spłacany kredyt, jak również miejsce zamieszkania wnioskodawców z chwilą składania wniosku o kredyt.

Okres kredytowania w dużym stopniu determinuje wysokość raty kredytu, ujmowanej po stronie kosztowej algorytmu oceny zdolności kredytowej. Jednakże

²⁴⁷ Takie ujęcie kredytu walutowego odnajdziemy w Rekomendacji S Komisji Nadzoru Finansowego. Zgodnie z podejściem ustawowym (Ustawy o kredycie hipotecznym) o walutowości kredytu przesądza nie tylko waluta uzyskiwanych dochodów, ale również waluta, w jakiej kredytobiorca posiada większość swoich aktywów finansowych lub rzeczowych oraz waluta kraju, w której kredytobiorca miał miejsce zamieszkania w dniu zawarcia umowy kredytowej.

wysokość maksymalnej raty kredytu do spłaty (będąca różnicą pomiędzy sumą akceptowanych dochodów a sumą ponoszonych kosztów obsługi zobowiązań finansowych, kosztów utrzymania gospodarstwa domowego i pozostałych kosztów stałych) określa maksymalną dostępną kwotę kredytu, o jaką może ubiegać się wnioskodawca. Dlatego też KNF w rekomendacji nr 7.2. zaleca, aby do oceny zdolności kredytowej nie przyjmować okresu dłuższego niż 30 lat²⁴⁸. Takie podejście powinno zagwarantować kredytobiorcy w przyszłości, w przypadku pogorszenia się jego sytuacji finansowo-majątkowej, możliwość restrukturyzacji kredytu poprzez np. wydłużenie okresu kredytowania i obniżenie w ten sposób miesięcznych obciążeń z tytułu spłaty kredytu.

Mówiąc o maksymalnym okresie kredytowania regulator zwrócił również uwagę na konieczność jego dostosowania do długości okresu uzyskiwania stałych dochodów na poziomie przyjętym do oceny zdolności kredytowej. W takim ujęciu okres kredytowania winien kończyć się z chwilą osiągnięcia przez kredytobiorcę wieku emerytalnego. Innym rozwiązaniem w tym przypadku jest uwzględnienie w ocenie zdolności kredytowej prognozowanych niższych dochodów, wyznaczonych np. przez stopę zastąpienia²⁴⁹.

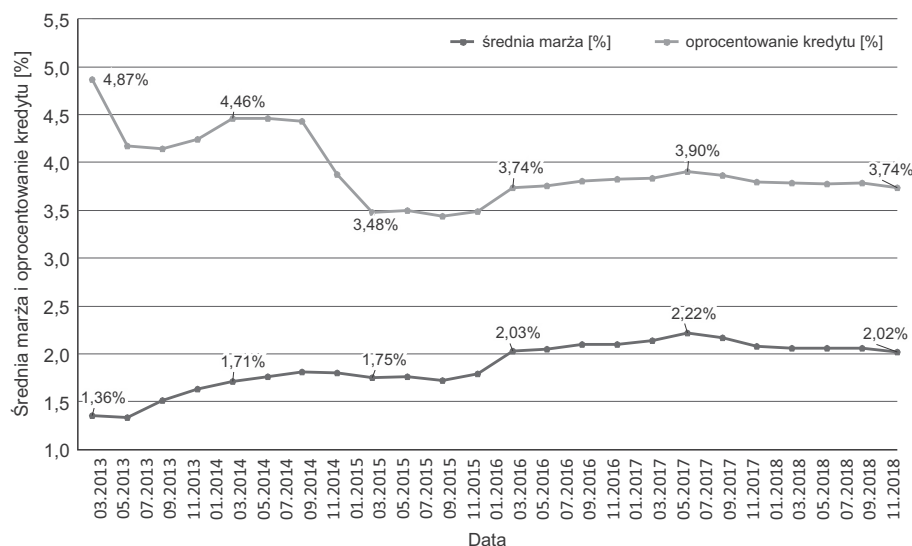
Szacując wysokość dostępnego kredytu hipotecznego, kredytodawca musi zwrócić również uwagę na potencjalne ryzyko związane ze zmianą stóp procentowych. Ryzyko to występuje zarówno w kredytach w walucie krajowej, jak i kredytach walutowych. Związane ono jest ze zmianą wysokości oprocentowania wskaźnika referencyjnego, uwzględnianego w algorytmie oprocentowania kredytów. W związku z tym przy wyliczaniu raty wnioskowanego kredytu na potrzeby oceny zdolności kredytowej (por. wzór 2 oceny zdolności kredytowej) bank powinien uwzględnić bufor ryzyka na ryzyko stopy procentowej poprzez podwyższenie wysokości oprocentowania stopy bazowej lub przyjęcie w analizie najwyższego poziomu wskaźnika o charakterze referencyjnym z okresu ostatnich co najmniej 5–10 lat²⁵⁰. Ryzyko stopy procentowej nabiera obecnie dla kredytobiorców szczególnego znaczenia z uwagi na utrzymywanie się podstawowych stóp procentowych NBP (od marca 2015 r.) na najniższym historycznie poziomie

²⁴⁸ W opinii KNF rekomendowany przez banki okres spłaty kredytu hipotecznego nie powinien być dłuższy niż 25 lat, a maksymalny nie może wykraczać poza okres 35 lat. Ma to przeciwdziałać praktykom polegającym na nadmiernym wydłużaniu okresu spłaty do 50 lat w celu minimalizacji wysokości raty kredytu i podwyższania w ten sposób górnego pułapu możliwego zadłużenia się w kredycie hipotecznym, stosowanym przez banki w przeszłości.

²⁴⁹ Stopa zastąpienia wyznacza wysokość łącznych świadczeń emerytalnych w relacji do ostatniego uzyskiwanego dochodu, wyrażona jest w procentach.

²⁵⁰ Ustawa z dnia 23 marca 2017 r. o kredycie hipotecznym, w załączniku nr 2: Wskazówki dotyczące wypełniania formularza informacyjnego kredytu hipotecznego, w sekcji 6 dotyczącej wysokości każdej raty instruuje banki o konieczności prezentowania wysokości raty kredytu hipotecznego przy najwyższej stopie oprocentowania z przedziału ostatnich 20 lat.

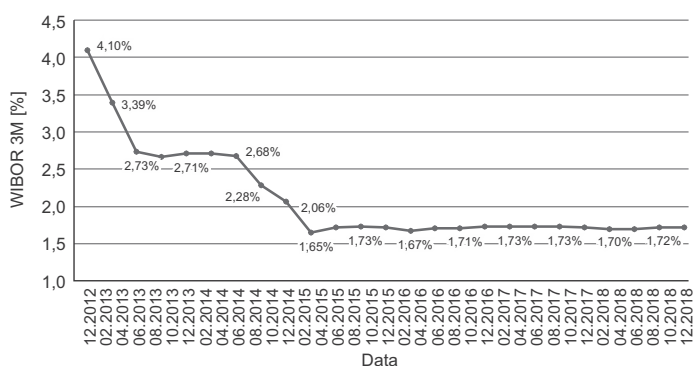
(por. wykres 3 zmiana wysokości marż i oprocentowania hipotecznych kredytów mieszkaniowych).



Wykres 3. Średnie marże oraz oprocentowanie hipotecznych kredytów mieszkaniowych w latach 2013–2018

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych raportów Amron-Sarfin, Ogólnopolskich raportów o kredytach mieszkaniowych i cenach transakcyjnych nieruchomości, ZBP.

Podobnie nisko kształtują się stopy bazowe wykorzystywane do wyznaczania wysokości oprocentowania kredytów hipotecznych (por. wykres 4). Zatem w najbliższej przyszłości można spodziewać się wzrostu stóp procentowych



Wykres 4. Zmiana stawki referencyjnej WIBOR 3M w latach 2013–2018

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych money.pl; <https://www.money.pl/pieniadze/depozyty/zlotowearch/>

kredytów hipotecznych, a co za tym idzie, również wzrostu obciążenia budżetu gospodarstwa domowego wysokością spłacanej raty.

Ostatnim z czynników mających wpływ na wysokość dostępnego kredytu jest rodzaj rat, w jakich będzie spłacany kredyt hipoteczny. Warto pamiętać, że o ile w przypadku rat annuitetowych wszystkie raty są względnie równe w całym okresie kredytowania (zmiana wysokości rat podyktowana może być wyłącznie zmianą wysokości stopy bazowej w algorytmie oprocentowania), o tyle w przypadku rat malejących różnica w wysokości pierwszej i ostatniej raty jest istotna²⁵¹. Bank do oceny zdolności kredytowej zawsze przyjmuje najwyższą z projektowanych rat, zatem w przypadku rat malejących będzie to pierwsza najwyższa rata, przypadająca do spłaty po wypłacie całej kwoty kredytu. Dodatkowo na niekorzyść będzie działać tu również okres karencji kapitałowej, stosowanej przez banki zwykle w okresie wypłaty transz kredytu. Okres karencji jest bowiem wliczony w całkowity okres spłaty kredytu, zatem zmniejszy liczbę rat kapitałowo-odsetkowych w harmonogramie spłat kredytu i podwyższy tym samym pierwszą ratę.

Biorąc pod uwagę procesy kredytowe realizowane w bankach (tj. po wejściu w życie Ustawy o kredycie hipotecznym), należy stwierdzić, że proces analizy klienta pod kątem jego wiarygodności i zdolności kredytowej często w pierwszej kolejności przeprowadzany jest na podstawie danych deklaracyjnych, na etapie identyfikacji potrzeb klienta. Dane te będą musiały być potwierdzone dokumentami przedkładanymi przez klienta do wniosku kredytowego.

6.5. Ocena ryzyka i podjęcie decyzji kredytowej

Ocena ryzyka i podjęcie decyzji kredytowej to kluczowe zadanie spoczywające na analitykach czy menedżerach wyższego szczebla, odpowiedzialnych za podejmowanie decyzji kredytowych. Podjęcie ostatecznej decyzji kredytowej poprzedzone jest szczegółową analizą ryzyka związaną z:

- osobą przyszłego kredytobiorcy, wskazanych już na etapie analizy wiarygodności kredytowej badania wysokości i stabilności dochodów oraz oceny zdolności kredytowej;
- transakcją będącą przedmiotem finansowania, w tym terminowego jej ukończenia;

²⁵¹ Struktura rat malejących zakłada równy udział rat kapitałowych w poszczególnych ratach, natomiast rata odsetkowa naliczana jest każdorazowo od salda zadłużenia pozostającego do spłaty. Zatem część kapitałowa raty pozostaje stała, natomiast część odsetkowa systematycznie maleje wraz ze spłatą kredytu.

- nieruchomością stanowiącą przedmiot zabezpieczenia, w tym możliwość ustanowienia zabezpieczenia hipotecznego oraz zapewnienie gwarancji zwrotności kredytu poprzez poprawne ustalenie wartości i płynności tej nieruchomości;
- pozostałymi prawnymi formami zabezpieczenia kredytu;
- zgodnością celu kredytowania, cech wnioskodawców, inwestycji, rodzaju zabezpieczeń i parametrów wnioskowanego kredytu z procedurami, polityką kredytową banku czy zaleceniami instytucji nadzorczych.

Podjęcie decyzji kredytowej sprowadza się do ostatecznego ustalenia parametrów kredytu na podstawie przeprowadzonej analizy ryzyka, w tym w szczególności:

a) kwoty i waluty kredytu, która przekłada się na poziom wymaganego wkładu własnego oraz poziom wskaźnika LtV;

b) okresu kredytowania i rodzaju rat, które pierwotnie podyktowane są potrzebami zgłaszanym przez klienta we wniosku kredytowym, ale w trakcie procesu analizy wniosku mogą ulec zmianie w związku z wiekiem najstarszego z wnioskodawców, źródłem dochodów, momentem przejścia na emeryturę, kwotą kredytu czy rodzajem finansowanej transakcji;

c) harmonogramu wypłaty transz – kwoty transz i terminów ich wypłat, podyktowanych harmonogramem i kosztorysem realizowanej inwestycji;

d) rodzaju prawnych form zabezpieczenia wraz z określeniem ich parametrów, w tym:

- przedmiotu zabezpieczenia (rodzaj hipoteki i wysokość wpisu hipotecznego);
- formy zabezpieczenia przejściowego do czasu ustanowienia hipoteki;
- wysokości sumy ubezpieczenia nieruchomości oraz akceptacji zakresu ryzyka wskazanego w polisie ubezpieczeniowej;

- wysokości sumy ubezpieczenia na życie i osoby wnioskodawcy, który objęty zostanie tym ubezpieczeniem²⁵²;

- innych form zabezpieczenia wynikających z charakteru finansowanej transakcji, np. cesja praw z umowy deweloperskiej przy finansowaniu zakupu nieruchomości na rynku pierwotnym, weksel własny in blanco wraz z deklaracją wekslową w przypadku finansowania kredytem w ramach programu rządowego Mieszkanie dla Młodych;

e) parametrów cenowych i warunków ich utrzymania w trakcie trwania kredytu, jeżeli kredytobiorca będzie korzystał z promocyjnego oprocentowania wynikającego z przystąpienia do korzystania z innych produktów i usług z oferty banku (cross-selling),

²⁵² Jeżeli ubezpieczenie na życie nie jest obligatoryjnie wymagane przez bank we wszystkich udzielonych kredytach hipotecznych, to tę formę zabezpieczenia stosuje się w szczególności w odniesieniu do kredytobiorców, którzy przystępują do kredytu jednoosobowo lub są jedynym żywicielem rodziny.

- f) warunków do podpisania umowy kredytowej;
- g) warunków do uruchomienia kredytu lub jego poszczególnych transzy;
- h) warunków umownych korzystania z kredytu.

Warto również zwrócić uwagę, że w zależności od poziomu ryzyka generowanego przez dany kredyt, decyzje o jego udzieleniu mogą być podejmowane na różnych poziomach kompetencji decyzyjnych. W zależności od wielkości banku, jego struktury organizacyjnej, poziomu zaangażowania banku w udzielanie kredytów hipotecznych zarówno poziomy kompetencji decyzyjnych, jak i kryteria klasyfikacji poszczególnych wniosków kredytowych mogą być różne. Najczęściej spotykane poziomy kompetencji decyzyjnych to:

- a) analityk kredytowy;
- b) analityk kredytowy wraz z menedżerem jednostki analitycznej;
- c) komitet kredytowy banku;
- d) zarząd banku.

Wśród kryteriów klasyfikacji wniosków kredytowych do poszczególnych poziomów decyzyjnych wyróżnia się:

- kwotę kredytu (przy czym przyjmuje się tutaj zwykle łączne zaangażowanie kredytowe wnioskodawcy w banku);
- poziom wskaźnika LtV;
- poziom wskaźnika DtI.

Bez względu na stopień złożoności analizy wniosku i wymagany szczebel decyzyjny, decyzja kredytowa powinna zostać dostarczona wnioskodawcy w dwudziestym pierwszym dniu, licząc od dnia złożenia wniosku kredytowego. Jest to niewątpliwie jeden z bardziej kontrowersyjnych zapisów Ustawy o kredycie hipotecznym, nastrożającym bankom wielu problemów operacyjnych. Dostarczenie decyzji kredytowej przed tym terminem wymaga wcześniejszego poinformowania wnioskodawcy. Co szczególnie istotne, ustawodawca, nadając decyzji kredytowej wymiar oferty w rozumieniu Kodeksu cywilnego. Przedstawione wnioskodawcy w decyzji kredytowej parametry dla wnioskowanego kredytu są dla banku wiążące przez minimum 14 dni, a jeżeli bank przedstawił wnioskodawcy decyzję w terminie wcześniejszym niż w dwudziestym pierwszym dniu od złożenia wniosku kredytowego, to ważność decyzji wydłuża się o okres, o jaki został skrócony 21-dniowy termin. Wraz z decyzją kredytową bank jest zobowiązany dostarczyć klientowi formularz ESIS (jeżeli informacje zawarte w pierwszym dostarczonym klientowi formularzu uległy zmianie) oraz projekt umowy kredytowej, zawierający szczegółowe parametry kredytu zgodnie z przedstawioną decyzją kredytową. W tej sytuacji rodzi się pytanie, o sposób postępowania w sytuacji, kiedy bank nie zdążył dokonać szczegółowej analizy wniosku kredytowego i dokumentów przedłożonych przez wnioskodawcę lub gdy wnioskodawca przedłożył dokumentację kredytową z brakami uniemożliwia-

jącymi bankowi dokonanie pełnej analizy wniosku? W takiej sytuacji, działając zgodnie z Ustawą o kredycie hipotecznym²⁵³, bank zmuszony jest wydać decyzję negatywną, a dalsze procesowanie wniosku lub wznowienie procesowania dokumentacji kredytowej będzie wymagało złożenia nowego wniosku kredytowego i rozpoczęcia procesu kredytowego od nowa.

6.5.1. Ocena prawnych form zabezpieczenia kredytu hipotecznego

Zgodnie z zaleceniami, określonymi przez KNF w Rekomendacji S, bank zobowiązany jest określić sposób i rodzaj przyjmowanego zabezpieczenia²⁵⁴. Komisja podkreśla jednocześnie, że przyjmowane zabezpieczenie musi spełniać odpowiednie kryteria pod względem płynności, wartości oraz możliwości ich kontroli. Zasady te powinny być opisane w polityce banku i procedurach wewnętrznych.

Dokonując analizy wniosku kredytowego, należy pamiętać, że pozytywna ocena wiarygodności i zdolności kredytowej jest warunkiem podstawowym do analizy inwestycji i weryfikacji przedmiotu zabezpieczenia (wynika to wprost z zapisów rekomendacji 13.1 Rekomendacji S, ale również z art. 21 Ustawy o kredycie hipotecznym). Dlatego większość banków udzielających kredytów hipotecznych, implementując zapisy Ustawy o kredycie hipotecznym, a w szczególności konieczność analizy potrzeb potencjalnych kredytobiorców, zwraca w pierwszej kolejności uwagę na sytuację majątkowo-finansową klientów, dokonując jej już na etapie badania potrzeb klientów. Do analizy technicznej nieruchomości kredytodawcy przystępują w drugiej kolejności. Na etapie analizy wniosku kredytowego następuje w zasadzie potwierdzenie wyników wcześniejszych analiz, dokonywane na podstawie danych źródłowych przedstawionych we wniosku kredytowym i oryginałach dokumentów.

Wśród prawnych form zabezpieczenia hipotecznego kredytu mieszkaniowego hipoteka stanowi zabezpieczenie kluczowe i docelowe. Na zabezpieczenie wierzytelności bankowych przyjmuje się hipotekę umowną lub hipotekę umowną łączną w przypadku zabezpieczenia wierzytelności banku na więcej niż jednej nieruchomości. Wysokość wpisu hipotecznego, w zależności od banku, zawiera się w przedziale od 150% do 200% wartości udzielonego kredytu, co powinno zagwarantować pełne pokrycie wierzytelności podlegającej egzekucji wraz z ewentualnymi kosztami działań egzekucyjnych podejmowanych przez bank. Nie jest to jednakże jedyne obligatoryjne zabezpieczenie kredytu mieszkaniowego.

²⁵³ Ustawa z dnia 23 marca 2017 r. o kredycie hipotecznym..., art. 14 ust. 2.

²⁵⁴ Rekomendacja S..., rekomendacja 13.

W związku z tym, że kluczowym przedmiotem zabezpieczeniem kredytu mieszkaniowego jest nieruchomości, kredytodawcy zależy na utrzymaniu jej w dobrym, nie pogorszonym stanie technicznym w całym okresie kredytowania oraz zabezpieczenia przed ewentualnym spadkiem jej wartości w wyniku wystąpienia nieprzewidzianych zdarzeń losowych. Dlatego też drugim, obok hipoteki, obligatoryjnym zabezpieczeniem w hipotecznym kredycie mieszkaniowym jest ubezpieczenie nieruchomości od ognia i innych zdarzeń losowych. Suma ubezpieczenia winna być nie mniejsza niż wartość rynkowa lokalu mieszkalnego lub wartość odtworzeniowa domu jednorodzinnego, co pozwoli na odzyskanie pełnej kwoty kredytu w przypadku wystąpienia szkody całkowitej na tej nieruchomości²⁵⁵. W związku z tym, że ubezpieczenie nieruchomości zawierane jest każdorazowo na 12-miesięczne okresy, niezwykle istotną kwestią jest stały monitoring banku, zmierzający do zapewnienia odnawialności tej polisy w całym okresie kredytowania i stałego opłacania składek.

Wśród produktów ubezpieczeniowych wykorzystywanych w celu zabezpieczenia hipotecznego kredytu mieszkaniowego na uwagę zasługuje również ubezpieczenie życia kredytobiorcy lub kredytobiorców. Ubezpieczenie to niejednokrotnie stanowi jeden z produktów cross-sellowych będących podstawą obniżenia marży w kredycie, jednakże warto na niego spojrzeć jak na kluczowe zabezpieczenie długoterminowego kredytu udzielanego singlom, osobom pozostającym w związku małżeńskim (lub w związku nieformalnym), gdzie tylko jeden ze współmałżonków uzyskuje dochód na poziomie gwarantującym zwrotność kredytu. W tym przypadku ustanowienie zabezpieczenia na polisie „życiowej” takiego kredytobiorcy powinno być obligatoryjne. Warto również zwrócić uwagę na zakres ryzyka objętego polisą, gdyż uwzględnienie wyłącznie ryzyka śmierci może nie być wystarczające. Koniecznym wydaje się uzupełnienie zakresu ochrony ubezpieczeniowej również o ryzyko trwałego kalectwa lub inwalidztwa, jak również niezdolności do zarobkowania i samodzielnej egzystencji.

Innym z produktów ubezpieczeniowych wykorzystywanych w celu zabezpieczenia spłaty hipotecznych kredytów mieszkaniowych jest ubezpieczenie majątkowe od utraty pracy. W ostatnim czasie, z uwagi na stosunkowo niski poziom bezrobocia w Polsce, ta forma zabezpieczenia straciła nieco na znaczeniu, przyjmując raczej formę produktu cross-sellowego będącego podstawą

²⁵⁵ Niektóre z banków wymagają w tym przypadku, aby suma ubezpieczenia była nie mniejsza niż kwota kredytu. Działanie takie obniża dodatkowe koszty ponoszone przez kredytobiorcę, jednakże nie zabezpiecza jego interesów w przypadku zajścia zdarzenia losowego objętego polisą, gdyż w powyższym przypadku będzie występowało niedoubezpieczenie, w związku z czym wypłata odszkodowania będzie proporcjonalna do sumy ubezpieczenia i wartości nieruchomości.

obniżenia marży przez bank, niż realnego zabezpieczenia kredytu. Jednakże warto pamiętać, że cesja z tego ubezpieczenia nigdy nie obejmowała pełnego okresu kredytowania, a jedynie dwa do pięciu lat, co jest podyktowane przede wszystkim wysoką ceną tego ubezpieczenia.

Wśród pozostałych produktów ubezpieczeniowych, realizowanych przez bank w celu zabezpieczenia hipotecznych kredytów mieszkaniowych, nadal wykorzystuje się ubezpieczenia finansowe, chociaż ich udział jest coraz mniejszy. Wśród tych produktów wyróżnia się takie ubezpieczenia, jak:

- ubezpieczenie niskiego wkładu – obejmujące sumą ubezpieczenia przedział LtV pomiędzy 80–90%;
- ubezpieczenie pomostowe – obejmujące sumą ubezpieczenia całą kwotę kredytu, jednakże w krótkim okresie oczekiwania na dokonanie wpisu podstawowego zabezpieczenia hipotecznego.

Wśród zabezpieczeń przejściowych warto również zwrócić uwagę na cesję praw z umowy deweloperskiej, występującą każdorazowo w przypadku finansowania zakupu nieruchomości (lokalu mieszkalnego lub domu) pochodzącej z inwestycji realizowanej przez dewelopera. Przelew wierzytelności z umowy deweloperskiej powinien stanowić zabezpieczenie banku przed rozwiązaniem umowy pomiędzy deweloperem a przyszłym nabywcą nieruchomości (kredytobiorcą kredytu mieszkaniowego) i wypłatą całości wypłaconych dotychczas środków z kredytu na rachunek nabywcy.

6.5.2. Określenie podstawowych parametrów kredytu

Analiza przedsięwzięcia inwestycyjnego w kredycie hipotecznym, w tym analiza wartości nieruchomości będącej przedmiotem zabezpieczenia kredytu, to jeden z kluczowych etapów procesu kredytowego, gdyż wyniki analizy będą miały wpływ na kształtowanie podstawowych parametrów kredytu, między innymi takich, jak:

- kwota kredytu;
- wysokość wkładu własnego;
- okres kredytowania;
- sposób wypłaty kredytu, w tym okres karencji kapitałowej na etapie uruchomienia kredytu;
- prawne formy zabezpieczenia, w tym ich rodzaje i wartość zabezpieczenia;
- rodzaj oferty i parametry cenowe;
- warunki dodatkowe korzystania z kredytu.

Jak już wskazano w poprzednim podrozdziale, wnioskowana przez klienta kwota kredytu musi mieć potwierdzenie przede wszystkim w zdolności kredytowej (jest to warunek konieczny do udzielenia hipotecznego kredytu mieszka-

niowego²⁵⁶), następnie w potrzebach inwestycyjnych, w tym w wysokości posiadanych środków własnych, wymaganych do wniesienia w rozliczeniu inwestycji; po trzecie, w wartości nieruchomości stanowiącej przedmiot zabezpieczenia. Zatem podejmując decyzję kredytową w zakresie dotyczącym kwoty kredytu, analityk banku wybierze najniższą wartość z czterech dostępnych:

- a) kwoty wnioskowanej przez wnioskodawców we wniosku kredytowym;
- b) maksymalnej dostępnej kwoty kredytu wyliczonej z oceny zdolności kredytowej;
- c) kwoty wymaganej do zamknięcia inwestycji, będącej różnicą pomiędzy wyliczonymi przez bank kosztami przedsięwzięcia inwestycyjnego a wysokością posiadanych przez klienta i zadeklarowanych do wniesienia środków własnych;
- d) kwoty wynikającej z iloczynu maksymalnego dopuszczalnego poziomu LtV i zaakceptowanej przez bank wartości nieruchomości stanowiącej przedmiot zabezpieczenia.

Określona w powyższy sposób kwota kredytu będzie determinować wysokość wymaganego do wniesienia wkładu własnego. Jeżeli określona przez analityka kwota kredytu będzie niższa niż kwota wnioskowana przez klienta, to będzie on zobowiązany do wniesienia wyższego wkładu własnego. Istnieją jednak również inne rozwiązania zaistniałej sytuacji. Jeżeli ograniczenie dostępnej kwoty kredytu wynika z oceny zdolności kredytowej, to zaproponowanym przez bank rozwiązaniem może być udokumentowanie dodatkowego źródła dochodów lub przystąpienie do kredytu innej osoby, która wzmocni zdolność kredytową. Należy jednakże pamiętać, że dodatkowa osoba to zwykle kolejne gospodarstwo domowe, generujące dodatkowe koszty i obciążenia w algorytmie oceny zdolności kredytowej. Poza tym wiek nowego wnioskodawcy również może wpływać na obniżenie maksymalnego dostępnego okresu kredytowania. Jego skrócenie może w przyszłości w istotny sposób obciążyć budżet wnioskodawców.

W przypadku, gdy podstawą obniżenia dostępnej kwoty kredytu jest relacja wymaganych nakładów inwestycyjnych i aktualnej wartości nieruchomości oraz wysoki poziom wskaźnika LtV, wówczas rozwiązaniem powyższej sytuacji może być np. przedstawienie dodatkowego zabezpieczenia w postaci drugiej nieruchomości. Ustanowienie hipoteki łącznej na zabezpieczenie kredytu hipotecznego w dużym stopniu obniża wskaźnik LtV na tym kredycie.

Określony w decyzji kredytowej okres kredytowania nie zawsze wynika wprost z parametrów wnioskowanych przez wnioskodawcę we wniosku kredytowym. Na jego długość może mieć także wpływ m.in.:

- wiek wnioskodawców;

²⁵⁶ Por.: Ustawa z dnia 23 marca 2017 r. o kredycie hipotecznym..., art. 21.7.

- ocena zdolności kredytowej;
- stan techniczny nieruchomości stanowiącej przedmiot zabezpieczenia;
- okres użytkowania wieczystego.

Każdy z banków indywidualnie określa maksymalny wiek kredytobiorców w momencie spłaty ostatniej raty. Oscyluje on zwykle w granicy 70 lat. Określając maksymalny okres kredytowania, banki kierują się przeważnie wiekiem najstarszego z przyszłych kredytobiorców, którego dochód był uwzględniony w ocenie zdolności kredytowej. Jednocześnie, zgodnie z zaleceniami KNF, bank powinien określać wysokość i stabilność dochodów uwzględnianych w ocenie zdolności kredytowej. Co za tym idzie, musi szacować zdolność kreacji tych dochodów w całym okresie kredytowania. Zatem w ocenie zdolności kredytowej konieczne jest uwzględnienie momentu osiągnięcia przez kredytobiorców wieku emerytalnego. Bank może przyjąć w tym przypadku dwa rozwiązania: uwzględnić w ocenie zdolności kredytowej dochód wynikający z przewidywanej stopy zastąpienia lub skrócić okres kredytowania. Pierwszy z wariantów wpływa na znaczne obniżenie dostępnej kwoty kredytu, drugi z kolei podwyższa miesięczne obciążenia wynikające z raty wnioskowanego kredytu. Kwestia ta nabiera szczególnego znaczenia, jeśli weźmie się pod uwagę zmiany w Ustawie emerytalnej²⁵⁷ i skrócenie progu wieku emerytalnego do 60 lat dla kobiet i 65 lat dla mężczyzn. Warto jednocześnie pamiętać, że Rekomendacja S zobowiązała banki do ujmowania w algorytmie oceny zdolności kredytowej maksymalnie 30-letniego okresu kredytowania²⁵⁸. Zatem wnioskowanie o dłuższy okres nie poprawi zdolności kredytowej wnioskodawców i nie wpłynie na zwiększenie maksymalnej dostępnej kwoty kredytu.

Innym czynnikiem wyznaczającym maksymalny okres kredytowania może być stan techniczny nieruchomości i potencjalny „okres życia” nieruchomości. Kwestia ta nabiera szczególnego znaczenia w przypadku starych kamienic lub innych obiektów o wysokim stopniu zużycia, w tym w szczególności położonych na obszarach robót górniczych. Budynki te, ze względu na technologie i materiały budowlane wykorzystane do ich budowy, mogą nie wytrzymać już próby czasu – 35-letniego okresu kredytowania.

W przypadku finansowania nieruchomości będących w użytkowaniu wieczystym warto zwrócić uwagę na czas, jaki pozostał jeszcze do wygaśnięcia umowy. Wraz z upływem czasu użytkowania wieczystego wygasają również ustanowione na nim obciążenia, w tym hipoteki, a wierzycielowi hipotecznemu przysługuje jedynie prawo zastawu na roszczeniach użytkownika wieczystego

²⁵⁷ Ustawa z dnia 10 lutego 2017 r. o zmianie ustawy o emeryturach i rentach z Funduszu Ubezpieczeń Społecznych oraz niektórych innych ustaw, Dz.U. z 2017 r., poz. 715.

²⁵⁸ Rekomendacja S..., rekomendacja 7.2.

za wzniesione przez niego lub nabyte na własność budynki i inne urządzenia istniejące na gruncie w dniu zwrotu użytkowanej nieruchomości. Sytuacja ta może w istotny sposób obniżyć wartość przyjętych przez bank zabezpieczeń²⁵⁹.

Sposób wypłaty kredytu podyktowany jest wyłącznie charakterem finansowanej inwestycji, kwotą kredytu oraz projektowanym harmonogramem realizowanej inwestycji. Wypłata kredytu w transzach występuje wyłącznie przy finansowaniu zakupu nieruchomości na rynku pierwotnym (zakup od dewelopera) oraz w przypadku rodzaju celów budowlanych, remontowych i modernizacyjnych. Co istotne, w większości banków w okresie wypłaty kredytu kredytobiorca zobowiązany jest wyłącznie do spłaty rat odsetkowych (karencja kapitałowa), wyliczonych od faktycznego salda zadłużenia (od faktycznie wypłaconych transz kredytu). Przy tym okres zastosowanej karencji może wykraczać poza okres wypłaty transz kredytu. Sytuacja ta występuje w szczególności w przypadku zakupu nieruchomości na rynku pierwotnym, w tym w przypadku łączenia celów zakupu nieruchomości i jej wykończenia. Wiąże się to z faktem, że kredytobiorcy w tym okresie ponoszą dodatkowe koszty związane z przystosowaniem nieruchomości do zamieszkania, a niejednokrotnie ponoszą jeszcze koszty wynajmu innej nieruchomości, w której zamieszkują do czasu wykończenia nabywanego lokalu.

W przypadku rynku pierwotnego kwoty transz i terminy ich wnoszenia wynikają wprost z harmonogramu realizacji inwestycji przez dewelopera i mają odzwierciedlenie w zapisach umowy deweloperskiej. W tym przypadku uchybienie wysokościami lub terminom płatności transz może powodować wzrost kosztów inwestycji poprzez naliczenie odsetek karnych przez dewelopera, do odstąpienia przez niego od umowy wyłącznie.

W przypadku kredytów przeznaczonych na cele remontowe lub budowlane, transze kredytu wypłacane są najczęściej w terminach i kwotach określonych przez wnioskodawcę na podstawie harmonogramu i kosztorysu prac budowlanych. Jednakże warto zaznaczyć, że ostatni głos w tym zakresie należy do banku, który ze względu na sytuację finansowo-majątkową kredytobiorcy może podjąć decyzję o zwiększeniu liczby wypłacanych transz, a tym samym obniżeniu ich kwot.

Rodzaj i wysokość przyjętego zabezpieczenia kredytu są uzależnione przede wszystkim od celu kredytowania, rodzaju nieruchomości będącej przedmiotem zabezpieczenia oraz poziomu LtV. Temat ten został szerzej omówiony w poprzednim rozdziale.

²⁵⁹ W trakcie przygotowywania niniejszej publikacji weszła w życie Ustawa z dnia 20 lipca 2018 r. o przekształceniu prawa użytkowania wieczystego gruntów zabudowanych na cele mieszkaniowe w prawo własności gruntów, Dz.U. z 2018 r., poz. 1716, dokonująca z urzędu przekształcenia prawa użytkowania wieczystego gruntu w prawo odrębnej własności.

Warunki cenowe kredytu, tj. poziom oprocentowania i prowizji bankowej, są uzależnione zarówno od parametrów kredytu, profilu klienta i generowanego przez niego poziomu ryzyka kredytowego, jak i innych produktów i usług nabywanych łącznie z umową hipotecznego kredytu mieszkaniowego (cross-selling, czyli sprzedaż łączona w ujęciu Ustawy o kredycie hipotecznym). W przypadku parametrów kredytowych cena kredytu (wysokość stałej marży banku i prowizji) może być warunkowana:

- rodzajem kredytu (kredyt mieszkaniowy, kredyt konsolidacyjny, pożyczka hipoteczna);

- wysokością kwoty kredytu;

- poziomem LtV.

Wśród produktów uwzględnianych w sprzedaży łączonej, mających wpływ na obniżenie marży kredytu mieszkaniowego, najczęściej spotyka się takie produkty, jak:

- konto osobiste prowadzone w banku wraz z zadeklarowaną kwotą wpływu;
- ubezpieczenie nieruchomości stanowiącej przedmiot zabezpieczenia kredytu w ramach oferty ubezpieczeniowej dostępnej w banku;

- ubezpieczenie życia kredytobiorcy w ramach oferty ubezpieczeniowej dostępnej w banku;

- korzystanie z karty kredytowej banku lub z innych produktów o charakterze kredytowym.

6.6. Przygotowanie i zawarcie umowy

Zawarcie umowy kredytowej poprzedzone jest zwykle spełnieniem warunków przeniesionych w trakcie procesu kredytowego do weryfikacji na moment podpisania umowy. Niektóre z banków dopiero w tym momencie wymagają od klienta przedłożenia operatu szacunkowego nieruchomości stanowiącej przedmiot zabezpieczenia kredytu. Do innych dokumentów weryfikowanych po decyzji kredytowej należą zaświadczenia z ZUS/KRUS i urzędu skarbowego lub zaświadczenia o saldzie zadłużenia do spłaty w innych bankach. Jest to podyktowane zwykle długim okresem oczekiwania na te dokumenty lub wysokim kosztem ich uzyskania.

Podpisanie umowy następuje zawsze w placówce bankowej. Winno być ono poprzedzone wcześniejszym przekazaniem klientowi projektu umowy przygotowanej do podpisu, aby klient mógł się z nią zapoznać przed wizytą w placówce. Umowa kredytu hipotecznego opisana jest zwykle na kilkunastu stronach. Do tego dochodzi również regulamin kredytu, umowy zabezpieczające i inne dokumenty niezbędne do ustanowienia prawnych zabezpieczeń spłaty kredytu itp.

W wielu bankach zawarcie umowy kredytu hipotecznego wiąże się również z założeniem rachunku osobistego wraz z deklaracją miesięcznego zasilania tego konta kwotą wynagrodzenia, złożeniem wniosku o wydanie karty kredytowej, otwarciem rachunku oszczędnościowego, złożeniem wniosku o ubezpieczenie nieruchomości i/lub życia kredytobiorcy. Zatem warto się dobrze przygotować do tego etapu, aby przed podpisaniem umowy wyjaśnić z doradcą wszystkie sporne lub nieczytelne kwestie.

Poza tym warto ustalić i przedyskutować z doradcą warunki wypłaty środków z kredytu, które również obłożone są wieloma warunkami wymaganymi do spełnienia przez kredytobiorcę.

Ustawa o kredycie hipotecznym umożliwiła kredytobiorcy, podobnie jak w innych kredytach konsumenckich, odstąpienie od kredytu w terminie 14 dni, licząc od dnia podpisania umowy kredytu (przy zastrzeżeniu, że umowa zawiera wszystkie elementy określone w Ustawie o kredycie hipotecznym²⁶⁰). Może to być niewątpliwie uprawnienie bardzo kłopotliwe dla poszczególnych uczestników procesu finansowania nieruchomości, w szczególności w przypadku zakupu nieruchomości, gdyż zbywca (właściciel nieruchomości), podpisując akt notarialny przeniesienia prawa własności na kupującego (kredytobiorcę), wierzy, że zapłata ceny nastąpi w ciągu kilku dni z kredytu bankowego. Rezygnacja kredytobiorcy z kredytu bankowego może uniemożliwić finalizację transakcji.

6.7. Wypłata środków z kredytu

Wypłata środków z kredytu może następować jednorazowo lub w transzach, zgodnie z harmonogramem ustalonym w trakcie analizy wniosku. Jest ona zwykle poprzedzona koniecznością realizacji określonych warunków zawartych w umowie kredytowej, takich jak np.:

- przedłożenie aktu notarialnego nabytej nieruchomości;
- potwierdzenie wniesienia wymaganego wkładu własnego;
- ustanowienie prawnych form zabezpieczeń (w przypadku hipoteki wystarczającym jest udokumentowanie złożenia w sądzie i opłacenia wniosku o wpis hipoteki);
- rozliczenie wykorzystania poprzedniej transzy zgodnie z celem kredytowania;
- inne, podyktowane specyfiką transakcji finansowanej kredytem.

Wypłata środków z kredytu każdorazowo inicjowana jest przez klienta poprzez złożenie dyspozycji uruchomienia środków z kredytu.

²⁶⁰ Ustawa z dnia 23 marca 2017 r. o kredycie hipotecznym..., art. 29 ust. 1 i 3.

7. Obsługa hipotecznego kredytu mieszkaniowego podczas spłaty

7.1. Zmiany w czynnych umowach kredytowych

Z uwagi na długoterminowy charakter kredytów hipotecznych zmiany w sytuacji finansowej, majątkowej czy rodzinnej kredytobiorców są nieuniknione. Niektóre z nich nie wymagają w ogóle formy aneksu do umowy kredytu, jak np.: zmiana danych osobowych i adresowych, zmiana terminu zapadalności raty (dzień miesiąca, w którym ma następować spłata rat kredytu), zmiana terminu wypłaty kolejnej transzy kredytu, jeżeli odbywa się ona w przedziale dat wskazanych w umowie kredytu czy zmiana towarzystwa ubezpieczeniowego, jeżeli dane ubezpieczenie nie było elementem oferty cenowej banku i zmiana towarzystwa nie wiąże się z podwyższeniem marży kredytu. Jednakże zdecydowana większość zmian będzie wymagała aneksowania treści umowy kredytu. Do najbardziej popularnych zmian należą m.in.:

- zmiana kwoty kredytu;
- zmiana okresu kredytowania;
- zmiana przedmiotu kredytowania;
- zmiana przedmiotu zabezpieczenia;
- zmiana zabezpieczeń;
- zmiana okresu karencji w spłacie;
- zmiana harmonogramu wypłaty transz;
- zmiana terminu spełnienia zobowiązań umownych;
- zmiana modelu rat z malejących na równe i odwrotnie;
- zwolnienie z długu lub przystąpienie do długu;
- przewalutowanie kredytu.

Podwyższenie lub obniżenie kwoty kredytu jest związane zwykle z celem kredytowania lub przebiegiem procesu inwestycyjnego. Podwyższenie kwoty kredytu wynika najczęściej ze zwiększenia kosztów realizacji przedsięwzięcia inwestycyjnego związanego z budową domu jednorodzinnego. Może być również wynikiem potrzeby sfinansowania wykończenia lokalu mieszkalnego nabywanego

na rynku pierwotnym. Podjęcie przez bank decyzji w tym zakresie wymaga ponownej analizy sytuacji finansowo-majątkowej kredytobiorców, gdyż wiąże się ze zwiększeniem miesięcznego obciążenia budżetu gospodarstwa domowego ratą kredytu. Ponadto pozytywna decyzja kredytowa może być również uzależniona od dotychczasowego przebiegu obsługi kredytu, tj.: terminowej spłaty rat kredytu, terminowego realizowania zobowiązań umownych (ustanowienia zabezpieczeń, wniesienia zadeklarowanego wkładu własnego, przedstawienia wymaganych przez bank dokumentów itp.) oraz prawidłowego rozliczenia dotychczasowych transz. Dokredytowanie wymaga również zmiany w zabezpieczeniach, a przede wszystkim podwyższenia kwoty wpisu hipotecznego lub ustanowienia kolejnej hipoteki.

Obniżenie kwoty kredytu jest związane zwykle z rezygnacją przez kredytobiorcę z wypłaty ostatniej transzy lub transz kredytu. Rezygnacja z wypłaty części kredytu może być spowodowana rezygnacją z części zaplanowanych prac lub większym zaangażowaniem środków własnych w dokończenie budowy domu lub wykończenie nieruchomości nabywanej na rynku pierwotnym. Zmiana ta nie wymaga ponownej weryfikacji zdolności kredytowej, gdyż w jej wyniku miesięczne obciążenie budżetu gospodarstwa domowego ulegnie zmniejszeniu. Szczegółowej weryfikacji będzie natomiast podlegać nieruchomość stanowiąca jednocześnie przedmiot inwestycji i zabezpieczenia kredytu, a zakres analizy będzie zależny od powodu rezygnacji z wypłaty transz. Szczegółowej analizie banku będzie podlegał przypadek rezygnacji z części planowanych prac, gdyż w wyniku takiego działania może dojść do obniżenia końcowej wartości nieruchomości. Zmniejszenie kwoty kredytu może pociągać za sobą również zmianę wysokości wpisu hipotecznego.

Zmiana przedmiotu zabezpieczenia może wiązać się z:

- zamianą nieruchomości stanowiącej przedmiot zabezpieczenia kredytu na inną nieruchomość;
- dodaniem na zabezpieczenie kredytu drugiej nieruchomości i w konsekwencji zmianę zabezpieczenia na hipotekę łączną;
- zwolnieniem nieruchomości lub jej części z zabezpieczenia hipotecznego.

Zamiana nieruchomości stanowiącej przedmiot zabezpieczenia na inną nieruchomość następuje zwykle w przypadku podjęcia decyzji o sprzedaży lub zamianie pierwotnej nieruchomości. Jest procesem długotrwałym i wymagającym ponownego przedłożenia dokumentów potwierdzających stan prawny nowej nieruchomości i jej wartość (najczęściej poprzez przedłożenie operatu szacunkowego). Warunkiem akceptacji przez bank nowego zabezpieczenia, oprócz akceptacji rodzaju nieruchomości i jej statusu prawnego, jest przede wszystkim zapewnienie odpowiedniego poziomu wskaźnika LtV. Jednocześnie należy zwrócić uwagę, że bank nie wyrazi zgody na zwolnienie dotychczasowej

nieruchomości z obciążenia hipotecznego, dopóki nie zostanie prawomocnie wpisana hipoteka na nowej nieruchomości. W przypadku zmiany przedmiotu zabezpieczenia w trakcie spłaty kredytu nie stosuje się ubezpieczenia finansowego banku, tzw. ubezpieczenia pomostowego.

Dodanie na zabezpieczenie kredytu, w trakcie obsługi jego spłaty, drugiej nieruchomości jest stosowane zwykle w przypadku istotnego obniżenia wartości dotychczasowego zabezpieczenia. Inicjatorem zmiany w takim przypadku będzie bank.

Zwolnienie nieruchomości lub jej części z zabezpieczenia hipotecznego występuje najczęściej w przypadku:

- zabezpieczenia kredytu na nieruchomości gruntowej niezabudowanej, która w okresie spłaty kredytu została podzielona na mniejsze działki gruntu celem ich sprzedaży;

- ustanowienia pierwotnego zabezpieczenia w postaci hipoteki łącznej na dwóch nieruchomościach;

- gdy do spłaty pozostała niewielka część kredytu, którą bank zgodzi się zabezpieczyć na podstawie innych zabezpieczeń osobistych (np. poręczenie) lub rzeczowych (np. w postaci blokady środków na rachunku bankowym lub kaucji).

Bank, podejmując decyzję o zwolnieniu części nieruchomości z zabezpieczenia hipotecznego, musi mieć pewność, że pozostała pod zabezpieczeniem hipotecznym część nieruchomości pozwala na zachowanie dopuszczalnego poziomu wskaźnika LtV w kredycie, a przede wszystkim gwarantuje pełną zwrotność tego kredytu.

Należy również zwrócić uwagę, że zmiana przedmiotu zabezpieczenia może pociągać za sobą zmianę parametrów cenowych kredytu, szczególnie w tych bankach, w których oferta cenowa jest uzależniona od poziomu wskaźnika LtV. Zmiana nieruchomości pociąga za sobą również konieczność jej ubezpieczenia (jeżeli nie jest to działka gruntu). W takim przypadku, w celu utrzymania dotychczasowej oferty cenowej lub skorzystania z lepszej oferty promocyjnej, może się to wiązać z koniecznością wyboru ubezpieczyciela z listy zaproponowanej przez bank.

W przypadku kredytów przeznaczonych na sfinansowanie zakupu nieruchomości na rynku pierwotnym banki dopuszczają dokonanie zmiany przedmiotu kredytowania w trakcie obsługi kredytu, ale przed ukończeniem inwestycji. Może to być spowodowane m.in. zmianą nabywanego lokalu na inny lokal w tej samej lub innej inwestycji realizowanej przez tego samego dewelopera, zmianą rodzaju nieruchomości, np. zamianą lokalu na dom lub odwrotnie lub połączeniem dwóch lokali. Powyższa zmiana może prowadzić do zmiany parametrów kredytu, w szczególności jego kwoty, wysokości wnoszonego wkładu własnego, parametrów cenowych w zależności od poziomu wskaźnika LtV. Zmiana ta po-

ciąga za sobą również zmianę treści umowy zawartej z deweloperem, co wiąże się z dodatkowymi kosztami po stronie przyszłych najemców.

Zmiana okresu kredytowania może być związana z jego wydłużeniem lub skróceniem. Każdorazowo będzie pociągać za sobą konieczność oceny zdolności kredytowej – chyba że skrócenie okresu kredytowania realizowane jest automatycznie, w związku z wcześniejszą częściową spłatą kredytu, która nie będzie powodowała zmiany wysokości miesięcznej raty kredytu. W przeciwnym wypadku konieczna jest weryfikacja sytuacji majątkowo-finansowej kredytobiorcy oraz terminowości dotychczasowej obsługi kredytu. W przypadku wniosku kredytobiorcy o wydłużenie okresu kredytowania istotnym jest ustalenie powodów takiego działania. Może to być bowiem pierwszy syndrom pogorszenia się sytuacji finansowej gospodarstwa domowego, co winno skłaniać bank do podjęcia szerszego zakresu działań restrukturyzacyjnych, jak również zaklasyfikowania kredytu do podwyższonej kategorii ryzyka. Analizując wniosek o wydłużenie okresu kredytowania, bank zwróci również uwagę na maksymalne dostępne parametry kredytu (obowiązujące w chwili dokonywania zmiany) oraz wiek kredytobiorcy w dniu spłaty ostatniej proponowanej raty.

Rozważając zmianę okresu kredytowania – w szczególności jego wydłużenie, trzeba mieć również na uwadze fakt, że zmiana ta będzie pociągała za sobą konieczność dokonania zmiany wpisu hipoteki w księdze wieczystej. Nie zawsze będzie to możliwe, w szczególności w sytuacji istnienia kolejnych wpisów hipotecznych w dziale IV księgi wieczystej nieruchomości stanowiącej przedmiot zabezpieczenia kredytu. W tym przypadku pozostali wierzyciele hipoteczni będą musieli wyrazić zgodę na zmianę wpisu hipoteki, co może osłabić wartość posiadanego przez nich zabezpieczenia.

Wśród innych zmian występujących stosunkowo często w okresie obsługi kredytu warto wymienić m.in.:

- zmianę okresu karencji;
- zmianę w terminach spełnienia warunków umownych;
- zmianę modelu rat spłaty.

W ramach prowadzonych działań restrukturyzacyjnych wykorzystuje się również działania polegające na:

- przystąpieniu do długu;
- zwolnieniu z długu;
- przewalutowaniu.

7.2. Restrukturyzacja kredytów hipotecznych

Nie wszystkie potencjalne rodzaje ryzyka bank jest stanie przewidzieć w trakcie oceny wniosku kredytowego i uwzględnić w swoich analizach, m.in.

w ocenie zdolności kredytowej czy parametrach cenowych produktu. W trakcie ubiegania się o kredyt hipoteczny nikt nie zakłada utraty pracy, pogorszenia się sytuacji finansowej w ramach prowadzonej działalności gospodarczej, utraty zdrowia czy śmierci współkredytobiorcy, którego dochód niejednokrotnie jest kluczowy w spłacie kredytu hipotecznego. W takiej sytuacji restrukturyzacja może być jedynym skutecznym rozwiązaniem umożliwiającym wyjście z trudności finansowych i uniknięcie ostatecznej egzekucji. Możliwość restrukturyzacji zadłużenia zapewnia kredytobiorcom Ustawa o kredycie hipotecznym²⁶¹, nakładając na kredytodawcę obowiązek poinformowania kredytobiorcy w wezwaniu do zapłaty o możliwości restrukturyzacji zadłużenia. Jednakże ustawodawca uzależnił przeprowadzenie procesu restrukturyzacji od dokonania przez bank oceny sytuacji majątkowej konsumenta.

Celem restrukturyzacji jest zatem doprowadzenie do ustalenia z kredytobiorcą nowych warunków dalszej spłaty kredytu, przy uwzględnieniu aktualnych obciążeń i możliwości finansowych jego gospodarstwa domowego, które w zakładanym horyzoncie czasowym winny doprowadzić do:

- ustabilizowania sytuacji finansowej gospodarstwa domowego;
- odzyskania płynności finansowej;
- powrotu do terminowej obsługi zadłużenia, ewentualnie do spłaty całego zadłużenia.

Warunkiem podjęcia działania ze strony banku jest złożenie przez kredytobiorcę wniosku o restrukturyzację. Podjęcie pozytywnej decyzji przez bank uzależnione jest od tego, czy dostępne dla kredytobiorcy rozwiązania dają gwarancję dalszej terminowej obsługi zadłużenia na nowych warunkach.

Zgodnie z zapisami Ustawy o kredycie hipotecznym bank może dokonać restrukturyzacji zadłużenia m.in. poprzez²⁶²:

- zawieszenie spłaty kredytu w uzgodnionym między stronami przedziale czasu;
- zmianę wysokości rat kapitałowo-odsetkowych, którą można uzyskać np. dzięki zamianie rodzaju modelu spłaty z rat malejących na raty równe;
- wydłużenie okresu kredytowania;
- inne działanie pozwalające kredytobiorcy na dalszą terminową spłatę zadłużenia.

Wśród dodatkowych metod restrukturyzacji zadłużenia wykorzystywanych przez banki spotyka się m.in.:

- konsolidację zobowiązań kredytowych;
- sprzedaż zabezpieczenia i spłatę całości lub części zadłużenia;

²⁶¹ Ustawa z dnia 23 marca 2017 r. o kredycie hipotecznym..., art. 33–35.

²⁶² *Ibidem*, art. 33 ust. 5.

- przystąpienie do długu przez osobę trzecią;
- umorzenie części lub całości odsetek karnych;
- umorzenie opłat i prowizji, w tym np. kosztów monitów i działań windykacyjnych;

- zmianę kolejności zaliczania spłat – umożliwienie w pierwszej kolejności spłaty kapitału z kredytu, a następnie naliczonych w całym okresie odsetek.

Najprostszym rozwiązaniem umożliwiającym krótkoterminową poprawę budżetu gospodarstwa domowego jest zawieszenie spłat rat kredytu, czyli **zastosowanie karencji** kapitałowej (zawieszenie spłat rat kapitałowych), karencji odsetkowej (zawieszenie spłaty części odsetkowej raty) lub karencji kapitałowo-odsetkowej (zawieszenie spłaty całej raty kapitałowo-odsetkowej). Jednakże należy pamiętać, że zawieszenie spłaty nie powoduje zawieszenia naliczania odsetek. Po okresie karencji konieczna będzie spłata zaległych rat wraz z naliczonymi odsetkami. Może ona następować w zależności od rodzaju zastosowanej karencji w spłacie:

- jednorazowo po okresie karencji razem z pierwszą przypadającą do spłaty ratą kredytu (szczególnie przy karencji odsetkowej);

- poprzez podwyższenie pozostałych do spłaty rat kredytu (ma zastosowanie w przypadku karencji kapitałowej lub karencji odsetkowej poprzez kapitalizację odsetek);

- pozostawienie rat kredytu na niezmienionym poziomie, jednakże wydłużeniu okresu kredytowania o liczbę miesięcy karencji (w przypadku karencji kapitałowo-odsetkowej).

Szczegółowe rozwiązania zależą od polityki banku przyjętej w tym zakresie. Ten rodzaj restrukturyzacji winien mieć zastosowanie w szczególności w odniesieniu do tych gospodarstw domowych, których pogorszenie sytuacji finansowej jest krótkoterminowe i istnieją realne szanse na powrót do dotychczasowego poziomu dochodów, umożliwiającego spłatę kredytu na porównywalnym, a nawet nieco wyższym poziomie, wynikającym z przeliczenia rat, spłaty naliczonych odsetek lub ich kapitalizacji w wysokości pozostałych do spłaty rat.

Zmiana zastosowanego algorytmu spłaty kredytu może zostać zastosowana tylko w przypadku tych kredytów, które pierwotnie przyjęły model rat malejących. Dzięki takiemu rozwiązaniu spłata kredytu następuje relatywnie szybciej, gdyż od początku spłaty co miesiąc saldo kredytu systematycznie maleje o taką samą część kapitału. Zamiana modelu rat, w którymkolwiek momencie spłaty, będzie więc powodować obniżenie wysokości miesięcznego obciążenia budżetu kredytobiorcy, dlatego jeżeli tylko zdolność kredytowa na to pozwala, kredytobiorca ubiegający się o hipoteczny kredyt mieszkaniowy powinien rozważyć wybór rat malejących.

Wydłużenie okresu kredytowania jest jedną z najprostszych metod restrukturyzacji zadłużenia, jednak biorąc pod uwagę fakt, że ponad 60% kredytów

udzielanych jest z okresem spłaty mieszczącym się w przedziale 25–35 lat²⁶³, to możliwości jej zastosowania są ograniczone, a efekty stosunkowo niewielkie.

Innym sposobem poprawy sytuacji finansowej gospodarstwa domowego może być **konsolidacja zobowiązań**. Połączenie kilku kredytów, kart kredytowych czy limitów w koncie osobistym w jeden kredyt spłacany w ratach, przy jednoczesnym wydłużeniu okresu kredytowania w istotny sposób obniża wysokość miesięcznego obciążenia gospodarstwa domowego. Konsolidacja zobowiązań kredytowych nie musi wiązać się bezpośrednio z konsolidacją kredytu hipotecznego, jednakże takie rozwiązanie pozwala nie tylko na obniżenie oprocentowania kredytu (kredyty hipoteczne są zdecydowanie niższe oprocentowane niż pozostałe kredyty konsumpcyjne²⁶⁴), ale również rozłożenie długu na zdecydowanie dłuższy okres spłaty, analogiczny jak dla hipotecznych kredytów mieszkaniowych. Jednakże już sama konsolidacja wyłącznie zobowiązań konsumpcyjnych będzie dużym ułatwieniem dla budżetu gospodarstwa domowego. Rozpatrując możliwość konsolidacji zobowiązań należy zwrócić uwagę również na negatywne aspekty takiego działania. Konsolidacja zobowiązań kredytowych obniża koszty obsługi długu, przez co uwalnia jednocześnie zdolność kredytową, umożliwiając zaciągnięcie nowych zobowiązań. Zastosowanie takiego rozwiązania w przypadku osób o wysokiej skłonności do zadłużania się może powodować pogłębianie się spirali zadłużenia.

W przypadku restrukturyzacji kredytów hipotecznych można rozważyć również zwolnienie zabezpieczenia hipotecznego i sprzedaż nieruchomości stanowiącej przedmiot zabezpieczenia. Jest to rozwiązanie możliwe do zastosowania przede wszystkim w sytuacjach, w których przedmiot zabezpieczenia nie jest miejscem zamieszkania kredytobiorców lub gdy dysponują oni inną nieruchomością, do której mogą się przeprowadzić. Spłata nieruchomości z wolnej ręki – przez kredytobiorcę – jest zdecydowanie korzystniejszym rozwiązaniem niż sprzedaż komornicza czy przejęcie nieruchomości przez bank. Poza tym nadwyżka środków uzyskanych ze sprzedaży pozostanie w rękach kredytobiorców. Nie będzie to jednak najlepsze rozwiązanie w przypadku kredytów walutowych (denominowanych czy indeksowanych), których saldo zadłużenia istotnie wzrosło w wyniku zmiany kursów walut, lub kiedy nastąpiło przeszacowanie cen nieruchomości na rynku, w wyniku czego jej wartość uległa obniżeniu. W każdym jednak przypadku obniżenie salda za-

²⁶³ Dane według Raportu Amron-Sarfin 4/2017, ZBP, Warszawa, 28 lutego 2018.

²⁶⁴ Na rynku można spotkać się z praktyką, w której dla kredytów konsolidacyjnych zabezpieczonych hipoteką banki stosują nieco wyższe oprocentowanie niż dla standardowych kredytów hipotecznych o charakterze mieszkaniowym. Mogą one również wprowadzać inną ofertę cenową dla kredytów konsolidacyjnych, w których konsolidacji podlega kredyt mieszkaniowy, i inną dla kredytów konsolidacyjnych zabezpieczonych hipotecznie, obejmujących jednakże wyłącznie konsolidację kredytów konsumpcyjnych.

dłużenia, chociażby w części, będzie prowadzić do zmniejszenia wysokości miesięcznego obciążenia ratą kredytu lub skrócenia okresu pozostającego do spłaty. Z drugiej strony bank nie wyrazi zgody na sprzedaż przedmiotu zabezpieczenia, jeżeli w wyniku tego działania kredyt nie zostanie spłacony w całości lub kredytobiorca nie przedstawi innego zabezpieczenia kwoty pozostającej wciąż do spłaty.

7.3. Wsparcie państwa dla kredytobiorców, którzy znaleźli się w trudnej sytuacji finansowej w związku ze spłatą kredytu

W dniu 19 lutego 2016 r. weszła w życie Ustawa o wsparciu kredytobiorców znajdujących się w trudnej sytuacji finansowej, którzy zaciągnęli kredyt mieszkaniowy (dalej: Ustawa o wsparciu kredytobiorców)²⁶⁵. Podmiotem, za którego pośrednictwem jest realizowana funkcja wsparcia, jest Bank Gospodarstwa Krajowego (BGK). BGK zarządza funduszem stworzonym celowo do finansowania tego projektu. Fundusz w wysokości 600 mln zł został utworzony pierwotnie z wpłat kredytodawców, przy czym wysokość wpłat poszczególnych banków została określona na podstawie wielkości ich portfela kredytów mieszkaniowych; pod uwagę wzięto wyłącznie kredyty z przeterminowaniem kapitału lub odsetek powyżej 90 dni. W trakcie trwania programu fundusz uzupełniany jest o:

- dodatkowe wpłaty kredytodawców, wymagane w sytuacji, gdy saldo środków funduszu obniży się do poziomu poniżej 100 mln zł²⁶⁶;
- zwroty wsparcia dokonywane przez kredytobiorców;
- dochody z inwestycji realizowanych przez Fundusz, dokonywanych przy użyciu środków, które w danym momencie nie są wykorzystywane do wsparcia²⁶⁷;
- inne wpływy.

W treści ustawy uregulowano kwestię zwrotnego finansowego wsparcia kredytobiorców – osób fizycznych, które w związku z zaciągniętym kredytem mieszkaniowym znalazły się w trudnej sytuacji materialnej. Wskazane powyżej uregulowania prawne zostały skierowane do kredytobiorców, którzy zaciągnęli

²⁶⁵ Ustawa z dnia 9 października 2015 r. o wsparciu kredytobiorców...

²⁶⁶ W takiej sytuacji każdy z banków będzie zobowiązany do uzupełnienia środków funduszu do jego łącznego poziomu 300 mln zł, przy czym wysokość wsparcia wnoszonego przez poszczególne banki jest uzależniona od wysokości wypłat zrealizowanych wobec klientów tego banku. Uzupełnienie funduszu przez banki może zostać wstrzymane w przypadku konieczności utrzymania stabilności sektora finansowego. W tym przypadku finansowanie wsparcia zostanie wstrzymane w związku z wyczerpaniem się środków – por. art. 17 ust. 2 ustawy.

²⁶⁷ Ustawa o wsparciu kredytobiorców precyzuje dokładnie instrumenty, w które mogą być inwestowane środki z Funduszu – por. art. 14 ust. 5 ustawy.

w banku kredyt mieszkaniowy z przeznaczeniem na sfinansowanie ich własnych potrzeb mieszkaniowych, bez względu na rodzaj waluty kredytu, oraz²⁶⁸:

- posiadają status bezrobotnego w dniu złożenia wniosku o wsparcie, przy czym rozwiązanie umowy o pracę nie nastąpiło w związku z wypowiedzeniem umowy przez pracownika (kredytobiorcę) lub rozwiązania umowy o pracę bez wypowiedzenia, z winy pracownika;

- koszty obsługi ich kredytu mieszkaniowego przewyższają 60% sumy miesięcznych dochodów gospodarstwa domowego kredytobiorcy;

- miesięczny dochód gospodarstwa domowego pomniejszony o koszty obsługi zadłużenia wynikającego z kredytu mieszkaniowego w przeliczeniu na członka gospodarstwa domowego kredytobiorcy nie przekracza kwoty kryterium dochodowego wskazanego w art. 8 ust. 1 pkt 1 lub 2 Ustawy o pomocy społecznej (odpowiednio dla osoby samotnej lub osoby w rodzinie)²⁶⁹.

Konieczne wydaje się zwrócenie tutaj uwagi na pojęcie kredytobiorcy, które w treści Ustawy o wsparciu kredytobiorców zostało zdefiniowane w sposób szczególny. Kredytobiorca to w myśl ustawy osoba lub osoby fizyczne zobowiązane do spłaty kredytu, zamieszkujące samodzielnie lub pozostające w gospodarstwie domowym z innymi osobami, które zamieszkują i gospodarują wspólnie z kredytobiorcą. Jednocześnie ustawodawca wskazał, że osoby te winny zamieszkiwać w lokalu mieszkalnym lub domu jednorodzinnym, który stanowi przedmiot finansowania i zabezpieczenia kredytu. Wykluczył w ten sposób te kredyty, do których przystępowały dwa gospodarstwa domowe, np. rodzice z dziećmi lub kredyty udzielone osobom młodym, zabezpieczone na nieruchomości rodziców, co niejednokrotnie pozwalało na obniżenie wysokości wymaganego wkładu własnego.

W ujęciu przedmiotowym ustawodawca zastrzegł, że wsparciem mogą być objęte wyłącznie kredyty mieszkaniowe przeznaczone na²⁷⁰:

- zakup lub budowę lokalu mieszkalnego lub domu jednorodzinnego, bez względu na formę jego własności;

- spłatę kredytu mieszkaniowego, jeżeli jego pierwotnym celem był zakup lub budowa nieruchomości o charakterze mieszkalnym;

- konsolidację zobowiązań kredytowych, jeżeli jednym z tych zobowiązań był kredyt mieszkaniowy przeznaczony na zakup lub budowę nieruchomości o charakterze mieszkalnym.

²⁶⁸ *Ibidem*, art. 3.1.

²⁶⁹ Ustawa z dnia 12 marca 2004 r. o pomocy społecznej, Dz.U. z 2004 r. Nr 64, poz. 593 z późn. zm., art. 8 ust. 1 pkt 1–2. Kryterium dochodowe na 2019 r. kształtowało się na poziomie 701 zł i 528 zł odpowiednio dla osoby samotnie gospodarującej i dla osób w rodzinie.

²⁷⁰ Zakres przedmiotowy został uregulowany w ustawie poprzez definicję kredytu mieszkaniowego w art. 2 ust. 2 i 3.

Warunkiem skorzystania ze wsparcia jest zabezpieczenie kredytu na nieruchomości stanowiącej przedmiot kredytowania. Z powyższego wynika, że jeżeli pierwotny kredyt był zabezpieczony na innej nieruchomości niż kredytowana, to mimo że należała ona do kredytobiorcy, wsparcie ustawowe nie może zostać przyznane. W świetle powyższego można zauważyć, że kredytobiorca, aby skorzystać ze wsparcia, może być właścicielem wyłącznie jednej nieruchomości, która służy zaspokojeniu jego potrzeb mieszkaniowych.

Inną kwestią, na którą warto również zwrócić uwagę, dokonując interpretacji zapisów Ustawy o wsparciu kredytobiorców, jest pojęcie dochodu, które nie pokrywa się z zakresem dochodu przyjmowanego przez banki na potrzeby oceny zdolności kredytowej na etapie ubiegania się o kredyt (por. rozdz. 6). Ustawa odwołuje się w tym przedmiocie do postanowień Ustawy o pomocy społecznej, traktując jako dochód „sumę miesięcznych przychodów z miesiąca poprzedzającego złożenie wniosku”, a w przypadku osób bezrobotnych, które utraciły dochód „z miesiąca, w którym wniosek został złożony”²⁷¹. Tytuł, źródło oraz okres uzyskania dochodu nie mają w tym przypadku znaczenia, chociaż ustawodawca wyłączył z dochodu część świadczeń, m.in. jednorazowe świadczenia socjalne, zasiłki celowe, świadczenia w naturze, świadczenia wychowawcze czy świadczenia przysługujące osobie bezrobotnej²⁷². Co ważniejsze, pod uwagę bierze się wszystkie dochody uzyskiwane przez wszystkich członków gospodarstwa domowego, w tym alimenty i zasiłki, jeżeli nie zostały one wyłączone na mocy Ustawy o pomocy społecznej²⁷³. Tak określony dochód należy pomniejszyć o należny podatek dochodowy od osób fizycznych, miesięczne obciążenia z tytułu ubezpieczeń zdrowotnych (finansowanych ze środków publicznych) i ubezpieczeń społecznych oraz wypłacane alimenty. Sposób dokumentowania dochodów nie został określony przez ustawodawcę, zatem lista wymaganych dokumentów może być różna w poszczególnych bankach.

Zgodnie z ustawą, jeżeli w kredycie występuje więcej niż jeden kredytobiorca, o wsparcie może ubiegać się każdy z nich, spełniający kryteria określone powyżej, przy czym łączny okres wsparcia udzielonego wszystkim kredytobiorcom na spłatę jednego kredytu zabezpieczonego na tym samym przedmiocie kredytowania nie może przekroczyć maksymalnego dopuszczalnego okresu dofinansowania wynoszącego 18 miesięcy. Oznacza to, że kredytobiorca lub kredytobiorcy zobowiązani do spłaty kredytu mieszkaniowego w okresie obo-

²⁷¹ Ustawa z dnia 12 marca 2004 r. o pomocy społecznej...

²⁷² *Ibidem*, art. 8 ust 4.

²⁷³ Warunek ten nie dotyczy wniosków, w których przesłanką ubiegania się o wsparcie jest status bezrobotnego jednego z kredytobiorców.

wiązywania programu mogą złożyć kilka wniosków, pod warunkiem, że łączny okres wypłaty wsparcia nie przekroczy 18 miesięcy.

Wsparcie nie zostanie przyznane, jeżeli²⁷⁴:

- kredyt został wypowiedziany;
- kredytobiorca jest objęty umową dobrowolnego ubezpieczenia od utraty pracy i przysługuje mu świadczenie z tego tytułu;
- jeżeli w dniu złożenia wniosku o finansowe wsparcie kredytobiorca jest właścicielem lub najemcą innego niż kredytowany lokalu mieszkalnego lub domu jednorodzinnego (w tym spółdzielczego własnościowego prawa lub spółdzielczego lokatorskiego prawa do lokalu mieszkalnego lub domu jednorodzinnego).

Maksymalna wysokość nie może być wyższa niż 18 miesięcznych rat kapitałowo-odsetkowych wynikających z kredytu, nie wyższych jednakże niż 1500 zł miesięcznie. Jeżeli rata wynosi więcej niż 1500 zł kredytobiorca jest zobowiązany pokryć ją z własnego portfela.

Podstawą uzyskania wsparcia jest złożenie wniosku w banku-kredytodawcy kredytu mieszkaniowego oraz spełnienie ustawowych warunków do przyznania wsparcia. Decyzję w tym przedmiocie podejmuje bank-kredytodawca. Również umowa podpisywana jest z kredytodawcą, przy czym wzorzec umowy określił ustawodawca. Na procedurę rozpatrzenia wniosku i zawarcia umowy o wsparciu bank ma 30 dni od dnia złożenia kompletnego wniosku.

Kwotę wsparcia BGK jest zobowiązany przekazywać w okresach miesięcznych w terminach wskazanych w umowie zawartej z kredytobiorcą, odpowiadającym terminom wnoszenia rat określonym w umowie kredytu mieszkaniowego. BGK wstrzyma wypłatę wsparcia w sytuacji, w której ustaną przesłanki będące podstawą wydania decyzji pozytywnej kwalifikacji kredytobiorcy do programu, zatem gdy²⁷⁵:

- kredytobiorca utraci status bezrobotnego – obowiązek przekazania informacji w tym zakresie spoczywa na powiatowym urzędzie pracy;
- dojdzie do sprzedaży przedmiotu kredytowania przez kredytobiorcę lub wszczęcia egzekucji z przedmiotu kredytowania – informację w powyższym przedmiocie przekazuje kredytodawca, na podstawie informacji pozyskanych od kredytobiorcy lub z innych źródeł;
- nastąpi zmiana wysokości wskaźnika obciążenia dochodu gospodarstwa domowego kosztami obsługi zadłużenia wynikającego z kredytu mieszkaniowego lub wysokości dochodu przypadającego na członka gospodarstwa domowego; sytuacja powyższa może nastąpić w przypadku wzrostu wysokości miesięcznych dochodów gospodarstwa domowego, obniżenia wysokości miesięcznej raty,

²⁷⁴ Ustawa z dnia 9 października 2015 r. o wsparciu kredytobiorców..., art. 3 ust. 2–5.

²⁷⁵ *Ibidem*, art. 12.

np. w wyniku spadku stóp procentowych lub zmniejszenia liczby członków gospodarstwa domowego kredytobiorcy; informacje o wystąpieniu wskazanych powyżej sytuacji przesyła kredytodawca;

- kredytobiorca dokona całkowitej spłaty kredytu.

W związku z tym, że jest to forma wsparcia zwrotnego, ustawodawca założył, że wypłacone środki pomocowe będą podlegały spłacie po okresie dwuletniej karencji, licząc od dnia wypłaty ostatniej raty wsparcia, przy czym spłata ta będzie realizowana przez osiem kolejnych lat w równych, nieoprocentowanych ratach na konto funduszu. W przypadku sprzedaży kredytowanej nieruchomości lub ujawnienia przez BGK faktu wypłaty nienależnego wsparcia, kredytobiorca jest zobowiązany do zwrotu całości wypłaconej kwoty wsparcia w maksymalnym terminie 30 dni od dnia zbycia nieruchomości lub otrzymania informacji z BGK o nienależnym wsparciu. W uzasadnionych przypadkach ustawodawca, kierując się trudną sytuacją finansową i majątkową kredytobiorcy, dopuszcza możliwości umorzenia całości lub części wypłaconego świadczenia.

Pierwotnie datę zakończenia programu określono na 31 grudnia 2018 r. Jednak w związku z trwającymi konsultacjami nad prezydenckim projektem wsparcia kredytobiorców, w szczególności tych, którzy zaciągnęli kredyty denominowane lub indeksowane do waluty obcej, podjęto decyzję o bezterminowym wydłużeniu jego ważności. Zmiany zaproponowane przez Prezydenta skupiają się przede wszystkim na²⁷⁶:

- a) zwiększeniu dostępności środków pochodzących z funduszu poprzez:
 - podwyższenie kryterium dochodowego na członka rodziny uprawniającego do skorzystania ze wsparcia;
 - obniżenie poziomu wskaźnika obciążenia dochodu gospodarstwa domowego ratą spłacanego kredytu do 50%;
 - zwiększenia limitu miesięcznego wsparcia do 2000 zł;
 - możliwość otrzymania jednorazowej pożyczki do wysokości 72 tys. zł w celu jednorazowej, całkowitej spłaty kredytu mieszkaniowego w sytuacji, gdy cena uzyskana ze sprzedaży nieruchomości stanowiącej zabezpieczenie kredytu nie pokryłaby w całości salda zadłużenia z tytułu kredytu;
- b) wydłużeniu okresu korzystania ze wsparcia, w tym w szczególności:
 - wydłużeniu okresu wypłaty świadczeń z funduszu do 36 miesięcy;
 - wydłużeniu okresu zwrotu wypłaconych środków do 12 lat;
 - uregulowanie kwestii umorzenia części zobowiązania wobec BGK;

²⁷⁶ Przedstawiony przez Prezydenta RP Projekt ustawy o zmianie ustawy o wsparciu kredytobiorców znajdujących się w trudnej sytuacji finansowej, którzy zaciągnęli kredyt mieszkaniowy oraz ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych, <http://www.sejm.gov.pl/Sejm8.nsf/druk.xsp?nr=1863> (dostęp: 30.04.2019).

- c) stworzeniu przez banki funduszu konwersji, umożliwiającego przewalutowanie kredytu po kursie nie niższym niż z dnia uruchomienia kredytu;
- d) wprowadzenie procedury odwoławczej od decyzji negatywnej banków.

7.4. Rozwiązania systemowe wsparcia kredytobiorców, którzy zaciągali kredyty denominowane lub indeksowane do waluty obcej

Udzielanie hipotecznych kredytów denominowanych lub indeksowanych do walut obcych było powszechną praktyką banków do 2008 r. (do czasu wybuchu globalnego kryzysu finansowego), a dynamika ich wzrostu przewyższała niejednokrotnie wartości rejestrowane dla kredytów złotych. Wpływ na to miało wiele czynników, zarówno po stronie podażowej, jak i popytowej. Na wzrost akcji kredytowej w walutach obcych po stronie banków wpływ miały z jednej strony coraz powszechniejsza obecność zagranicznych instytucji finansowych w państwach Europy Środkowo-Wschodniej, co skutkowało łatwiejszym dostępem do finansowania w walutach obcych (np. w postaci pożyczek od spółek „matek”), z drugiej presja konkurencji i chęć utrzymania pozycji rynkowej na szybko rozwijającym się rynku kredytów hipotecznych. Nie mniej istotna była strona popytowa. Na zawieranie przez kredytobiorców umów w walutach obcych wpływ miały przede wszystkim takie czynniki, jak:

- zdecydowanie niższe oprocentowanie kredytów walutowych i niższa wysokość rat kredytowych w momencie ubiegania się o kredyt, co w bezpośredni sposób wpływało na zdolność kredytową i wysokość dostępnej kwoty kredytu;
- niska świadomość ryzyka kursowego i oczekiwanie dalszego umacniania się waluty krajowej;
- oczekiwanie na szybkie wejście Polski do strefy euro.

Mimo że w kolejnych latach systematycznie ograniczano wolumen udzielanych kredytów walutowych, ich udział w portfelach kredytowych banków nadal jest znaczący²⁷⁷.

W 2011 r. Europejska Rada ds. Ryzyka Systemowego (ESRB)²⁷⁸ uznała ryzyko związane z udzieleniem kredytów walutowych za potencjalne zagrożenie dla

²⁷⁷ Według danych KNF na koniec 2017 r. w portfelach kredytowych banków nadal było 27,7% kredytów walutowych w ujęciu ilościowym i 34,6% w ujęciu wartościowym, co przekłada się na zadłużenie w wysokości 131,8 mld zł. Zob. szerzej: Wyniki badania portfela kredytów mieszkaniowych i konsumpcyjnych gospodarstw domowych według stanu na koniec 2017 r., UKNF, Warszawa 2018.

²⁷⁸ Europejska Rada ds. Ryzyka Systemowego jest instytucją sprawującą nadzór makroostrożnościowy nad sektorem finansowym w Unii Europejskiej. Funkcjonuje od grudnia 2010 r. na podstawie rozporządzenia.

stabilności na poziomie całej Unii Europejskiej²⁷⁹, dlatego też w październiku 2011 r. opublikowała swoje pierwsze zalecenia dotyczące kredytów w walutach obcych²⁸⁰. W rekomendacji wyodrębniono siedem kluczowych obszarów:

- Zalecenie A – dotyczące świadomości ryzyka kredytobiorców, które nakładało na instytucje finansowe obowiązek odpowiedniego informowania kredytobiorców o ryzyku wynikającym z zaciągania kredytu w walucie obcej oraz równoległego oferowania kredytów w walucie krajowej na te same cele, co w walucie obcej;
- Zalecenie B – obejmujące swoim zakresem obszar zdolności kredytowej, sugerujące konieczność stosowania bardziej rygorystycznych zasad oceny zdolności kredytowej m.in. poprzez przyjęcie niższych poziomów wskaźników Dtl i LtV;
- Zalecenie C – dotyczące nadmiernego wzrostu akcji kredytowej banków ogółem poprzez nadmierny wzrost liczby i wartości udzielanych kredytów walutowych. W sytuacji, o której mowa, banki powinny zweryfikować parametry oceny zdolności kredytowej, o których mowa w zaleceniu B;
- Zalecenie D – zwracające uwagę na konieczność poprawnej oceny ryzyka w ramach wewnętrznych systemów zarządzania ryzykiem, dopasowanej do wielkości i złożoności obszaru działania banku;
- Zalecenie E – wskazujące na konieczności zachowania odpowiednich wymogów kapitałowych i utrzymywania kapitału wystarczającego na pokrycie ryzyka wynikającego z udzielania kredytów walutowych;
- Zalecenie F – dotyczące konieczności monitorowania ryzyka finansowania i ryzyka płynności w związku z narastaniem niedopasowania walut i terminów zapadalności pomiędzy aktywami i pasywami banków;
- Zalecenie G – wskazujące na zasadę wzajemności i konieczność stosowania przez nadzorców z krajów macierzystych takich samych, a nawet ostrzejszych środków zapobiegających ryzyku finansowania w walutach obcych jak nadzorcy w krajach goszczących.

Część z tych zaleceń została wprowadzona w polskim sektorze bankowym dużo wcześniej niż wynikało to z opublikowanego przez Radę dokumentu, w tym m.in. poprzez²⁸¹:

- wprowadzenie Rekomendacji S w 2006 r.²⁸², w której zaostrzono m.in. ocenę zdolności kredytowej w przypadku kredytów walutowych, poprzez przyję-

²⁷⁹ Należy mieć na uwadze, że hipoteczne kredyty walutowe nie są wyłącznie polskim zjawiskiem. Tę formę finansowania nieruchomości wykorzystywano również w innych państwach UE, w szczególności w krajach Europy Środkowo-Wschodniej i Austrii.

²⁸⁰ Zalecenie Europejskiej Rady ds. Ryzyka Systemowego z dnia 21 września 2011 r. dotyczące kredytów w walutach obcych, ERRS/2011/1 (2011/C 342/01).

²⁸¹ Uzasadnienie do uchwały KSF nr 14/2017, https://www.nbp.pl/nadzormakroostroznosciowy/podstawa/uchwala_ksfm_14_13-01-2017-uzasadnienie.pdf (dostęp: 30.04.2019).

²⁸² Rekomendacja S dotycząca dobrych praktyk w zakresie ekspozycji kredytowych zabezpieczonych hipotecznie, KNF, Warszawa 2006.

cie stopy oprocentowania na poziomie analogicznym jak dla kredytu w złotych oraz podwyższenie wysokości wnioskowanego kredytu o 20%;

- podwyższenie wagi ryzyka dla kredytów walutowych w pierwszej kolejności z 35% do 75%, a następnie do 100% (w 2011 r.);

- zmianę Rekomendacji S w 2008 r.²⁸³, w wyniku której wprowadzono obowiązek informowania wnioskodawców o spreadzie walutowym, historycznych kursach oraz o ryzyku z tym związanym;

- wprowadzenie Rekomendacji T w 2010 r.²⁸⁴, w której określono maksymalną relację wydatków na spłatę zobowiązań kredytowych do średnich dochodów netto wnioskodawców na poziomie 50% lub 65% (w przypadku wnioskodawców uzyskujących dochody na poziomie wyższym niż przeciętnie wynagrodzenie w gospodarce), natomiast w odniesieniu do kredytów walutowych rekomendowano uwzględnienie w ocenie zdolności kredytowej minimum 20% wzrostu salda zadłużenia kredytu;

- zmianę Prawa bankowego w 2011 r., w którym umożliwiono wszystkim kredytobiorcom spłatę kredytu bezpośrednio w walucie kredytu;

- kolejną zmianę Rekomendacji S w 2011 r.²⁸⁵, w której poziom relacji wydatków związanych ze spłatą zobowiązań kredytowych do średnich dochodów netto dla kredytów walutowych obniżono do poziomu 42%, a w ocenie zdolności kredytowej zobowiązano banki do przyjmowania maksymalnie 25-letniego okresu spłaty kredytu.

W wyniku kolejnej modyfikacji zapisów Rekomendacji S (w 2013 r.) wprowadzono zakaz udzielania kredytów w walucie niezgodnej z walutą dochodów uzyskiwanych przez osoby wnioskujące o kredyt.

W odpowiedzi na szok wywołany gwałtownym wzrostem kursu szwajcarskiej waluty, jaki nastąpił w połowie stycznia 2015 r.²⁸⁶, pojawiła się pilna społeczna potrzeba uregulowania kwestii zadłużenia kredytobiorców spłacających kredyty w walutach obcych, a w szczególności w CHF. Pierwsza, doraźna pomoc została wypracowana przez sektor bankowy, tj. Związek Banków Polskich, we współpracy z 11 bankami, mającymi łącznie 90% udziałów w rynku walutowych kredytów hipotecznych. Rozwiązanie, o którym mowa, określone zostało przez

²⁸³ Rekomendacja S (II) dotycząca dobrych praktyk w zakresie ekspozycji kredytowych zabezpieczonych hipotecznie, KNF, Warszawa 2008.

²⁸⁴ Rekomendacja T dotycząca dobrych praktyk w zakresie zarządzania ryzykiem detalicznych ekspozycji kredytowych, KNF, Warszawa, luty 2010.

²⁸⁵ Rekomendacja S dotycząca dobrych praktyk w zakresie zarządzania ekspozycjami kredytowymi finansującymi nieruchomości i zabezpieczonymi hipotecznie, KNF, Warszawa, styczeń 2011.

²⁸⁶ Wcześniej Szwajcarski Bank Narodowy utrzymywał sztywny kurs swojej waluty w stosunku do euro, co oznaczało, że 1 EUR nie mogło kosztować mniej niż 1,2 CHF. Po uwolnieniu kursu franka szwajcarskiego waluta ta umocniła się nie tylko w stosunku do euro, ale również wobec polskiego złotego, a jej kurs poszybował powyżej 5 złotych (wcześniej 3,57 zł).

Prezesa ZBP mianem „sześciopaku” i opierało się na przyjęciu następujących rozwiązań²⁸⁷:

a) uwzględnianiu ujemnej stawki LIBOR przy wyznaczaniu wysokości stopy oprocentowania kredytów;

b) zmniejszeniu wysokości spreadu walutowego przez okres co najmniej sześciu kolejnych miesięcy okresu spłaty kredytu;

c) umożliwieniu wydłużenia okresu spłaty kredytu lub zawieszenia spłat rat kredytu, mających na celu obniżenie wysokości spłacanych rat do poziomu nie wyższego niż wysokość raty sprzed decyzji Szwajcarskiego Banku Narodowego;

d) rezygnacji banków z żądania ustanowienia nowego lub dodatkowego zabezpieczenia kredytu;

e) umożliwieniu kredytobiorcom dokonania przewalutowania kredytu na walutę krajową, bez prowizji i po kursie NBP;

f) uelastycznieniu zasad restrukturyzacji kredytów kredytobiorcom zamieszkującym nieruchomości będące przedmiotem finansowania kredytu.

Nie wszystkie banki od razu przystąpiły do realizacji planu. Część z nich potraktowała pakiet wybiórczo, w szczególności w odniesieniu do ujemnej stawki Libor (podejście to zostało jednakże skorygowane po wydaniu opinii ze strony UOKiK). Ostatecznie wszystkie banki wprowadziły rozwiązania wypracowane w sektorze bankowym, umożliwiając kredytobiorcom utrzymanie wysokości spłacanych rat kredytowych na poziomie sprzed uwolnienia kursu szwajcarskiej waluty. Pierwotnie zakładano, że rozwiązania te będą funkcjonować do momentu wprowadzenia uregulowań ustawowych, tj. przez kilka miesięcy, maksymalnie do końca 2015 r. Jednak jak się okazuje, rozwiązanie to w wielu bankach funkcjonuje nadal w pełnym zakresie, a w niektórych bankach wypracowane trzy lata wcześniej zasady na trwałe wpisały się do ich praktyki bankowej²⁸⁸.

W trakcie dyskusji na temat możliwych rozwiązań wsparcia kredytobiorców mających trudności ze spłatą kredytów frankowych pojawiały się różne pomysły, zarówno w środowisku bankowym, jak i regulacyjnym czy rządowym. Jedną z propozycji rozwiązania tego problemu była koncepcja zaproponowana przez KNF²⁸⁹, która zakładała przewalutowanie kredytu z CHF na PLN po kursie średnim NBP z dnia przewalutowania i podzieleniu tak powstałego sal-

²⁸⁷ <https://www.bankier.pl/wiadomosc/Tak-ZBP-chce-rozwiazac-problem-frankowcow-7240737.html> (dostęp: 30.04.2019)

²⁸⁸ <https://zbp.pl/wydarzenia/archiwum/wydarzenia/2019/styczen/szesciopak-zostaje-przedluzony-na-2019-r> (dostęp: 30.04.2019).

²⁸⁹ Plan Jakubiaka – opinia redaktora naczelnego Rafała Tomkowicza, Banking-Magazine.pl, 05.02.2015; <http://banking-magazine.pl/2015/02/05/plan-jakubiaka-opinia-redaktora-naczelnego-rafala-tomkowicza/> (dostęp: 29.06.2018).

da zadłużenia na dwie części: część hipoteczną oraz kredyt niezabezpieczony hipotecznie. Saldo zadłużenia z tytułu kredytu zabezpieczonego hipotecznie miało zostać ustalone w wysokości odpowiadającej wartości, jaką posiadałby kredyt złotowy, gdyby został udzielony w tym samym momencie co kredyt w CHF. Na drugi kredyt niezabezpieczony hipotecznie, wynikający z osłabienia kursu złotego względem franka szwajcarskiego, składałaby się różnica pomiędzy saldem kredytu po przewalutowaniu a saldem z tytułu kredytu hipotecznego. Według założeń KNF część ta w połowie podlegałaby umorzeniu przez bank, a druga spłacie przez kredytobiorcę, przy zastosowaniu oprocentowania tej części zadłużenia na poziomie 1% p.a. Zgodnie z propozycją KNF kredytobiorca byłby zobowiązany do zapłaty bankowi różnicy pomiędzy kosztem kredytu w CHF a kosztem, jaki powstałby, gdyby kredyt od razu został udzielony w walucie polskiej. Ta część zadłużenia miała zostać oprocentowana tą samą stawką 1% p.a. To ostatnie rozwiązanie budziło największe kontrowersje w środowisku bankowym, ale również wśród potencjalnych beneficjentów tego rozwiązania, gdyż mimo niskiego oprocentowania tej części zadłużenia, wielu kredytobiorców mogłoby mieć problemy z zapewnieniem zdolności kredytowej, która była warunkiem skorzystania z możliwości przewalutowania (wymogi wynikające z Rekomendacji S KNF). Kolejną sporną kwestią były koszty, które musiałby ponieść sektor bankowy w związku z realizacją tak zdefiniowanego wsparcia dla kredytobiorców²⁹⁰.

W odpowiedzi na propozycje KNF, bankowcy i Związek Banków Polskich zaproponowali trzy rozwiązania²⁹¹:

1) stworzenie przez banki funduszu wspierania restrukturyzacji kredytów hipotecznych, zarówno walutowych, jak i złotych, który miał wspierać wszystkich kredytobiorców mających problemy z obsługą kredytu hipotecznego, niezależnie od przyczyny tych problemów;

2) możliwość zamiany zabezpieczenia hipotecznego (na wniosek kredytobiorcy) na inne, adekwatne zabezpieczenie, co pozwoliłoby na uwolnienie nieruchomości i swobodny obrót nią;

3) utworzenie drugiego funduszu określonego mianem sektorowego funduszu stabilizacyjnego, skierowanego przede wszystkim do kredytobiorców mających kredyt we frankach szwajcarskich, którego celem byłoby utrzymywanie wysokości rat kredytu na stabilnym poziomie, mimo gwałtownego wzrostu kursu tej waluty; skorzystanie z funduszu obwarowane zostało koniecznością później-

²⁹⁰ W ocenie Przewodniczącego KNF projektowany całkowity koszt sektora bankowego to 20–25 mld zł, ok. 1,2 mld zł rocznie.

²⁹¹ ZBP przedstawia propozycje bankowców dla frankowiczów, Puls Biznesu, 11.03.2015, <https://www.pb.pl/zbp-przedstawia-propozycje-bankowcow-dla-frankowiczow-786073> (dostęp: 29.06.2018).

szego przewalutowania kredytu – z chwilą spadku kursu waluty szwajcarskiej do wcześniej zadeklarowanego poziomu oraz terminową dotychczasową spłatą kredytu; również ten fundusz miał powstać w większości ze środków pochodzących z banków.

Swoje propozycje rozwiązania problemu zgłaszali również politycy, w szczególności w okresie zbliżających się wyborów prezydenckich i parlamentarnych. W zgłoszonych przez nich projektach pojawił się m.in. pomysł „kursu sprawiedliwego”, restrukturyzacji dobrowolnej i przymusowej, możliwości oddania nieruchomości za dług²⁹², zwrotu spreadów²⁹³, wprowadzenia instrumentów zachęcających banki do przewalutowania zobowiązań i skłaniających do dobrowolnej restrukturyzacji (w tym m.in. poprzez zmianę wag ryzyka dla kredytów hipotecznych indeksowanych lub denominowanych na potrzeby wyznaczania wymogów kapitałowych banków). Pojawiały się również tak radykalne propozycje, jak: zakaz udzielania przez banki w Polsce kredytów i pożyczek w walucie innej niż polska, dokonanie restrukturyzacji zadłużenia poprzez m.in. uznanie umów kredytowych za bezskuteczne, od chwili ich zawarcia, w odniesieniu do postanowień dotyczących kwoty kredytu czy raty wyrażonych w innej walucie niż polski złoty, ustalenie maksymalnego poziomu oprocentowania na poziomie nie wyższym niż 4% p.a., czy wreszcie przeliczenia wszystkich kosztów opłat, prowizji i składek ubezpieczeniowych wyrażonych w walucie obcej na walutę krajową po kursie z dnia wypłaty kredytu²⁹⁴.

Opracowanie mechanizmów zachęcających banki do samodzielnego i dobrowolnego restrukturyzowania kredytów walutowych zostało powierzone Komitetowi Stabilności Finansowej (KSF) pracującemu przy NBP²⁹⁵. Pierwszą

²⁹² To pomysły rozwiązań, które zostały przedstawione przez Kancelarię Prezydenta w pierwszą rocznicę uwolnienia kursu szwajcarskiej waluty. W tym samym czasie do Kancelarii Sejmu wpłynął inny projekt ustawy o szczególnych zasadach restrukturyzacji walutowych kredytów mieszkaniowych w związku ze zmianą kursu walut obcych do waluty polskiej (druk nr 877). Projekt został odrzucony w pierwszym czytaniu.

²⁹³ Rozwiązania w zakresie zwrotu spreadów zostały zaprezentowane w sierpniu 2016 r. przez Kancelarię Prezydenta i prezesa NBP w tzw. ustawie frankowej, zwanej również „ustawą spreadów” – Projekt ustawy o zasadach i zwrotach niektórych należności wynikających z umów kredytu i pożyczki (druk nr 811).

²⁹⁴ Projekt z dnia 28 kwietnia 2016 r. ustawy o restrukturyzacji kredytów denominowanych lub indeksowanych do waluty innej niż waluta polska oraz o w prowadzeniu zakazu udzielania takich kredytów (druk nr 729).

²⁹⁵ Komitet Stabilności Finansowej pełni w Polsce funkcję organu nadzorczego w zakresie nadzoru makroostrożnościowego (jego pracom w tym obszarze przewodniczy Prezes NBP) oraz koordynacji działań w zakresie zarządzania kryzysowego (tym pracom przewodniczy Minister Finansów) zgodnie z Ustawą z dnia 5 sierpnia 2015 r. o nadzorze makroostrożnościowym nad systemem finansowym i zarządzaniu kryzysowym w systemie finansowym, Dz.U. z 2015 r., poz. 1513.

uchwałę w tej sprawie KSF przyjął 13 stycznia 2017 r. W dokumencie tym KSF zarekomendował m.in.:

- podniesienie wagi ryzyka do 150% dla kredytów mieszkaniowych wyrażonych w walucie obcej, całkowicie zabezpieczonych hipoteką na nieruchomości mieszkalnej;

- nałożenie na banki bufora ryzyka systemowego w wysokości 3%, przy czym bufor ten miałby zastosowanie do wszystkich, nie tylko walutowych ekspozycji kredytowych;

- zmiany zasad funkcjonowania Funduszu Wsparcia Kredytobiorców;

- uwzględnienie w wymogach II filara (wymagania Umowy bazylejskiej) dodatkowych czynników ryzyka;

- wydanie przez KNF rekomendacji dotyczącej dobrych praktyk w zakresie restrukturyzacji portfeli walutowych banków.

Żaden z proponowanych programów ani projektów ustaw nie wszedł w życie (według stanu na ostatni dzień 2018 r.). Wiele nadziei wiązano również z nowym projektem prezydenckim, który miał zacząć obowiązywać już od stycznia 2018 r. W efekcie zmiany w ustawie o wsparciu kredytobiorców weszły w życie z pierwszym dniem 2020 r.²⁹⁶

Warto jednocześnie podkreślić, że mimo kryzysu finansowego i zmian kursowych, w tym szoku wywołanego uwolnieniem kursu franka szwajcarskiego, kredyty walutowe są dobrze spłacane, a ich jakość jest tylko nieznacznie gorsza od jakości kredytów złotych. W ocenie KSF portfel walutowych kredytów mieszkaniowych nie generuje bezpośredniego ryzyka systemowego, ale generuje to ryzyko w kontekście potencjalnych skutków wprowadzenia ewentualnych rozwiązań prawnych postulowanych w trakcie prowadzonej na szeroką skalę debaty publicznej²⁹⁷.

²⁹⁶ Ustawa z dnia 4 lipca 2019 r. o zmianie ustawy o wsparciu kredytobiorców znajdujących się w trudnej sytuacji finansowej, którzy zaciągnęli kredyt mieszkaniowy oraz niektórych innych ustaw, Dz.U. 2019 poz. 1358.

²⁹⁷ Mimo że ryzyko o charakterze ekonomicznym (w tym przypadku rynkowe) nie ma charakteru systemowego, to wprowadzenie projektowanych rozwiązań, w szczególności ustawowe przewalutowanie kredytów, mogłoby doprowadzić do powstania istotnych strat w wielu bankach, co mogłoby zagrozić stabilności sektora bankowego.

8. Inwestycje w nieruchomości jako forma lokowania kapitału

8.1. Nieruchomość jako przedmiot inwestycji

Nieruchomość ze względu na liczbę pełnionych funkcji oraz posiadane cechy jest doskonałym obiektem inwestowania nadwyżek finansowych. Dostarcza tym samym możliwości generowania dodatkowych, wymiernych korzyści płynących z faktu jej posiadania. Ponieważ rynek nieruchomości jest rynkiem otwartym dla wszystkich podmiotów, zasięg jego oddziaływania jest ogromny. Jak już wspomniano w rozdziale pierwszym, zgodnie ze słowami W. Youngquista „ziemia, powietrze i woda nigdy nie wyjdą z mody. Jeżeli połączyć to z rosnącą stale populacją oraz potrzebą inwestycji okaże się, że konieczne jest szczególne podejście do tych zasobów naturalnych, aby zaspokoić potrzeby ludzkie”²⁹⁸. Do zasobów tych należą również nieruchomości. Z tego też powodu postrzegane są jako stabilna i bezpieczna forma lokowania kapitału, jednak podlegające innym zasadom niż tradycyjna lokata bankowa.

Posiadanie nieruchomości w portfelu inwestycyjnym (realizacja motywu portfolio) znacznie podnosi jego bezpieczeństwo²⁹⁹. Ponadto, jak twierdzi B. Malkiel, dobry dom na dobrej ziemi nie traci na wartości bez względu na to, co dzieje się z pieniądzem³⁰⁰. Znajduje to potwierdzenie w ocenie ryzyka lokowania nadwyżek pieniężnych w nieruchomości, co przedstawia tabela 13.

Z danych zaprezentowanych w tabeli 13 wynika, że inwestycje w nieruchomości są w niewielkim stopniu narażone na ryzyko inflacji i w przeciętnym stopniu chronią przed ryzykiem rynku oraz bankructwa. Niestety charakteryzują się wysokim ryzykiem płynności. W sytuacji dekoniunktury transformacja środków zainwestowanych w nieruchomość może bowiem być trudna.

²⁹⁸ Na podstawie W. Youngquist, *Our natural resources...*, s. 13.

²⁹⁹ B. Malkiel, *A random walk down Wall Street*, W.W. Norton & Company, New York 1996, s. 353–354.

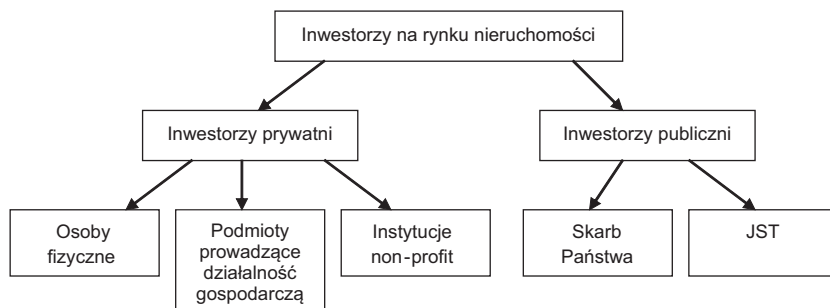
³⁰⁰ *Ibidem*, s. 349.

Tabela 13. Rodzaje ryzyka związanego z inwestowaniem

Inwestycje	Ryzyko rynku	Ryzyko bankructwa	Ryzyko inflacji	Ryzyko płynności
Obligacje skarbowe	4–6	1	5	4
Akcje	5–7	8	3	3
Nieruchomości	6–7	5	1	10
Złoto	5–7	2	1	3

Źródło: opracowanie na podstawie: E. Kucharska-Stasiak, *Nieruchomość a rynek*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2000, s. 179.

Rynek nieruchomości jest rynkiem, na którym mogą lokować nadwyżki finansowe różne podmioty (rysunek 10). W tym zakresie nie istnieją żadne ograniczenia. Jednak każdy z nich może kierować się innymi przesłankami.



Rys. 10. Struktura inwestorów na rynku nieruchomości

Źródło: opracowanie własne.

Inwestowanie na rynku nieruchomości jest procesem bardziej skomplikowanym niż inwestowanie w papiery wartościowe, ponieważ wymaga od inwestora znacznie większego zaangażowania osobistego. Poza czynnikami natury obiektywnej, decydującymi o wartości nieruchomości, występują również czynniki subiektywne, które mogą odgrywać wiodącą rolę w procesie podejmowania decyzji. Zatem inwestowanie w nieruchomości wymaga precyzyjnego określenia celów, jakie inwestor pragnie zrealizować, i konsekwentnego ich przestrzegania.

Zdaniem niektórych „inwestycje na rynku nieruchomości nie są tak eksperymentalne jak inwestycje na rynku akcji (i) każdego dnia traci się mnóstwo niespodzianek”³⁰¹. Mimo to rynek nieruchomości jest postrzegany jako atrakcyjny

³⁰¹ Tłumaczenie na podstawie: W. Widicus Jr., T. Stitzel, *Personal investing*, Richard D. Irwin Inc., Illinois 1971, s. 9.

ne miejsce lokowania nadwyżek finansowych. Już bowiem Theodore Roosevelt stwierdził, że „kupowanie nieruchomości jest nie tylko najlepszym sposobem, ale jest jedynym sposobem, aby stać się bogatym”³⁰². Zatem inwestycje na rynku nieruchomości nie mogą być traktowane na równi z innymi formami inwestowania, posiadają bowiem pewne cechy, których inne przedmioty inwestycji nie mają. Różnice te są doskonale widoczne przy porównaniu rynku nieruchomości z rynkiem akcji, co przedstawia tabela 14.

Tabela 14. Porównanie cech inwestycji w nieruchomości i akcje

Inwestycje w nieruchomości	Inwestycje w akcje
– Niemal stały wzrost cen w czasie, niewielkie wahania, sporadyczne spadki – Obrót niesformalizowany – Ceny ustalane są na określony moment, ale nie istnieje gwarancja ich uzyskania dopóki transakcja nie jest zakończona	– Wzrosty i spadki cen (czasami gwałtowne) – Obrót giełdowy – Ciągłość notowań kursów akcji

Źródło: opracowanie własne na podstawie: W. Widicus Jr, T. Stitzel, *Personal investing*, Richard D. Irwin Inc., Illinois 1971, s. 9–10.

Inwestowanie na rynku nieruchomości może mieć dwojaki charakter: inwestycji rzeczowych (bezpośrednich), które polegają na zakupie, sprzedaży, wznoszeniu, przebudowie, rozbudowie nieruchomości, lub inwestycji finansowych (pośrednich), które polegają na zakupie papierów wartościowych lub udziałów w funduszach zbiorowego inwestowania. W szczególności te ostatnie mogą polegać na³⁰³:

- nabyciu udziałów lub akcji przedsiębiorstw inwestujących na rynku nieruchomości;
- nabyciu jednostek uczestnictwa lub certyfikatów inwestycyjnych w funduszach inwestycyjnych związanych z rynkiem nieruchomości;
- zakupie papierów wartościowych wyemitowanych na bazie wierzytelności hipotecznych.

Celem inwestycji rzeczowych może być:

- utrzymanie obiektów i urządzeń;
- redukcja kosztów;
- poprawa efektów zewnętrznych;
- sprzyjanie aktywności rynkowej;
- ekspansja na nowe rynki;
- konieczność sprostania wymaganiom prawnym;

³⁰² E. Kucharska-Stasiak, *Nieruchomość a rynek...*, s. 164–165.

³⁰³ *Ibidem*, s. 190.

Natomiast celem inwestycji finansowych może być:

- zwiększenie płynności;
- zmniejszenie ryzyka;
- obniżenie lub zniesienie bariery kapitałowej dzięki podziałowi inwestycji³⁰⁴.

Wybór strategii inwestycyjnej jest ściśle uzależniony od wiązki celów, jakie pragnie zrealizować inwestor, o czym była mowa w podrozdziale 1.1.1.

Inwestycje na rynku nieruchomości posiadają kilka istotnych cech, które nadają im specyficzny charakter. Po pierwsze, inwestowanie w nieruchomości pociąga za sobą łańcuch powiązań międzysektorowych, które sprawiają, że wraz z rozwojem rynku nieruchomości następuje rozwój innych rynków, np. rynku materiałów budowlanych, usług budowlanych czy handlu. Po drugie, inwestycje w nieruchomości cechują się trudnością w zmianie raz podjętych decyzji. Po trzecie, chociaż najczęściej mają charakter średnio- lub długookresowy, należy również rozważyć ich wpływ na działalność bieżącą podmiotów, np. konieczność zapłaty czynszów, opłat za media itp.³⁰⁵

8.2. Strategie inwestowania w nieruchomości mieszkaniowe

Wybór strategii finansowania na rynku nieruchomości jest ściśle uzależniony od funkcji, jakie można przypisać nieruchomości. Nieruchomość postrzegana jest jako źródło uzyskiwania dochodu w postaci opłat czynszowych, jakie uzyskuje właściciel od najemców, w postaci dochodów pozaczynszowych, pochodzących np. z udostępnienia powierzchni reklamowych, opłat parkingowych oraz w postaci dochodu ze sprzedaży, który stanowi różnicę między kwotą uzyskaną a kosztami poniesionymi na przeprowadzenie transakcji³⁰⁶. Nieruchomość, jako instrument ochrony przed inflacją, jest wykorzystywana w celu zabezpieczenia przed utratą wartości pieniędzy w nią zainwestowanych. W tej roli nieruchomości cechują się dużą skutecznością, choć niezależną od ich rodzaju, lokalizacji i jakości. Nieruchomości mogą być również wykorzystywane jako podstawa osiągania ulg podatkowych lub podstawa zabezpieczenia kredytu³⁰⁷, a w konsekwencji jako podstawa kreowania dodatkowego pieniądza poprzez emisję papierów wartościowych zabezpieczonych wierzytelnościami hipotecznymi (sekurytyzację).

Strategia inwestycyjna powinna być świadomym wyborem drogi, jaką chce obrać inwestor, i uwzględniać wiele czynników płynących z otoczenia (np. poli-

³⁰⁴ A. Śliwiński, B. Śliwiński, *Facility management*, C.H. Beck, Warszawa 2006, s. 157–158.

³⁰⁵ Zob. też: *Wybrane aspekty...*, red. M. Bryx, s. 64–65.

³⁰⁶ E. Kucharska-Stasiak, *Nieruchomość a rynek...*, s. 165.

³⁰⁷ *Ibidem*, s. 169–173.

tykę państwa, powiązania międzynarodowe), ale również czynników wewnętrznych (np. kondycja ekonomiczna, procesy produkcyjne), a także powinna spełniać wymogi racjonalności działania. Racjonalność ta może być rozpatrywana w trzech kategoriach – jako racjonalność celowa, rzeczowa i metodologiczna. Racjonalność celowa określa stopień realizacji celu i pozwala na formułowanie stwierdzeń typu: „inwestycja była celowa, trafna”. Racjonalność rzeczowa polega na doborze metod finansowania w sposób obiektywny i poparty rachunkiem ekonomicznym. Racjonalność metodologiczna jest rozumiana z kolei jako „pełne wykorzystanie informacji na temat inwestycji (jej charakteru, warunków, kosztów itp.) i prawidłowa interpretacja (przetworzenie tych informacji)”³⁰⁸.

Dokonując inwestycji na rynku nieruchomości można dokonać wyboru jednej spośród trzech strategii proponowanych przez V. Tharpa, B. Bartona i S. Sjuggeruda³⁰⁹:

- strategia „kup-i-trzymaj”;
- strategia „szybka gotówka”;
- strategia *cash flow*;

Pierwsza z nich polega na nabywaniu nieruchomości i przetrzymywaniu jej dopóty, dopóki ceny na rynku nieruchomości nie zaczną rosnąć. W tym okresie nieruchomość jest najczęściej wynajmowana, dzięki czemu nie stanowi obciążenia finansowego dla właściciela. Zakłada się tutaj, że dochody z najmu muszą wystarczyć na pokrycie kosztów obsługi ewentualnego kredytu oraz utrzymanie nieruchomości.

Druga strategia polega na kupnie nieruchomości po jak najniższej cenie i możliwie najszybszej jej odsprzedaży po cenie wyższej, zgodnie z regułą *In investing the slow die first*³¹⁰.

Ostatnia strategia polega na wykorzystywaniu leasingu w transakcjach z osobami fizycznymi. Przebiega ona według następującego schematu:

- nabycie nieruchomości;
- wynajęcie nieruchomości z opcją odkupu oraz nałożeniem na wynajmującego obowiązku utrzymywania nieruchomości;
- wpłata przez wynajmującego części ceny, która stanowi źródło finansowania kosztów utrzymania nieruchomości;
- ustalenie miesięcznej opłaty za korzystanie z nieruchomości, która musi być wyższa niż miesięczna rata kredytu hipotecznego zaciągniętego przez właściciela.

³⁰⁸ Wybrane aspekty..., red. M. Bryx, s. 59.

³⁰⁹ V. Tharp, B. Barton, S. Sjuggerud, *Bezpieczne strategie inwestycyjne*, Oficyna Ekonomiczna, Kraków 2005, s. 183–200.

³¹⁰ W wolnym tłumaczeniu: „W procesie inwestowania powolni tracą najszybciej”. J. Nofsinger, *The psychology of investing*, Prentice Hall, New Jersey 2002, s. 72.

Strategia „kup-i-trzymaj” oraz strategia *cash flow* mają charakter długookresowy, co oznacza, że zwrot zainwestowanych środków jest odłożony w czasie. Jednak w przypadku strategii *cash flow* znaczną część środków odzyskuje się już w momencie zawarcia umowy leasingowej.

Strategia „szybka gotówka” ma z kolei charakter krótkookresowy, czyli pozwala na dość szybkie odzyskanie środków. Okres zwrotu jest w tym przypadku uzależniony od możliwości sprzedaży konkretnej nieruchomości.

Wybór jednej z przedstawionych strategii jest zdeterminowany kilkoma czynnikami. Po pierwsze, sytuacją na runku nieruchomości i jej prognozami, a w szczególności cenami, jakie się na tym rynku kształtują. Po drugie, sytuacją finansową nabywcy, chociaż możliwość skorzystania z kredytu hipotecznego znacznie ogranicza negatywny wpływ tego czynnika. I po trzecie, preferencjami i skłonnościami, jakimi cechuje się nabywca. Zestawienie wad i zalet poszczególnych strategii przedstawia tabela 15.

Tabela 15. Zalety i wady strategii inwestowania na rynku nieruchomości

Strategia	Zalety	Wady
Kup-i-trzymaj	Wysoki potencjał zysku Stały dopływ gotówki z czynszów Możliwość korzystania z ulg podatkowych	Wysokie koszty zarządzania nieruchomością Kapitałochłonność Długi okres cyklu rynkowego
Szybka gotówka	Natychmiastowy przepływ gotówki Krótki horyzont czasowy Niskie koszty dodatkowe	Wysokie obroty Potrzeba dużej ilości gotówki Konieczność ponoszenia nakładów przed dokonaniem sprzedaży Konieczność zapłaty podatku dochodowego
<i>Cash flow</i>	Natychmiastowy zysk z transakcji Długoterminowe wpływy gotówki Brak konieczności ciągłego nadzoru nad nieruchomością i wynajmującymi Prostota	Konieczność pobierania opłat Ujemny przepływ gotówki w początkowym okresie inwestycji Możliwość rezygnacji wynajmującego

Źródło: opracowanie własne na podstawie: V. Tharp, B. Barton, S. Sjoggerud, *Bezpieczne strategie inwestycyjne*, Oficyna Ekonomiczna, Kraków 2005, s. 185–197.

Ewa Kucharska-Stasiak proponuje z kolei podział strategii inwestycyjnych ze względu na skłonność do podejmowania ryzyka na rynku kapitałowym. Zgodnie z tym kryterium wyróżnić można również trzy strategie³¹¹:

– konserwatywną, która polega na próbie połączenia możliwie wysokiego dochodu z możliwie niskim poziomem ryzyka. Cechuje się ona wysokim stopniem dywersyfikacji aktywów w celu osiągnięcia przeciętnego dochodu;

³¹¹ E. Kucharska-Stasiak, *Nieruchomość a rynek...*, s. 224.

- umiarkowanego ryzyka;
- agresywną, która polega na akceptacji wysokiego ryzyka w zamian za perspektywę osiągnięcia ponadprzeciętnych dochodów.

Ze względu na przyszłe przeznaczenie nieruchomości strategie inwestowania można podzielić na inwestycje na potrzeby własne, inwestycje na wynajem (prywatne, spółdzielcze, społeczne), inwestycje na sprzedaż³¹².

Ze względu na rodzaj zaangażowania inwestorów w proces inwestycyjny strategie inwestowania na rynku nieruchomości można podzielić na bezpośrednie i pośrednie. W ramach inwestycji bezpośrednich podmioty angażują się w celu uzyskania dodatkowych korzyści poprzez nabycie na własność nieruchomości, którą następnie pragną wynająć. W ramach inwestycji pośrednich podmioty nie angażują się bezpośrednio w proces budowlany, lecz nabywają papiery wartościowe oparte np. na wierzytelnościach hipotecznych, starając się tym samym zdewersyfikować ryzyko inwestowania³¹³.

Dokonując inwestycji na rynku nieruchomości, należy pamiętać, że obowiązują w tym zakresie trzy podstawowe reguły: lokalizacja, lokalizacja i lokalizacja, oraz kolejna – nabywca nieruchomości musi mieć sto oczu, podczas gdy zbywca ani jednego³¹⁴. Oznacza to, że inwestowanie w nieruchomości jest zadaniem ambitnym i powinno być oparte przede wszystkim na przesłankach racjonalnych. Jednak w praktyce okazuje się to bardzo trudne do osiągnięcia i w rezultacie u inwestujących występują niemal wszystkie skłonności poznawcze i motywacyjne rozpoznane w ramach finansów behawioralnych³¹⁵. Skłonności poznawcze wpływają na to, w jaki sposób podmiot dokonuje wyboru, a ich skutki mogą być różne, także negatywne. Będący pod ich wpływem inwestor na rynku nieruchomości nie działa w pełni racjonalnie, nie analizuje wszystkich danych, tak jak wykonałby to komputer. Zrozumienie tych prawidłowości jest więc pierwszym krokiem do poprawy efektywności działania.

Nadmierna pewność siebie i złudzenie kontroli w odniesieniu do kupna nieruchomości powodują, że pomimo przeprowadzenia kontroli stanu prawnego nieruchomości, jej stanu jakościowego, historii i przyszłości, nabywca nie ma gwarancji powodzenia, ponieważ istnieje wiele elementów, których sprawdzić nie można lub jest to bardzo utrudnione, np. uciążliwi sąsiedzi. Na rynku nieruchomości doskonale widoczny jest także sentyment inwestycyjny. Bardzo często osoby pragnące sprzedać nieruchomość reagują emocjonalnie, przeceniając

³¹² M. Bryx, *Finansowanie inwestycji...*, s. 39–44.

³¹³ *Ibidem*, s. 122.

³¹⁴ B. Malkiel, *A random walk...*, s. 352.

³¹⁵ Opracowanie skłonności motywacyjnych i poznawczych na podstawie: *Psychologia ekonomiczna...*, s. 342–357; J. Nofsinger, *op. cit.*, s. 9–69; T. Zaleśkiewicz, *Psychologia inwestora giełdowego*, GWP, Gdańsk, 2004, s. 17–230.

informacje płynące z rynku, np. dowiedziawszy się o oczekiwanym 20% wzroście cen, oczekują takiego samego wzrostu w odniesieniu do ich nieruchomości i wstrzymują się ze sprzedażą, aby zrealizować ten wzrost (tzw. nadreaktywność względem informacji) lub też dowiedziawszy się o oczekiwanym spadku cen na rynku nieruchomości, nie odnoszą tej informacji do własnej nieruchomości i wstrzymują się z jej sprzedażą (tzw. subreaktywność względem informacji). Postępując tak, mogą nie uzyskać zamierzonej ceny. Nierespektowanie prawa regresji do średniej polega z kolei na niedostrzeganiu wahań cen na rynku i ich cykliczności. W przypadku rynku nieruchomości nie jest to dobrze widoczne, jednak nie ulega wątpliwości, że również na nim możliwe jest zaobserwowanie cykli, w ramach których po gwałtownych wzrostach cen następuje ich spadek. Złudzenie gracza stanowi przeciwieństwo poprzedniej skłonności i oznacza podejmowanie decyzji wbrew trendowi, w szczególności, gdy w opinii inwestora utrzymuje się on zbyt długo. Efekt myślenia wstecznego polega na modyfikowaniu opinii pod wpływem wiedzy o zaistniałym zdarzeniu, a jego pojawienie się jest tym bardziej prawdopodobne, im większe wątpliwości były związane z podjęciem decyzji np. o kupnie lub sprzedaży nieruchomości. Heurystyka zakotwiczenia związana jest z kolei ze względnością danych, podczas gdy szacowana korzyść jest uzależniona od przyjętej wartości początkowej. W odniesieniu do nieruchomości takim punktem wyjścia jest najczęściej cena zakupu, do której odnosi się np. cenę sprzedaży i przyjmuje ich wzajemną relację za wyznacznik wysokości osiągniętego zysku, nie biorąc pod uwagę wahań cen, które nastąpiły w międzyczasie. Heurystyka dostępności oznacza, że inwestorzy bardziej ufają temu, co sami widzieli lub słyszeli, nie biorąc pod uwagę braku reprezentatywności próby, jej zbyt małej liczebności czy możliwości popełnienia błędu. W taki sposób podejmowana jest duża część decyzji dotyczących nieruchomości. Jeżeli np. inwestor został poinformowany, że właściciel nieruchomości jest oszustem, to prawdopodobnie nie podejmie wysiłku w celu zweryfikowania tej informacji, lecz odstąpi od negocjacji.

Skłonności motywacyjne określają z kolei, dlaczego inwestorzy podejmują określone decyzje. Należą do nich m.in. efekt unikania strat, czyli obawa przed poniesieniem strat, która popycha ich do działania także na rynku nieruchomości, albowiem podstawowym założeniem jest tutaj sprzedaż po cenie wyższej niż cena zakupu. Jednak w przeciwieństwie do rynku akcji na rynku nieruchomości znacznie częściej zdarzają się przypadki odkładania w czasie momentu sprzedaży, jeżeli cena nie jest wystarczająco atrakcyjna (zob. strategia „kup-i-trzymaj”). Efekt dyspozycji (predyspozycji) wynika z chęci osiągnięcia sukcesów za pośrednictwem inwestycji. Posiadanie dochodowych inwestycji potęguje zadowolenie i satysfakcję inwestora, np. zakup nieruchomości po okazym cenie i jej szybka sprzedaż po znacznie wyższej są wysoce pożądanym zjawiskiem (zob. strategia

„szybka gotówka”). W ramach skłonności do unikania strat (efekt dyspozycji) zaobserwowano następujące prawidłowości³¹⁶:

- chętniej sprzedawane są inwestycje, które przyniosły zysk;
- inwestycje, które przyniosły zysk, są sprzedawane zbyt szybko, a inwestycje przynoszące straty są przetrzymywane zbyt długo;
- dobre wiadomości dotyczące rynku wstrzymują decyzje o sprzedaży inwestycji, a złe – przyspieszają, co wynika z przeniesienia odpowiedzialności za straty na pozostałych uczestników lub po prostu „siłę wyższą”; sprawia to, że poczucie żalu z tytułu straty jest mniejsze.

Wpływ przeszłości na decyzje bieżące przejawia się z kolei w kilku efektach. Efekt „na koszt firmy” to skłonność do ponoszenia większego ryzyka w inwestowaniu środków, które zostały pozyskane przy niewielkim nakładzie energii, np. w grach losowych. Inaczej mówiąc, inwestor działa tutaj zgodnie z regułą „łatwo przyszło, łatwo poszło”. Efekt „ukąszenia węża” oznacza niechęć do podejmowania inwestycji na skutek doznanej wcześniej porażki, np. osoba, która zainwestowała środki w nieruchomość, a ta nie przyniosła oczekiwanych korzyści, może unikać ich dokonywania w przyszłości. Efekt „odrabiania strat” to chęć do podejmowania zwiększonego ryzyka w celu rekompensaty poniesionych wcześniej strat. Efekt „za ciosem” oznacza z kolei skłonność do podejmowania ryzyka i inwestowania po zakończonej sukcesem transakcji. Efekt przywiązania jest związany z oczekiwaniem, że ktoś inny zaoferuje za posiadaną przez inwestora inwestycję znacznie więcej niż on sam byłby skłonny zapłacić, co powoduje trudności w znalezieniu nabywcy. Inwestorzy mogą również odczuwać niechęć do zmian i poszukiwania nowych możliwości inwestowania (efekt *status quo*) lub doświadczać dysonansu poznawczego, czyli wątpliwości co do słuszności podejmowanych wyborów.

Trudności w osiągnięciu sukcesu finansowego mogą wynikać również z procesów myślowych, jakie przeprowadzają ludzie w odniesieniu do swoich pieniędzy. Zjawisko to – nazywane budżetowaniem lub księgowaniem mentalnym – polega na postrzeganiu poszczególnych przedsięwzięć finansowych jako zdarzeń z jednej strony dostarczających radości i satysfakcji, a z drugiej – powodujących ból i cierpienie. Działania człowieka zmierzają do zachowania równowagi między skutkami tych zdarzeń. W ramach budżetowania mentalnego zaobserwowano następujące prawidłowości³¹⁷:

- strategię „płać za to, co otrzymujesz”, która polega na zaspokajaniu potrzeb jedynie w miarę posiadanych zasobów finansowych; jednak w niektórych sytuacjach okazuje się, że korzyść, jaką się uzyskuje z wcześniejszego pozyskania

³¹⁶ *Psychologia ekonomiczna...*, s. 354–355.

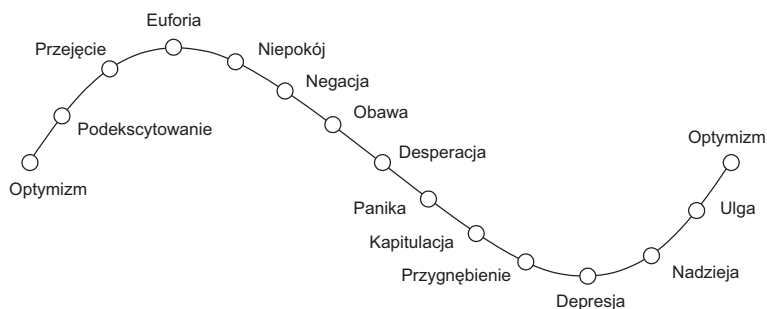
³¹⁷ Na podstawie: J. Nofsinger, *op. cit.*, s. 101–110.

dobra, jest większa niż koszty związane z koniecznością finansowania transakcji środkami z zewnątrz. Dotyczy to dóbr trwałych, które są konsumowane w dłuższym okresie. Zakup nieruchomości na kredyt bardzo dobrze odpowiada temu schematowi, ponieważ w momencie kupna uzyskuje się całą wiązkę korzyści, poczynając od możliwości zamieszkania w wybranym przez siebie lokalu;

- niechęć do zadłużania się na zakup dóbr lub usług szybko konsumowanych, skłonność do wiązania okresu spłaty kredytu z okresem użytkowania dobra, tj. okresu uzyskiwania korzyści z okresem ich finansowania. Również w tym przypadku nieruchomości wydają się być doskonałym przykładem;

- efekt utopionych kosztów dotyczy skłonności do kontynuowania inwestycji, która związana była z koniecznością poniesienia kosztów, których nie można odzyskać. W przypadku nieruchomości może się to odnosić do inwestycji bezpośrednich, kiedy w trakcie ich trwania pojawiają się czynniki pogarszające ich atrakcyjność, a mimo to inwestor nie wyzbywa się przedmiotu inwestycji, lecz czeka na zmianę warunków.

Proces inwestowania generuje różnego rodzaju emocje zarówno o charakterze pozytywnym, jak i negatywnym. Podatność na nie może stanowić poważny problem dla inwestora. W szczególności nieumiejętność radzenia sobie ze złymi emocjami może nawet całkowicie uniemożliwiać dokonywanie inwestycji. Ciąg następujących po sobie reakcji emocjonalnych nazywany jest cyklem emocji rynkowych, a jego elementy można przedstawić na wykresie (rys. 11).



Rys. 11. Cykl emocji rynkowych

Źródło: *Fundusze inwestycyjne w pigułce, czyli... ABC inwestora*, Commercial Union, Warszawa 2005, s. 13–14.

Na odcinku między „optymizmem” a „euforią” wysokie oczekiwania inwestora sprawiają, że odczuwa on bardzo wysoki poziom emocji. Poczynając od pozytywnych oczekiwań co do przebiegu inwestycji, poprzez podekscytowanie i przejęcie, dochodzi do euforii, w której osiąga się punkt najwyższego ryzyka. Kiedy rynek przechodzi do stanu równowagi, nadchodzi poczucie ogólnej

niepewności co do dalszych losów inwestycji. Emocje przechodzą od stanu lekkiego niepokoju przez negację podjętych decyzji, obawę, desperację, panikę, kapitulację i przygnębienie, aby osiągnąć poziom najgorszego samopoczucia – depresji. W punkcie tym konieczne staje się ponowne przeanalizowanie celów inwestycyjnych, ocena zrealizowanych dotychczas efektów oraz ustalenie planu dalszego działania. Przewycięzenie depresji pozwala na powrót na ścieżkę wzrostu pozytywnych emocji związanych z inwestowaniem, ponieważ wraca nadzieja na przyszłe zyski, pojawia się uczucie ulgi i optymizm³¹⁸.

8.3. Rola doradztwa i pośrednictwa w procesie inwestowania na rynku nieruchomości

Pomimo że inwestycje w nieruchomości są bardziej stabilne od innych np. w papiery wartościowe, to wykorzystanie możliwości, jakich dostarcza rynek nieruchomości, w dużej mierze zależy od znajomości tego rynku. Samodzielne inwestowanie na rynku nieruchomości może okazać się, zwłaszcza w początkowym okresie, mało efektywne. Dlatego też wskazane jest korzystanie z usług doradców finansowych lub inwestycyjnych. Ich rola polega przede wszystkim na proponowaniu rozwiązań, które – ich zdaniem – są najlepsze dla danej osoby, znajdującej się w określonej sytuacji życiowej, finansowej i będącej w określonym wieku. Podejmując się doradztwa, w pierwszej kolejności należy uzyskać odpowiedź na pytania o:

- cel inwestowania;
- zakładany horyzont inwestycyjny;
- wrażliwość inwestora na ryzyko;
- środki, jakimi dysponuje inwestor;
- etap życiowy, na jakim znajduje się inwestor.

W najprostszej postaci doradcą może być pośrednik nieruchomości, którego zadanie polega na kojarzeniu ze sobą potencjalnych sprzedawców i nabywców nieruchomości. W świetle obowiązujących przepisów nie będzie to określane doradztwem, ponieważ najczęściej ogranicza się do zebrania ofert dotyczących sprzedawanych nieruchomości i przekazania ich kupującemu, który musi każdą z nich zweryfikować pod kątem osobistych preferencji. Czasami pośrednik w obrocie nieruchomościami nie weryfikuje nawet stanu prawnego oferowanych nieruchomości, przesuwając tym samym całe ryzyko na nabywcę. Jakkolwiek potencjalny nabywca może zadawać pytania i oczekiwać wyjaśnień, to jednak taka forma współpracy nie jest na ogół tym, czego należałoby oczekiwać.

³¹⁸ Opracowanie własne na podstawie: *Fundusze inwestycyjne w pigułce, czyli... ABC inwestora*, Commercial Union, Warszawa 2005, s. 13–14.

W ujęciu kompleksowym doradca na rynku nieruchomości powinien realizować pewien zespół działań układających się w logiczny ciąg, na końcu którego znajduje się decyzja o dokonaniu inwestycji. Czynności te powinny obejmować:

- analizę ofert rynkowych, w szczególności pod kątem ich ceny;
- sporządzanie zestawień uwzględniających najważniejsze parametry decydujące o atrakcyjności oferty, np. cena, powierzchnia, jakość, elementy otoczenia, warunki techniczne nieruchomości, stosowane technologie budowlane itp.;
- weryfikacja statusu prawnego nieruchomości znajdujących się w ofercie w celu zidentyfikowania sytuacji problemowych, możliwości ich usunięcia bądź wykorzystania do negocjowania ceny;
- prowadzenie negocjacji cenowych oraz w zakresie pozostałych elementów umowy w imieniu klienta;
- weryfikacja planów zagospodarowania przestrzennego w celu określenia możliwego przyszłego wykorzystania nieruchomości oraz nieruchomości znajdujących się w jej otoczeniu;
- weryfikacja obciążeń ustanowionych na nieruchomościach – hipotek, służebności, przewłaszczeń – pod kątem możliwości ich zniesienia bądź wykorzystania do negocjowania ceny;
- weryfikacja planów finansowych i inwestycyjnych JST, na której terenie znajduje się nieruchomość odnośnie do infrastruktury towarzyszącej, np. czy planowany jest rozwój sieci wodociągowej, kanalizacyjnej, gazowej, elektrycznej, telefonicznej;

– pomoc w stworzeniu oferty kupna / sprzedaży / najmu nieruchomości.
Źródłami informacji o oferowanych nieruchomościach oraz ich atrakcyjności rynkowej mogą być:

- informacje prasowe;
- odpisy z ksiąg wieczystych, zbiorów dokumentów, ewidencji gruntów;
- informacje o charakterze nieformalnym, np. uzyskane od okolicznych mieszkańców, sąsiadów;
- informacje z gminy;
- operaty szacunkowe;
- wizyty w terenie³¹⁹.

Korzyścią dla inwestora jest przede wszystkim oszczędność czasu i energii, jaką osiąga dzięki brakowi konieczności pozyskiwania danych i ich analizowania. Zaangażowanie i odpowiedzialność doradców mogą się zwiększać wraz z przyjęciem funkcji pełnomocnika inwestora. Doradca staje się wówczas reprezen-

³¹⁹ Obecnie działają również bazy danych nieruchomości, gdzie można kupić krótką opinię o nieruchomości. Robi to np. firma Cenatorium – *Baza cen nieruchomości*, <https://cenatorium.pl/baza-cen-nieruchomosci/> (dostęp: 13.07.2018).

tantem inwestora podczas zawieranych transakcji oraz pośrednikiem, ponieważ przejmując niejako na siebie rolę poszukiwacza okazji do inwestowania.

Zawodem, który jest zbliżony do przedstawionej charakterystyki doradcy na rynku nieruchomości, jest *facility manager*. Nie jest to zawód uregulowany w polskim prawie – w uproszczeniu można stwierdzić, że jest on zarządcą nieruchomości o rozbudowanym zakresie kompetencji i uprawnień. Do czynności wykonywanych przez *facility managera* zalicza się bowiem: utrzymanie obiektów i urządzeń, usługi administracyjne, zarządzanie powierzchnią, usługi inżynierskie i architektoniczno-budowlane, gospodarowanie nieruchomościami, planowanie udogodnień, zarządzanie finansowe oraz dbałość o zdrowie i bezpieczeństwo inwestorów oraz użytkowników nieruchomości.³²⁰ Podstawowym celem *facility managementu* jest odciążenie inwestora, właściciela lub użytkownika nieruchomości właściwie od wszelkich obowiązków związanych zarówno z płaszczyzną operacyjną, jak i strategiczną wykorzystania nieruchomości. *Facility manager* nie jest jednak osobą, która musi być związana wyłącznie z rynkiem nieruchomości, albowiem do obszarów jego działania zalicza się oprócz gospodarki przestrzennej także zarządzanie procesami pomocniczymi w przedsiębiorstwie produkcyjnym, zarządzanie udogodnieniami turystycznymi i sportowymi, czy zarządzanie udogodnieniami edukacyjnymi³²¹. Zatem jego działanie może mieć znacznie szerszy zakres. Ponadto przedmiotem zainteresowania *facility managera* będą przede wszystkim nieruchomości komercyjne, podczas gdy doradca na rynku nieruchomości będzie zorientowany również na użytkownika indywidualnego, który przeprowadza transakcje na rynku nieruchomości w sposób okazjonalny, nieregularny, czy wręcz jednorazowo.

8.4. Problemy etyczne w procesie inwestowania na rynku nieruchomości

Rynek nieruchomości nie ma charakteru rynku doskonałego, zatem transakcje na nim realizowane są narażone na ryzyko niepowodzenia, tzn. nieosiągnięcia założonego celu. To z kolei powoduje, że pojawia się ryzyko wykorzystywania pozycji przez podmioty silniejsze rynkowo i narzucania podmiotom słabszym niekorzystnych dla nich reguł postępowania. Nadużycia te mogą być związane z:

- a) zatajaniem informacji ważnych w procesie podejmowania decyzji dotyczących:
 - samej nieruchomości;

³²⁰ A. Śliwiński, B. Śliwiński, *Facility...*, s. 4.

³²¹ *Ibidem*, s. 5.

- jej otoczenia;
- osób zaangażowanych w transakcję;
- szczegółów treści zawieranej umowy;
- b) świadomym wprowadzaniem w błąd;

c) wymuszeniem na stronie transakcji określonego zachowania, a w szczególności zmuszeniem jej do podpisania umowy w warunkach uniemożliwiających szczegółowe zapoznanie się z jej treścią. Może to skutkować zawarciem umowy na bardzo niekorzystnych zasadach, np. ustaleniem zadatku i niepoinformowaniem stron o konsekwencjach w razie ich niedotrzymania³²².

Niektóre z nich mogą mieć charakter nielegalny, stanowiąc wykroczenie wobec obowiązującego prawa, a część może polegać na działaniu zgodnym z przepisami. Naruszenie etyki w transakcjach zawieranych na rynku nieruchomości jest związany przede wszystkim z chęcią osiągnięcia większych korzyści niż byłoby to możliwe przy zachowaniu wszystkich zasad i reguł. Ponieważ przedstawienie wszystkich zachowań niezgodnych z przepisami wiązałoby się z koniecznością szczegółowej analizy obowiązującego w danym czasie prawa³²³ przedstawione rozważania zostały ograniczone wyłącznie do działań podejmowanych w granicach prawa. Działania te polegają przede wszystkim na dezinformowaniu jednej ze stron transakcji poprzez:

- podawanie niepełnych lub zbyt ogólnikowych informacji;
- podawanie zbyt wielu informacji lub informacji historycznych, które często są zbędne i tworzą tzw. szum informacyjny, utrudniając podjęcie właściwej decyzji;
- niepodawanie informacji dopóki druga strona o nią nie zapyta;
- zniechęcanie drugiej strony do pozyskiwania informacji we własnym zakresie lub odsyłanie jej do niewłaściwego źródła danych;
- posługiwanie się informacjami, których źródło pochodzenia jest nieznane, niesprawdzone lub nielegalne;
- przedstawienie informacji według subiektywnej, a nie obiektywnej hierarchii ważności;
- zachęcanie osób trzecich do udzielania określonych informacji;
- zatajanie informacji o kosztach towarzyszących zawieranej transakcji, np. opłatach sądowych, opłatach członkowskich w spółdzielniach itp.

Zachowania reprezentantów poszczególnych zawodów związanych z rynkiem nieruchomości mogą w bardzo różny sposób łamać zasady etyki, co przedstawia tabela 16.

³²² Szerzej o pułapkach w umowach o zakup nieruchomości zobacz m.in. w: R. Krupa-Dąbrowska, *Pułapki w umowach przedwstępnych*, „Rzeczpospolita” 2006 z 18 VIII, s. C3.

³²³ Jest to bardzo rozległe zagadnienie, a jednocześnie ulegające bardzo szybkiej dezaktualizacji.

Tabela 16. Przykłady nieetycznych zachowań podmiotów działających na rynku nieruchomości

Podmiot	Zachowania nieetyczne
Pośrednik rynku nieruchomości	Żądanie przekazania pośrednikowi umowy notarialnej przenoszącej prawo własności na osobę, która aktualnie pragnie zbyć nieruchomość, co ma na celu uniemożliwienie zlecającemu sprzedaż, dokonanie tego „na własną rękę”. Żądanie ujawnienia pośrednikowi danych z umowy notarialnej przenoszącej prawo własności, a w szczególności ceny, po jakiej została ona uprzednio zakupiona oraz danych osobowych uprzedniego zbywcy.
Rzecznik majątkowy	Brak bezstronności rzeczoznawcy w trakcie sporządzania operatu szacunkowego, który może wynikać z istniejących relacji rodzinnych, partnerskich lub zawodowych. Udostępnianie danych o szacowanych nieruchomościach osobom nieupoważnionym, co stanowi nadużycie statusu osoby zaufania publicznego, przyznawanego rzeczoznawcom.
Zarządca nieruchomości	Podejmowanie działań skutkujących pogorszeniem stanu nieruchomości, np. poprzez zaniechanie dokonywania napraw, remontów, modernizacji. Niepodejmowanie działań przysparzających korzyści właścicielowi nieruchomości, np. utrzymywanie tzw. pustostanów. Podejmowanie działań sprzecznych z interesem właściciela.
Deweloper	Wykorzystywanie zasady swobody zawierania umów na niekorzyść inwestorów poprzez wprowadzanie do treści umów zapisów dla nich niekorzystnych ^a

^a Odkąd weszła w życie tzw. ustawa deweloperska, która zabrania takiego proceduru i bardzo precyzyjnie reguluje sposób zawierania umowy gwarantujący ochronę interesów nabywców, można uznać, że ryzyko tego rodzaju nadużyć jest niewielkie. Ustawa z dnia 16 września 2011 r. o ochronie praw nabywcy...

Źródło: opracowanie własne na podstawie: S. Kalus, *Status prawny osób zajmujących się zawodowo rynkiem nieruchomości*, Lexis Nexis, Warszawa 2002, s. 22–223; M. Bryx, *Rynek nieruchomości. System i funkcjonowanie*, Wydawnictwo Poltext, Warszawa 2006, s. 146–151.

Wagę problemów etyki zawodowej dostrzegają właściwie wszyscy reprezentanci zawodów związanych z rynkiem nieruchomości, ponieważ „[...] prawo nie daje możliwości ukarania kogoś za nieprzestrzeganie zasad etyki w biznesie, natomiast kodeks etyki, stworzony i stosowany przez pewną grupę zawodową, takie możliwości stwarza”³²⁴. Kara nałożona przez środowisko zawodowe bywa czasami dotkliwsza, niż ta nałożona przez sąd. Negatywna opinia o osobie reprezentującej określoną grupę zawodową skutkuje obniżeniem jej pozycji zawodowej i ograniczeniem liczby zleceń. Dlatego też instytucje finansowe zgłaszają naruszenia zasad etyki, aby ograniczyć liczbę złych praktyk rynkowych w przyszłości.

Zbiory zasad etyki zawodowej odgrywają kilka ról, z których pierwszorzędną jest ustabilizowanie rynku oraz budowa zaufania do danej grupy zawodowej. Dzięki temu klient korzystający z usług reprezentanta danego zawodu nie ma

³²⁴ M. Bryx, *Rynek nieruchomości. System i funkcjonowanie*, Wydawnictwo Poltext, Warszawa 2006, s. 148.

poczucia niższości i wykorzystania jego niewiedzy do osiągnięcia ponadprzeciętnych zysków. Ponadto tworzenie standardów działania pozwala na „[...] skonstruowanie wzorca osobowego i zawodowego profesjonalisty i umożliwia dokonanie oceny jego działalności według określonego wzorca”³²⁵.

Spśród wymienionych podmiotów działających na rynku nieruchomości swoich kodeksów etyki zawodowej dopracowali się dotychczas zarządcy i pośrednicy nieruchomości³²⁶ oraz rzeczoznawcy majątkowi³²⁷.

Niektóre normy etyczne z czasem zostają sprowadzone do rangi obowiązujących przepisów prawnych. W warunkach polskich wyrazem tego jest wdrożenie Rekomendacji S KNF dotyczącej dobrych praktyk w zakresie zarządzania ekspozycjami kredytowymi finansującymi nieruchomości oraz zabezpieczonymi hipotecznie³²⁸. Ponadto w Polsce, podobnie jak w innych krajach Unii Europejskiej, wdrożono Dyrektywę Parlamentu Europejskiego i Rady w sprawie konsumenckich umów o kredyt związanych z nieruchomościami mieszkalnymi³²⁹ w postaci Ustawy o kredycie hipotecznym oraz o nadzorze nad pośrednikami kredytu hipotecznego i agentami³³⁰.

³²⁵ S. Kalus, *Status prawny...*, s. 44.

³²⁶ *Kodeks etyki zawodowej pośredników w obrocie nieruchomościami i zarządców nieruchomości z dnia 12 grudnia 2017 roku*, PFSRN, Warszawa 2017.

³²⁷ *Kodeks etyki zawodowej rzeczoznawców majątkowych z dnia 24 września 2008 roku*, PFSRM, Warszawa, 2008.

³²⁸ Rekomendacja S dotycząca dobrych praktyk w zakresie zarządzania ekspozycjami kredytowymi finansującymi nieruchomości oraz zabezpieczonymi hipotecznie, KNF, Warszawa 2011.

³²⁹ Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2014/17/UE z dnia 4 lutego 2014 r. w sprawie konsumenckich umów o kredyt...

³³⁰ Ustawa z dnia 23 marca 2017 r. o kredycie hipotecznym...

Zakończenie

Rynek nieruchomości jest rynkiem o kluczowym znaczeniu dla utrzymania zarówno stabilności makroekonomicznej kraju, jak i stabilności jego systemu finansowego. Jest to wynik licznych zależności występujących pomiędzy rynkiem nieruchomości a pozostałymi sektorami gospodarki. Rynek nieruchomości mieszkaniowych kreowany jest z jednej strony przez pierwotne inwestycje deweloperskie (budowę domów i mieszkań), zaś z drugiej przez obrót już istniejącymi zasobami na rynku wtórnym.

Zgodnie z typową interpretacją piramidy potrzeb, nieruchomości pojawia się jako narzędzie zaspokajania potrzeb biologicznych i potrzeby bezpieczeństwa. Jednakże pogłębiona analiza pokazuje, że właściwie wszystkie potrzeby zgłaszane przez gospodarstwa domowe lub poszczególnych ich członków mogą być zaspokajane dzięki nieruchomościom. Szerokie spektrum tych potrzeb zostało zaprezentowane na początku niniejszego opracowania.

Nieruchomość mieszkaniowa, poprzez różnorodne swoje cechy i realizowane funkcje, jest dobrem niezbędnym dla prawidłowego funkcjonowania gospodarstw domowych i realizacji ich celów. Nabywanie nieruchomości przez gospodarstwa domowe wiąże się jednak z podejmowaniem różnego rodzaju ryzyka i korzystania z różnych źródeł finansowania. Kluczowa z tego punktu widzenia jest świadomość ryzyka występującego na każdym etapie realizacji przedsięwzięcia inwestycyjnego oraz w trakcie obsługi powstałego zobowiązania finansowego, a także zarządzanie nim w sposób aktywny (świadomy). Mając świadomość złożoności prawnych związanych z inwestowaniem na rynku nieruchomości, jak również często skomplikowane i niezrozumiałe procedury związane z finansowaniem tych transakcji, zasadnym wydaje się korzystanie z pomocy profesjonalnego doradztwa.

Jak wykazano w niniejszej publikacji, ważnym podmiotem na rynku nieruchomości jest państwo, które występuje na nim w dwójakiej roli. Z jednej strony jest regulatorem, który ustala zasady działania wszystkich podmiotów, a z drugiej jest uczestnikiem rynku, który dokonuje transakcji na rynku nieruchomości. Należy zauważyć, że wpływ państwa przejawia się zarówno w działalności władz

centralnych, jak i jednostek samorządu terytorialnego. Dodatkowo, działalność organów publicznych w odniesieniu do rynku nieruchomości dotyczy zarówno aspektu regulacyjnego (m.in. regulacji podatkowych), jak i aspektu realnego, czyli wszystkich działań państwa, które polegają na dysponowaniu nieruchomościami (m.in. budowa, kupno, sprzedaż czy prywatyzacja).

Popyt gospodarstw domowych zgłaszany na nieruchomości mieszkaniowe silnie wzmacniany jest przez sektor finansowy, sektor publiczny oraz otoczenie regulacyjne. Obserwowany w ostatnich latach wzrost średnich stawek czynszów za wynajem, rozwój rynku najmu krótkoterminowego przy jednocześnie niskich stopach zwrotu z depozytów bankowych czy obligacji, coraz częściej skłania gospodarstwa domowe do inwestowania nadwyżek finansowych i oszczędności w nieruchomości. Działania te są dodatkowo wzmacniane poprzez systematyczny wzrost wynagrodzeń polskich rodzin, historycznie najniższe stopy procentowe oraz kontynuację działań ze strony państwa, mających na celu dofinansowanie ludzi młodych w nabywaniu nieruchomości (Rodzina na Swoim, Mieszkanie dla Młodych czy Mieszkanie Plus).

Najczęstszym źródłem finansowania zakupu nieruchomości jest jednak długoterminowy kredyt bankowy. Korzystając z tego źródła, należy pamiętać, że proces udzielenia hipotecznego kredytu mieszkaniowego jest wieloetapowy, czasochłonny i skomplikowany, co wykazano w niniejszym opracowaniu, przeprowadzając Czytelnika przez kolejne etapy analizy wniosku kredytowego. Warto również podkreślić, że mimo licznie podejmowanych prób ograniczania ryzyka bankowego i ochrony interesów kredytobiorców (zarówno przez ustawodawcę, jak i regulatora), nie wszystkie rodzaje ryzyka można przewidzieć, a co ważniejsze – uwzględnić w ocenie zdolności kredytowej (poprzez zastosowanie buforów ryzyka, zgodności waluty kredytu z walutą dochodów czy chociażby ograniczenie okresu kredytowania przyjmowanego w obliczeniach zdolności kredytowej) czy analizie inwestycji na etapie procesowania wniosku. Życie jest nieprzewidywalne i pisze własne scenariusze, z którymi przyjdzie zmierzyć się kredytobiorcom w okresie obsługi kredytu podczas spłaty.

Skala inwestycji w nieruchomości będzie ulegać dalszym zmianom, o czym świadczyć może zmiana wskaźników demograficznych gospodarstw domowych. Jak wskazuje NBP w swoich analizach (Raport o sytuacji na rynku nieruchomości mieszkaniowych i komercyjnych w Polsce³³¹), stale zwiększa się liczba mieszkańców największych miast, przy jednoczesnym wyludnianiu się mniejszych ośrodków. Szczególnie niepokojącym jest jednak ulegający dalszemu pogorszeniu wskaźnik obciążenia demograficznego i coraz szybszy proces starzenia

³³¹ Raport o sytuacji na rynku nieruchomości mieszkaniowych i komercyjnych w Polsce w 2017 r., Narodowy Bank Polski, Warszawa 2018.

się polskiego społeczeństwa. Z tej perspektywy istotnym wydaje się zwrócenie większej uwagi nie tylko sektora bankowego, ale również państwa, na wsparcie idei odwróconego kredytu hipotecznego, który z powodzeniem funkcjonuje w wielu krajach na świecie, a który może być alternatywnym rozwiązaniem dla budowania dodatkowego wyposażenia emerytalnego osób starszych.

Konkludując rozważania zawarte w niniejszym opracowaniu, należy stwierdzić, że utrzymywanie się niskich stóp procentowych w długim horyzoncie czasowym może prowadzić do nadmiernego popytu na rynku nieruchomości, a to z kolei może sprzyjać powstawaniu różnorodnych napięć na tym rynku. W dalszej perspektywie może to skutkować wzrostem cen mieszkań, co z kolei może przełożyć się na zwiększenie rozmiarów produkcji mieszkaniowej, której towarzyszyć będzie rosnąca akcja kredytowa sektora bankowego. Może to być źródłem powstania kolejnej bańki spekulacyjnej, a w jej następstwie – kryzysu gospodarczego. Zatem powstaje pytanie, czy grozi nam kolejny kryzys na rynku nieruchomości? Może jednak trafniejsze byłoby pytanie – kiedy? I czy gospodarstwa domowe są tym razem lepiej przygotowane na przeszacowanie cen nieruchomości i obsługę rosnącego zadłużenia hipotecznego?

Celem niniejszego opracowania było przedstawienie zasad finansowania nieruchomości mieszkaniowych wieloaspektowo, ze szczególnym uwzględnieniem zagadnień finansowych, ekonomicznych, psychologicznych i etycznych. Cel ten został osiągnięty dzięki dokonanej analizie aktów prawnych, literatury przedmiotu, danych dotyczących rynku nieruchomości mieszkaniowych oraz instrumentów finansowych, które zostały zaprojektowane do finansowania potrzeb mieszkaniowych gospodarstw domowych.

Bibliografia

- Adamkiewicz-Drwiłło H., Jędrzejewska K., *Mikroekonomia. Gospodarka rynkowa i podstawy zachowania konsumenta*, ODDK sp. z o.o., Gdańsk 2002.
- Andrzejewski A., Kulesza H., *Ekonomika i organizacja gospodarki mieszkaniowej*, PTE, Wrocław 1968.
- Antonides G., van Raaij W.F., *Zachowanie konsumenta. Podręcznik akademicki*, PWN, Warszawa 2003.
- Bartkowiak G., *Spółeczna odpowiedzialność biznesu*, Wydawnictwo Difin, Warszawa 2011.
- Blajer-Gołębiewska A., *Asymetria informacji w relacjach inwestorskich. Perspektywa nadzoru korporacyjnego*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2012.
- Borys G., *Zarządzanie ryzykiem kredytowym w banku*, PWN, Warszawa 1996.
- Bryx M., *Finansowanie inwestycji mieszkaniowych*, Wydawnictwo Poltext, Warszawa 2001.
- Bryx M., *Kierunki pożądaných zmian w polityce mieszkaniowej*, „Sprawy Mieszkaniowe” 2001, nr 1/2.
- Bryx M., *Rynek nieruchomości. System i funkcjonowanie*, Wydawnictwo Poltext, Warszawa, 2006.
- Bryx M., Matkowski R., *Inwestycje w nieruchomości*, Wydawnictwo Poltext, Warszawa 2001.
- Bulanda M., *Wspieranie sektora mieszkaniowego środkami publicznymi w Polsce i niektórych państwach Unii Europejskiej*, [w:] *Wiadomości statystyczne*, GUS, Warszawa 2004, nr 3.
- Capiga M., *Działalność kredytowa monetarnych instytucji kredytowych*, Wydawnictwo Difin, Warszawa 2006.
- Cullis J., Jones P., *Public finance and public choice*, Oxford University Press, Oxford 1998.
- Czapla W., *Obligacje komunalne i mieszkaniowe*, Fundacja Rozwoju Rachunkowości w Polsce, Warszawa 1996.
- Dadańska K., Źródła informacji o nieruchomościach (publiczne rejestry w gospodarce nieruchomościami), materiał niepublikowany.
- Drewicz-Tułodziecka A. i in., *Bankowo-hipoteczna wartość nieruchomości. Doświadczenia. Metodologia. Zabezpieczenie kredytu*, C.H. Beck, Warszawa 2001.
- Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2014/17/UE z dnia 4 lutego 2014 r. w sprawie konsumenckich umów o kredyt związanych z nieruchomościami mieszkalnymi i zmieniająca dyrektywy 2008/48/WE i 2013/36/UE oraz rozporządzenie (UE) nr 1093/2010, Dz.Urz. UE L 60/34 z 28 lutego 2014 r.
- Essays on John Maynard Keynes*, red. M. Keynes, Cambridge University Press, London 1975.
- Finanse. Bankowość. Rachunkowość*, red. D. Misińska, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu, Wrocław 2005.
- Forlicz S., *Niedoskonała wiedza podmiotów rynkowych*, PWN, Warszawa 2001.

- Fundusze inwestycyjne w pigułce, czyli... ABC inwestora*, Commercial Union, Warszawa 2005.
- Gajl N., *Instrumenty finansowe w zarządzaniu gospodarką narodową*, PWE, Warszawa 1988.
- Głowska G., *Mieszkaniowy kredyt hipoteczny w Polsce*, Oficyna Wydawnicza Szkoły Głównej Handlowej, Warszawa 2010.
- Głuchowski J., *Leksykon finansów*, PWE, Warszawa 2001.
- Greene M., Dince R., *Personal financial management*, South-Western Publishing Co., Cincinnati 1983.
- Gudkova S., *Sekurytyzacja należności kredytowych banków*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Przedsiębiorczości i Zarządzania im. L. Koźmińskiego, Warszawa 2002.
- Gwartney J., Stroup R., *Macroeconomics. Private and public choice*, HBJ Publishers Academic Press, Orlando 1987.
- Hall R., Taylor J., *Makroekonomia*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2000.
- Housing sociology and societal change. New challenges and new directions*, eds. J. Alle, I. Ambrose, E. Kaltenberg-Kwiatkowska, Internal Council for Building Research Studies and Documentations, CIB 189 1996.
- Informacja na temat oprocentowania depozytów przez banki komercyjne*, Urząd Komisji Nadzoru Finansowego, Warszawa 2015.
- Informator o zasadach udzielania premii termomodernizacyjnej, remontowej, kompensacyjnej*, Bank Gospodarstwa Krajowego.
- Iwanicz-Drozdowska M., Jaworski W., Szelańska A., Zawadzka Z., *Bankowość. Instytucje, operacje, zarządzanie*, Wydawnictwo Poltext, Warszawa 2017.
- Iwanicz-Drozdowska M., Nowak A., *Ryzyko bankowe*, Oficyna Wydawnicza AGH w Warszawie, Warszawa 2002.
- Jajuga K., Jajuga T., *Inwestycje. Instrumenty finansowe. Aktywa niefinansowe. Ryzyko finansowe. Inżynieria finansowa*, PWN, Warszawa 2008.
- Jajuga K., Krysiak Z., *Zarządzanie ryzykiem kredytowym wierzycieli hipotecznych*, Warszawa 2004.
- Jakubecki A., Mojak J., Niezbecka E., *Prawne zabezpieczenie wierzycieli bankowych*, Zakamycze, Kraków 2000.
- Janusz A., *Źródła finansowania indywidualnego budownictwa mieszkaniowego*, rozprawa doktorska, Akademia Ekonomiczna we Wrocławiu, Wrocław 1995.
- Kaas L., *Dynamic macroeconomics with imperfect competition*, Springer-Verlag, Berlin-Heidelberg 1999.
- Kalus S., *Status prawny osób zajmujących się zawodowo rynkiem nieruchomości*, Lexis Nexis, Warszawa 2002.
- Kodeks etyki zawodowej pośredników w obrocie nieruchomościami i zarządców nieruchomości z dnia 12 grudnia 2017 r.*, PFRN, Warszawa 2017.
- Kodeks etyki zawodowej rzeczoznawców majątkowych z dnia 24 września 2008 r.*, PFSRM, Warszawa 2008.
- Komunikat z badań CBOS nr 41/2014, Warszawa, kwiecień 2014.
- Konstytucja Rzeczypospolitej Polskiej z dnia 2 kwietnia 1997, Dz.U. Nr 78, poz. 483 z późn. zm.
- Korenik D., *Oszczędności indywidualne w Polsce. Produkty różnych pośredników i ich atrakcyjność*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu, Wrocław 2003.
- Korenik D., *Zasady i formy społecznie odpowiedzialnej bankowości*, „Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu” 2013, nr 311.
- Krupa-Dąbrowska R., *Pułapki w umowach przedwstępnych*, „Rzeczpospolita” 2006 z dnia 18 VIII, s. C3.

- Kubiak J., *Zjawisko asymetrii informacji a struktura kapitału przedsiębiorstw w Polsce*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań 2013.
- Rynek nieruchomości. Wybrane problemy*, red. E. Kucharska-Stasiak, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 1999.
- Kucharska-Stasiak E., *Nieruchomość a rynek*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2000.
- Kudła J., *Instrumenty finansowe*, Wydawnictwo KeyText sp. z o.o., Warszawa 2002.
- Liberda B., *Oszczędzanie w gospodarce polskiej – teorie i fakty*, Dom Wydawniczy Bellona, Warszawa 2000.
- Lunqvist L.J., *Housing policy & equality. A comparative study of tenure conversions and their effects*, Croom Helm, London 1986.
- Maciejasz-Świątkiewicz M., *Finanse osobiste*, Wydawnictwo Uniwersytetu Opolskiego, Europejski Fundusz Społeczny, Opole 2006.
- Maciejasz-Świątkiewicz M., *Instrumenty finansowe wspierania mieszkalnictwa w Polsce*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu, Wrocław 2004.
- Maciejasz-Świątkiewicz M., *Wykluczenie finansowe i narzędzia jego ograniczania*, Wydawnictwo Uniwersytetu Opolskiego, Opole 2013.
- Malkiel B., *A random walk down Wall Street*, W.W. Norton & Company, New York 1996.
- Milewska K., *Raj dla klienta*, „Rzeczpospolita” 2001 z 2 IV.
- Nasiłowski M., *Historia myśli ekonomicznej – dlaczego studiuujemy?*, Wydawnictwo Key Text, Warszawa 1998.
- Niestrój R., *Zarządzanie marketingiem. Aspekty strategiczne*, PWN, Warszawa 1996.
- Nofsinger J., *The psychology of investing*, Prentice Hall, New Jersey 2002.
- Owsiak S., *Finanse publiczne. Teoria i praktyka*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2000.
- Patrzałek L., *Funkcje ekonomiczne samorządu terytorialnego w okresie transformacji systemowej w Polsce*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu, Wrocław 1996.
- Pietrzak B., Polański Z., *System finansowy w Polsce – lata dziewięćdziesiąte*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2001.
- Podstawy zarządzania nieruchomościami*, red. M. Bryx, Wydawnictwo Poltext, Warszawa 2001.
- Polacy o swoich długach i oszczędnościach, Komunikat z badań CBOS nr 41/2014, Warszawa, kwiecień 2014.
- Profesor Adam Andrzejewski i jego dzieło. Procesy mieszkaniowe, urbanizacyjne i społeczne. Wybór pism*, red. A. Stasiak, M. Cesarski, „Biuletyn PAN Komitet Przestrzennego Zagospodarowania Kraju” 2001, z. 196.
- Prognoza ludności na lata 2014–2050*, GUS, Warszawa 2014.
- Prognoza wpływów i wydatków Funduszu Emerytalnego do 2060 roku*, ZUS, Warszawa 2016.
- Projekt KNF, Rekomendacja S dotycząca dobrych praktyk w zakresie zarządzania ekspozycjami kredytowymi zabezpieczonymi hipotecznie, Warszawa 2018.
- Projekt ustawy o szczególnych zasadach restrukturyzacji walutowych kredytów mieszkaniowych w związku ze zmianą kursu walut obcych do waluty polskiej (druk nr 877).
- Projekt ustawy o zasadach i zwrotach niektórych należności wynikających z umów kredytu i pożyczki (druk nr 811).
- Projekt z dnia 28 kwietnia 2016 r. ustawy o restrukturyzacji kredytów denominowanych lub indeksowanych do waluty innej niż waluta polska oraz o wprowadzeniu zakazu udzielania takich kredytów (druk nr 729).
- Prystupa M., Rygiel K., *Nieruchomości. Definicje, funkcje i zasady wyceny*, Dom Wydawniczy Elipsa, Warszawa 2003.

- Przybylska-Kapuścińska W., *Zarządzanie ryzykiem i płynnością banku komercyjnego*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 2003.
- Psychologia ekonomiczna*, red. T. Tyszka, GWP, Gdańsk 2004.
- Raczko A., *Bankowość hipoteczna*, „Bank i Kredyt” 2001, nr 7.
- Raport Amron-Sarfin. Ogólnopolski raport o kredytach mieszkaniowych i cenach transakcyjnych nieruchomości 4/2018, Raport nr 38, ZBP, Warszawa 2019.
- Raport o sytuacji na rynku nieruchomości mieszkaniowych i komercyjnych w Polsce w 2017 r.*, Narodowy Bank Polski, Warszawa 2018.
- Regulamin przyznawania i wypłacania przez BGK premii termomodernizacyjnej, remontowej i kompensacyjnej ze środków funduszu termomodernizacji i remontów, BGK, Warszawa 2016.
- Reifner U., Clerc-Renaud S., Pérez-Carrillo E.F., Tiffe A., Knobloch M. *Study on Equity Release Schemes in the EU, Part I: General Report, Project No. MARKT/2007/23/H*, Institut für Finanzdienstleistungen e.V., styczeń 2009.
- Rekomendacja F dotycząca podstawowych kryteriów stosowanych przez Komisję Nadzoru Finansowego przy zatwierdzaniu regulaminów ustalania bankowo-hipotecznej wartości nieruchomości wydawanych przez banki hipoteczne, KNF, Warszawa, lipiec 2014.
- Rekomendacja S dotycząca dobrych praktyk w zakresie ekspozycji kredytowych zabezpieczonych hipotecznie, KNF, Warszawa 2006.
- Rekomendacja S (II) dotycząca dobrych praktyk w zakresie ekspozycji kredytowych zabezpieczonych hipotecznie, KNF, Warszawa 2008.
- Rekomendacja S dotycząca dobrych praktyk w zakresie zarządzania ekspozycjami kredytowymi finansującymi nieruchomości i zabezpieczonymi hipotecznie, KNF, Warszawa, styczeń 2011.
- Rekomendacja S dotycząca dobrych praktyk w zakresie zarządzania ekspozycjami kredytowymi zabezpieczonymi hipotecznie, KNF, Warszawa, czerwiec 2013.
- Rekomendacja T dotycząca dobrych praktyk w zakresie zarządzania ryzykiem detalicznych ekspozycji kredytowych, KNF, Warszawa, luty 2010.
- Rose P., *Commercial bank management*, Irwin/McGraw-Hill, Boston 1999.
- Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 10 grudnia 2003 r. w sprawie zasad tworzenia rezerw na ryzyko związane z działalnością banków, Dz.U. z 2015 r., poz. 2066 z późn. zm.
- Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 23 czerwca 2016 r. w sprawie szczegółowego zakresu danych podlegających wymianie pomiędzy instytucjami utworzonymi na podstawie przepisów prawa bankowego a podmiotami pożyczkowymi i innymi podmiotami, Dz.U. z 2016 r., poz. 971.
- Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 23 grudnia 2013 r. w sprawie towarów i usług, dla których obniża się stawkę podatku od towarów i usług, oraz warunków stosowania stawek obniżonych, Dz.U. z 2013 r. Nr 0, poz. 1719.
- Rozporządzenie Ministra Sprawiedliwości z dnia 24 maja 2006 r. zmieniające rozporządzenie w sprawie pobierania przez notariuszy opłat sądowych od wniosków o wpis do księgi wieczystej, zamieszczanych w aktach notarialnych, Dz.U. z 2006 r. Nr 92, poz. 646.
- Rozporządzenie Ministra Sprawiedliwości z dnia 28 czerwca 2004 r. w sprawie maksymalnych stawek taksy notarialnej, Dz.U. z 2004 r. Nr 148, poz. 1564 z późn. zm.
- Rynek nieruchomości. Wybrane problemy*, red. E. Kucharska-Stasiak, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 1999.
- Ryzyko instytucji finansowych – współczesne trendy i wyzwania*, red. T. Czerwińska, K. Jajuga, C.H. Beck, Warszawa 2016.

- Skuza S., *Usługi finansowe typu equity release w Polsce na tle rozwiązań międzynarodowych. Stan obecny i propozycje zmian*, „Problemy Zarządzania” 2012, t. 10, nr 4 (1).
- Spółeczna Odpowiedzialność Biznesu. Raport z badań, red. B. Plawgo, Wyższa Szkoła Administracji Publicznej w Białymstoku, Białystok 2009.
- Spychalski G., *Zarys historii myśli ekonomicznej*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa–Łódź 2001.
- Strategie inwestycyjne na rynku nieruchomości*, red. H. Henzel, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. K. Adamieckiego w Katowicach, Katowice 2009.
- Szacowanie nieruchomości*, red. J. Dydenko, Dom Wydawniczy ABC, Warszawa, 2006.
- Śliwiński A., Śliwiński B., *Facility management*, C.H. Beck, Warszawa 2006.
- Tarczyński W., Mojsiewicz M., *Zarządzanie ryzykiem*, PWE, Warszawa 2004.
- Tharp V., Barton B., Sjuggerud S., *Bezpieczne strategie inwestycyjne*, Oficyna Ekonomiczna, Kraków 2005.
- The macroeconomics of saving, finance, and investment*, red. R. Pollin, A. Arbor, The University of Michigan Press, Washington DC 1997.
- Trześniowska J., *Budownictwo mieszkaniowe*, „Nasz rynek kapitałowy” 2001, nr 2 (122).
- Uchwała nr 115/2016 Rady Ministrów z dnia 27 września 2016 r. w sprawie przyjęcia Narodowego Programu Mieszkaniowego.
- Usługi finansowe na rynku nieruchomości*, red. M. Kalasińska, B. Półtorak, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław 2009.
- Ustawa z dnia 10 lutego 2017 r. o zmianie ustawy o emeryturach i rentach z Funduszu Ubezpieczeń Społecznych oraz niektórych innych ustaw, Dz.U. z 2017 r., poz. 715.
- Ustawa z dnia 11 marca 2004 r. o podatku od towarów i usług, Dz.U. Nr 54, poz. 535.
- Ustawa z dnia 12 marca 2004 r. o pomocy społecznej, Dz.U. z 2004 r. Nr 64, poz. 593 z późn. zm.
- Ustawa z dnia 12 stycznia 1991 r. o podatkach i opłatach lokalnych, Dz.U. z 1991 r. Nr 9, poz. 31 z późn. zm.
- Ustawa z dnia 15 listopada 1984 r. o podatku rolnym, Dz.U. z 1984 r. Nr 52, poz. 268 z późn. zm.
- Ustawa z dnia 15 stycznia 2015 r. o obligacjach, Dz.U. z 2015 r., poz. 238.
- Ustawa z dnia 16 września 1982 r. Prawo spółdzielcze, Dz.U. z 1982 r. Nr 30, poz. 210 z późn. zm.
- Ustawa z dnia 16 września 2011 r. o ochronie praw nabywcy lokalu mieszkalnego lub domu jednorodzinnego, Dz.U. z 2011 r. Nr 232, poz. 1377.
- Ustawa z dnia 18 grudnia 1998 r. o wspieraniu przedsięwzięć termomodernizacyjnych, Dz.U. z 1998 r. Nr 162, poz. 1121 z późn. zm.
- Ustawa z dnia 20 lipca 2018 r. o przekształceniu prawa użytkowania wieczystego gruntów zabudowanych na cele mieszkaniowe w prawo własności gruntów, Dz.U. z 2018 r., poz. 1716.
- Ustawa z dnia 20 marca 2015 r. o działaczach opozycji antykomunistycznej oraz osobach represjonowanych z powodów politycznych, Dz.U. z 2015 r., poz. 693.
- Ustawa z dnia 21 czerwca 2001 r. o dodatkach mieszkaniowych, Dz.U. z 2001 r. Nr 71, poz. 734 z późn. zm.
- Ustawa z dnia 21 listopada 2008 r. o wspieraniu termomodernizacji i remontów, Dz.U. z 2008 r. Nr 223, poz. 1459 z późn. zm.
- Ustawa z dnia 21 sierpnia 1997 o gospodarce nieruchomościami, Dz.U. z 1997 r. Nr 115, poz. 741, z późn. zm.
- Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 Kodeks cywilny, Dz.U. z 1964 r. Nr 16, poz. 93 z późn. zm.

Ustawa z dnia 23 marca 2017 r. o kredycie hipotecznym oraz o nadzorze nad pośrednikami kredytu hipotecznego i agentami, Dz.U. z 2017 r., poz. 819.

Ustawa z dnia 23 października 2014 r. o odwróconym kredycie hipotecznym, Dz.U. z 2014 r., poz. 1585.

Ustawa z dnia 24 czerwca 1994 r. o własności lokali, Dz.U. z 1994 r. Nr 85, poz. 388 z późn. zm.

Ustawa z dnia 24 maja 2013 r. o zmianie ustawy o księgach wieczystych i hipotece, Dz.U. z 2013 r., poz. 941.

Ustawa z dnia 26 lipca 1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych, Dz.U. z 1991 r. Nr 80, poz. 350 z późn. zm.

Ustawa z dnia 27 marca 2003 r. o planowaniu i zagospodarowaniu przestrzennym, Dz.U. z 2003 r. Nr 80, poz. 717 z późn. zm.

Ustawa z dnia 27 września 2013 r. o pomocy państwa w nabyciu pierwszego mieszkania przez młodych ludzi, Dz.U. z 2013 r., poz. 1304.

Ustawa z dnia 28 lipca 1983 r. o podatku od spadków i darowizn, Dz.U. z 1983 r. Nr 45, poz. 207 z późn. zm.

Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. o listach zastawnych i bankach hipotecznych, Dz.U. z 1997 r. Nr 140, poz. 940 z późn. zm.

Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. Prawo bankowe, Dz.U. z 1997 r. Nr 140, poz. 939, z późn. zm.

Ustawa z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości, Dz.U. z 1994 r. Nr 121, poz. 591 z późn. zm.

Ustawa z dnia 5 lipca 2002 r. o zmianie ustawy o listach zastawnych i bankach hipotecznych oraz o zmianie niektórych innych ustaw, Dz.U. z 2002 r. Nr 126, poz. 1070.

Ustawa z dnia 5 sierpnia 2015 r. o nadzorze makroostrożnościowym nad systemem finansowym i zarządzaniu kryzysowym w systemie finansowym, Dz.U. z 2015 r., poz. 1513.

Ustawa z dnia 5 sierpnia 2015 r. o rozpatrywaniu reklamacji przez podmioty rynku finansowego i o Rzeczniku Finansowym, Dz.U. z 2015 r., poz. 1348.

Ustawa z dnia 6 lipca 1982 r. o księgach wieczystych i hipotece, Dz.U. z 1982 r. Nr 19, poz. 147 z późn. zm.

Ustawa z dnia 7 stycznia 2000 r. o zmianie ustawy o gospodarce nieruchomościami oraz innych ustaw, Dz.U. z 2000 r. Nr 6, poz. 70.

Ustawa z dnia 8 września 2006 r. o finansowym wsparciu rodzin w nabywaniu własnego mieszkania, Dz.U. z 2006 r. Nr 183, poz. 1354.

Ustawa z dnia 9 kwietnia 2010 r. o udostępnianiu informacji gospodarczych i wymianie danych gospodarczych, Dz.U. z 2014 r., poz. 1015.

Ustawa z dnia 9 listopada 2018 r. o zmianie ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych oraz ustawy o zryczałtowanym podatku dochodowym od niektórych przychodów osiąganych przez osoby fizyczne, Dz.U. z 2018 r., poz. 2246 z późn. zm.

Ustawa z dnia 9 października 2015 r. o wsparciu kredytobiorców znajdujących się w trudnej sytuacji finansowej, którzy zaciągnęli kredyt mieszkaniowy, Dz.U. z 2015 r., poz. 1925 z późn. zm.

Ustawa z dnia 9 września 2000 o opłacie skarbowej, Dz.U. z 2000 r. Nr 86, poz. 960 z późn. zm.

Ustawa z dnia 9 września 2000 r. o podatku od czynności cywilnoprawnych, Dz.U. z 2000. Nr 86, poz. 959 z późn. zm.

Uzasadnienie do uchwały Komitetu Stabilności Finansowej nr 14/2017.

VI Dyrektywa Rady UE z 17 maja 1977 r. w sprawie harmonizacji przepisów Państw Członkowskich dotyczących podatków obrotowych – wspólny system podatku od wartości dodanej: ujednolicona podstawa wymiaru podatku (77/388/EEC)

- Weber M., *Obligacje komunalne*, „Wspólnota” 2001, nr 50.
- Widicus W. Jr., Stitzel T., *Personal investing*, Richard D. Irwin Inc., Illinois 1971.
- Wież i rolnictwo w procesie zmian. *Problemy funkcjonowania i rozwoju rolnictwa*, red. S. So-kołowska, Wydawnictwo Uniwersytetu Opolskiego, Opole 2006
- Willmann M., *Czynniki ryzyka w finansowaniu budownictwa mieszkaniowego osób fizycznych przez sektor detaliczny banków komercyjnych*, rozprawa doktorska, Akademia Ekonomiczna we Wrocławiu, Wrocław 2006.
- Wołodkiewicz W., Zabłocka M., *Prawo rzymskie. Instytucje*, Warszawa 2009.
- Współczesna bankowość hipoteczna*, red. A. Szelańska, Wydawnictwo CeDeWu, Warszawa 2010.
- Współczesna bankowość*, t. 1, red. M. Zaleska, Wydawnictwo Difin, Warszawa 2007.
- Wybrane aspekty inwestowania na rynku nieruchomości w Polsce*, red. M. Bryx, IFGN SGH, Warszawa 2001.
- Wyniki badania portfela kredytów mieszkaniowych i konsumpcyjnych gospodarstw domowych według stanu na koniec 2017 r.*, UKNF, Warszawa 2018.
- Youngquist W., *Our natural resources: How to invest in them*, Frederick Fell, New York 1966.
- Zachowania rynkowe w teorii i praktyce*, red. D. Kopycińska, Uniwersytet Szczeciński, Szczecin 2007.
- Zalecenie Europejskiej Rady ds. Ryzyka Systemowego z dnia 21 września 2011 r. dotyczące kredytów w walutach obcych, ERRS/2011/1 (2011/C 342/01).
- Zaleśkiewicz T., *Psychologia inwestora giełdowego*, GWP, Gdańsk, 2004.
- Założenia do projektu ustawy o odwróconym kredycie hipotecznym, Ministerstwo Finansów, Projekt z dnia 23 września 2011 r.
- Założenia polityki wsparcia mieszkalnictwa do 2020 roku.
- Żarski T., *Potrzeby mieszkaniowe i możliwości ich zaspokojenia do 1990 r.*, [w:] *Podstawowe problemy współczesnej techniki. Budownictwo mieszkaniowe*, PWN, Warszawa 1978.
- Zarządzanie instytucjami kredytowymi, red. A. Gospodarowicz, A. Nosowski, C.H. Beck, Warszawa 2012.
- Zasobność gospodarstw domowych w Polsce. Raport z badania 2016 r., Departament Analiz Ekonomicznych i Departament Stabilności Finansowej NBP, Warszawa 2017.

Netografia

- Ankiety do przewodniczących Komitetów Kredytowych na temat sytuacji na rynku kredytowym, <https://www.nbp.pl/systemfinansowy/ankieta.pdf>.
- Baza cen nieruchomości, <https://cenatorium.pl/baza-cen-nieruchomosci/>.
- Cztery zasady bezpiecznych pożyczek, <https://www.zanim-podpiszesz.pl/#4-zasady-bezpiecznych-pozyczek>.
- Dlaczego Mieszkanie Plus będzie lepszym programem niż Mieszkanie dla Młodych, <https://narodowyprogram.pl/mieszkanie-plus/zalety/>.
- Fundusz Wsparcia Kredytobiorców, <https://www.bgk.pl/fundusze-i-programy/fundusze/fundusz-wsparcia-kredytobiorcow/>.
- Główka G., *Instrumenty finansowe a rynek mieszkaniowy*, SGH, Warszawa, http://cejsh.icm.edu.pl/cejsh/element/bwmeta1.element.desklight-9f2d7a9d-e841-472a-9f0e-f8be281085c7/c/PRM_2009-3_01_Glowka.pdf.
- <https://www.bankier.pl/wiadomosc/Kredyt-hipoteczny-ze-stalym-oprocentowaniem-gdzie-i-za-ile-7639835.html>.

<https://www.bankier.pl/wiadomosc/Tak-ZBP-chce-rozwiazac-problem-frankowcow-7240737.html>.

<https://www.bgk.pl/fundusze-i-programy/programy/mieszkanie-dla-młodych/>.

<https://www.bik.pl/korporacje-finance/katalog-produktow>.

<https://www.bik.pl/poradnik-bik/czym-jest-ocena-punktowa>.

<https://www.nbportal.pl/sloownik/pozycje-sloownika/scoring-kredytowy>.

<http://www.newsweek.pl/dozywocie-za-dom,58991,1,1.html>.

<https://www.obserwatorfinansowy.pl/tematyka/bankowosc/swiat-szuka-nowych-benchmarkow/>

<https://www.parkiet.com/Banki/303069919-PKO-Bank-Hipoteczny-odskakuje-konkurencji.html>.

<https://zbp.pl/wydarzenia/archiwum/wydarzenia/2019/styczen/szesciopak-zostaje-przedluzony-na-2019-r>.

Mieszkanie Plus, <https://mieszkanieplus.org.pl/>.

Plan Jakubiaka – opinia redaktora naczelnego Rafała Tomkowicza, *Banking-Magazine.pl*, 05.02.2015, <http://banking-magazine.pl/2015/02/05/plan-jakubiaka-opinia-redaktora-naczelnego-rafala-tomkowicza/>.

Program mieszkanie dla młodych, <https://rodzina.gov.pl/mieszkanie/program-mieszkanie-dla-młodych>.

Program Rodzina na Swoim, <http://www.rodzinaswoim.net.pl/program-rodzina-na-swoim.html>.

www.ipiss.com.pl.

ZBP przedstawia propozycje bankowców dla frankowiczów, *Puls Biznesu*, 11.03.2015, <https://www.pb.pl/zbp-przedstawia-propozycje-bankowcow-dla-frankowiczow-786073>.

Zientek M., *Ethical and Responsible Saving*, <http://www.ecademy.com/node.php?id=169018>.

Spis tabel

Tabela 1. Związek celów działania z nieruchomościami umożliwiającymi ich realizację	18
Tabela 2. Motywy posiadania nieruchomości a rodzaj inwestora	23
Tabela 3. Piramida potrzeb Abrahama Masłowa a funkcje mieszkania	25
Tabela 4. Motywy a potrzeby dotyczące nieruchomości	26
Tabela 5. Programy rządowe wspierające podmioty indywidualne na rynku nieruchomości mieszkaniowych	31
Tabela 6. Podatki związane z nieruchomościami i podmioty nimi objęte	39
Tabela 7. Pozytywne i negatywne skutki pomniejszeń podatkowych	47
Tabela 8. Czynniki decydujące o samofinansowaniu	60
Tabela 9. Rekomendowane przez KNF wysokości wskaźnika LtV	87
Tabela 10. Kryteria klasyfikacji ryzyka portfela hipotecznych kredytów mieszkaniowych	127
Tabela 11. Wysokość stałych rat kapitałowo-odsetkowych w funkcji okresu kredytowania	137
Tabela 12. Porównanie wysokości rat równych i malejących	138
Tabela 13. Rodzaje ryzyka związanego z inwestowaniem	212
Tabela 14. Porównanie cech inwestycji w nieruchomości i akcje	213
Tabela 15. Zalety i wady strategii inwestowania na rynku nieruchomości	216
Tabela 16. Przykłady nieetycznych zachowań podmiotów działających na rynku nieruchomości.	225

Spis rysunków

Rys. 1. Kryteria podziału hipotecznych kredytów mieszkaniowych	88
Rys. 2. Schemat zamiany aktywów na źródło finansowania	108
Rys. 3. Piramidy wieku w perspektywie roku 2060 (od lewej odpowiednio 2015 r., 2035 r. i 2060 r.).	111
Rys. 4. Uczestnicy transakcji finansowania nieruchomości i wzajemne relacje występujące między nimi	124
Rys. 5. Kryteria klasyfikacji ryzyka banku z perspektywy hipotecznych kredytów mieszkaniowych	126
Rys. 6. Potencjalne źródła zagrożenia portfela hipotecznych kredytów mieszkaniowych	127
Rys. 7. Potencjalne źródła zagrożenia jednostkowego hipotecznego kredytu mieszkaniowego	132
Rys. 8. Proces udzielenia hipotecznego kredytu mieszkaniowego	158
Rys. 9. Zasady wyznaczania wysokości nakładów inwestycyjnych finansowanych kredytem hipotecznym	164
Rys. 10. Struktura inwestorów na rynku nieruchomości	212
Rys. 11. Cykl emocji rynkowych	220

Spis wykresów

Wykres 1. Porównanie wartości bankowo-hipotecznej i wartości rynkowej nieruchomości w czasie.	107
Wykres 2. Zmiana stawki WIBOR i jej wpływ na kształtowanie się wysokości oprocentowania kredytu oraz wysokość miesięcznej równej raty kapitałowo-odsetkowej	135
Wykres 3. Średnie marże oraz oprocentowanie hipotecznych kredytów mieszkaniowych w latach 2013–2018.	178
Wykres 4. Zmiana stawki referencyjnej WIBOR 3M w latach 2013–2018	178