
IRENA JĘDRZEJCZYK

Rynek nieruchomości – wsparcie ze strony banków i ubezpieczycieli

Wprowadzenie

Jakkolwiek sformułowana jest definicja nieruchomości w rozlicznych źródłach prawnych i informacyjnych, to przyznać trzeba, że podmioty rynku nieruchomości są godnymi uwagi partnerami biznesowymi banków i ubezpieczycieli.

Badaniu poddano podmioty uczestniczące w obrocie nieruchomościami bezpośrednio albo pośrednio z tym obrotem związane, uwzględnione w statystykach dwóch ważnych systemów gromadzenia danych dotyczących nieruchomości, a mianowicie systemu AMRON oraz systemu SARFiN.

System Analiz i Monitorowania Rynku Obrotu Nieruchomościami AMRON powstał w roku 2004 jako odpowiedź środowiska bankowego na wymogi nadzoru bankowego związane z zarządzaniem ryzykiem kredytowym i monitorowaniem zabezpieczeń wierzytelności hipotecznych. System AMRON jest ogólnopolską bazą danych o cenach transakcyjnych nieruchomości, w której uczestniczy 30 największych banków komercyjnych obecnych w Polsce a także 155 banków spółdzielczych i Narodowy Bank Polski. Pierwsze towarzystwo ubezpieczeniowe, które włączyło się w system w 2008 roku poszerzając krąg uczestników AMRON-u to TU Europa SA¹.

System Analiz Rynku Finansowania Nieruchomości (SARFiN) pozwala na wymianę informacji o liczbie i wielkości udzielonych kredytów mieszkaniowych dla celów biznesowych. W zamian za własny wkład informacyjny każdy uczestnik systemu zyskuje możliwość oceny wielkości i dynamiki rynku oraz własnej na nim pozycji na zasadzie wzajemności.

System obejmuje informacje dotyczące nie tylko nowych nieruchomości, ale także związane z kategorią nieruchomości remontowane. Bank danych wzbogacany jest o informacje tematyczne, takie jak: kredyty indeksowane w walutach obcych, kanały dystrybucji, rodzaje nieruchomości, a także o informacje przekrojowe na poziomie LTV²,

-
1. Raport AMRON-SARFiN, VI Congress on Housing Finance in the Central and Ekstern European Countries, Warsaw 26 – 27 November 2009.
 2. LTV (ang. *Loan To Value*) oznacza wyrażony w procentach wskaźnik określający stosunek wartości kredytu do wartości zabezpieczenia. Dla banku jest podstawą określenia oprocento-

sprzedaży regionalnej według miejsca zamieszkania, średnich dochodów ludności dla regionów, współczynników zadłużenia do dochodów z podziałem przekrojowym według okresu kredytowania, a także z uwzględnieniem struktury portfela według wskaźników PD³ i LGD⁴ oraz kredytów nieregularnych.

W obu systemach proponuje się takie usługi jak: budowa indeksu dostępności kredytowej, ocena i szacowanie potencjału rynku kredytowania nieruchomości, tworzenie map ryzyka dla poszczególnych regionów. Systemy umożliwiają dostęp do cyfrowych map GIS jak również dostęp *on-line* do Elektronicznej Księgi Wieczystej.

1. Ryzyko inwestowania w nieruchomościach i ochrona ubezpieczeniowa

W opracowaniu zakres analizy zostaje ograniczony do wybranych kategorii nieruchomości. Struktura nieruchomości jest dość złożona a stosowane kryteria klasyfikacyjne są dość liczne.

Ze względu na kryterium rodzajowe wyróżnia się:

- nieruchomości biurowe,
- nieruchomości mieszkaniowe,
- nieruchomości handlowe (obiekty handlowe, magazynowe etc.),
- nieruchomości infrastrukturalne (mosty, wiadukty, parkingi etc.),
- nieruchomości pozostałe (hotele, stacje benzynowe i in.).

Ze względu na kryterium podmiotowe klasyfikacja nieruchomości obejmuje:

- nieruchomości deweloperskie,
- nieruchomości komunalne,
- nieruchomości w układzie branżowym (spedytorskie, turystyczne, górnicze, kolejowe etc.).

Przedstawione klasyfikacje nie wyczerpują wszystkich kryteriów możliwych do zastosowania, wybrane jednak zostały ze względu na ich przydatność dla inwestorów przy budowie portfela nieruchomości.

Nieruchomości jako przedmiot procesu inwestycyjnego charakteryzują się pewnymi nieodłącznymi atrybutami, które odróżniają tę grupę aktywów od innych grup aktywów. W szczególności nieruchomościom właściwe są takie cechy jak: stałość lokalizacji w danym miejscu, niepodzielność obiektu ze względu na komplementarność funkcji spełnianych przez jego części, wysoka kapitałochłonność, niejednorodność (grunty, obiekty budowlane, urządzenia infrastrukturalne etc.), złożony charakter procesu inwestycyjnego i związane z tym podwyższone ryzyko uczestników tego procesu, co obrazuje Tabela 1.

wania kredytu i innych jego kosztów. Im wskaźnik LTV jest niższy tym bank jest bardziej skłonny do ustępstw cenowych. Bank prosi o ubezpieczenie nadwyżki jeśli LTV > 80 proc. Koszty ubezpieczenia ponosi jednak klient. Zwykle wynoszą one 3,5 proc. od ubezpieczanej nadwyżki płacone na 3 lub 5 lat z góry.

3. PD *Probability of Default* – prawdopodobieństwo niedotrzymania warunków.
4. LGD *Loss Given Default* – strata jako procent ekspozycji na ryzyko niedotrzymania warunków.

Tabela 1. Inwestycje w nieruchomości ze względu na rozmiary ryzyka i wewnętrzną stopę zwrotu

Core	Value – addend	Oportunistic
IRR < 8%	8% < IRR < 16%	IRR > 16%
ryzyko małe	ryzyko średnie	ryzyko duże
Istniejące	Nieruchomości	development
Fundusze	Nieruchomości	fundusze oportunistic
	fundusze mezzanine	
	spółki nienotowane	
spółki notowane	na GPW	

IRR – wewnętrzna stopa zwrotu.

Źródło: opracowanie własne na podstawie Maciak Ł. (2009): *Jak budować i zarządzać portfelem nieruchomości komercyjnych*, BZ WBK AIB, Materiały konferencyjne, Warszawa.

Uczestnikami obrotu nieruchomościami są następujące grupy podmiotów;

- kupujący,
- sprzedający,
- konsultanci (zarówno kupującego, jak i sprzedającego),
- bank finansujący,
- ubezpieczyciel,
- regulator rynku (KNF, UOKiK i in.).

Czynniki ograniczające uczestnictwo w obrocie nieruchomościami podzielić można na zewnętrzne i wewnętrzne. Do najważniejszych czynników zewnętrznych można zaliczyć harmonogram sprzedającego, dostępność konsultantów, dostępność dokumentów, skala nieruchomości (w tym poszukiwanie partnerów). Do czynników zewnętrznych ograniczających zakup nieruchomości należą: wymogi proceduralne kupującego, dostępność pracowników, ograniczenia budżetowe, wymóg dopełnienia warunków formalnych.

Deweloper jako ważny podmiot rynku obrotu nieruchomościami kooperuje w drodze do finalnego odbiorcy (nabywcy nieruchomości) z takimi podmiotami jak banki, rzeczoznawcy majątkowi, pośrednicy i ubezpieczyciele.

Banki w kooperacji z inwestorem na cele kredytowania poddają projekt wielostronnym badaniom, w tym badaniom ogólnoeconomicznym, prawnym, podatkowo-finansowym, technicznym i środowiskowym.

Konieczne do nawiązania więzi kooperacyjne pomiędzy deweloperem i ubezpieczycielem wynikają przede wszystkim z funkcji dewelopera jako inwestora, jako organizatora procesu inwestycyjnego i jako podmiotu zarządzającego ryzykiem projektu inwestycyjnego, a także jako kredytobiorcy. W intencji dewelopera, występującego w roli ubezpieczającego, współpraca ta polega na możliwie jak największym transferze ryzyka na ubezpieczyciela. Deweloper jako organizator procesu inwestycyjnego może spowodować włączenie się innych uczestników tego procesu do zakupu ochrony ubezpieczeniowej.

Ubezpieczającym może być inwestor i każdy uczestnik realizacji procesu budowlanego lub montażowego zawierający umowę z ubezpieczycielem, opłacający składkę i, o ile nie umówiono się inaczej, uprawniony do otrzymania odszkodowania.

Ubezpieczonym zaś może być inwestor i każdy uczestnik realizacji procesu budowlanego lub montażowego, na rzecz którego została zawarta przez ubezpieczającego umowa ubezpieczenia.

Rozróżnia się następujące techniki zawierania umów ubezpieczenia:

1. Umowa ubezpieczenia jednostkowego – umowa obejmująca ochroną mienie i odpowiedzialność cywilną w związku z wykonywaniem robót budowlano-montażowych w ramach jednego kontraktu.
2. Umowa ubezpieczenia generalnego – umowa obejmująca ochroną ubezpieczeniową mienie i odpowiedzialność cywilną w związku z wykonywaniem w okresie jej obowiązywania robót budowlano-montażowych w ramach wielu kontraktów.

W literaturze przedmiotu, zwłaszcza zagranicznej, wiele uwagi poświęca się umowie ubezpieczenia kredytu oraz umowie ubezpieczenia *Title Insurance*, w ramach której wiele transakcji komercyjnych jest ubezpieczanych od ryzyk prawnych⁵.

Każdy etap procesu inwestycyjnego organizowanego przez dewelopera ze względu na specyfikę właściwych sobie ryzyk wymaga odpowiednio dostosowanej ochrony ubezpieczeniowej i tak:

- (1) Etap: prace badawcze i pomiarowe:
 - ubezpieczenie od ognia i innych zdarzeń losowych,
 - ubezpieczenie od kradzieży zwykłej.
- (2) Etap: prace projektowe – ubezpieczenie OC projektanta pozwala na odzyskanie środków w przypadku popełnienia błędu projektowego.
- (3) Etap: prace budowlano-montażowe:
 - ubezpieczenie wszystkich ryzyk budowy i montażu (*CAR/EAR – Construction All Risks / Erection All Risks*),
 - ubezpieczenie OC,
 - ubezpieczenie utraty zysku wskutek opóźnienia inwestycji w związku ze szkodami powstałymi w trakcie budowy i montażu (*ALOP – Advanced Loss of Profit*).
- (4) Etap: eksploatacja:
 - ubezpieczenie od ognia i innych zdarzeń losowych,
 - ubezpieczenie od kradzieży z włamaniem i rabunku,
 - ubezpieczenie od awarii maszyn,
 - ubezpieczenie od ryzyka wystąpienia anomalii pogodowych,
 - ubezpieczenie utraty zysku wskutek ognia i innych zdarzeń losowych,
 - ubezpieczenie utraty zysku wskutek awarii maszyn,
 - ubezpieczenie kredytu kupieckiego,

5. Szerzej na ten temat traktuje kilka ważnych pozycji literatury zagranicznej, m.in.: *An Internal Insurance Market in an Enlarged European Union*, edited by H. Heiss, Verlag Versicherungswirtschaft, Karlsruhe, Greifswald, 2002, J. Dwight (2006): *Monoline Restrictions, with Applications to Mortgage Insurance and Title Insurance*, Haas School of Business, University of California, Berkeley, USA Review of Industrial Organization, 2006, Friedrich M.A. (2002): *D & O Liability*, Verlag Versicherungswirtschaft, Karlsruhe a także Garbes M. (2001): *Die Haftpflichtversicherung der Architekten/Ingenieure*, Verlag VersicherungsForum, Hamburg oraz *Title Insurance Discussion Points (Internal Use Only)*, FEDERAL CONFERENCE, March 7-8, 2006 Washington, D.C i wiele innych źródeł.

- ubezpieczenie OC,
- inne ubezpieczenia (ubezpieczenie sprzętu elektronicznego, ubezpieczenie maszyn i urządzeń elektrycznych, ubezpieczenie maszyn i urządzeń budowlanych, ubezpieczenia komunikacyjne).

Źródłem ryzyk występujących w związku z prowadzeniem inwestycji mogą być:

- siły przyrody (powódź, huragan, pożar, deszcz nawalny itp.),
- błędy ludzkie,
- błędy projektowe,
- błędy materiałowe, konstrukcyjne,
- błędy montażowe.

Ubezpieczeniem zainteresowany jest każdy uczestnik procesu inwestycyjnego, a w szczególności inwestor, wykonawcy, banki i leasingodawcy.

W obrocie nieruchomościami można wyróżnić trzy grupy klientów, którzy mogą być zainteresowani ubezpieczeniem. Każda z tych grup klientów, ze względu na rodzaj oraz specyfikę przeprowadzanych transakcji, jest narażona na inny rodzaj ryzyka. Do grup tych należą:

- 1) klienci indywidualni kupujący działki lub nieruchomości mieszkaniowe,
- 2) inwestorzy instytucjonalni kupujący nieruchomości komercyjne,
- 3) kredytodawcy.

Klienci indywidualni kupujący działki lub nieruchomości mieszkaniowe z reguły kupują nieruchomość od innej osoby fizycznej, co upraszcza analizę stanu prawnego nieruchomości i znacząco zmniejsza ryzyko transakcji. Głównym czynnikiem ryzyka dla tych klientów jest przede wszystkim oszustwo lub nadużycie ze strony sprzedającego. Wynika to z faktu, że przy tego typu transakcjach sprawdzenie stanu prawnego nieruchomości z reguły odbywa się kilka dni przed podpisaniem aktu notarialnego.

Inwestorzy instytucjonalni kupujący nieruchomości komercyjne najczęściej dokonują transakcji z innymi podmiotami komercyjnymi lub też jednostkami samorządu terytorialnego. Kupowane nieruchomości składają się często z wielu działek o różnym stanie prawnym. Powoduje to konieczność przeprowadzania bardzo dokładnej analizy prawnej oraz stosowania zabezpieczeń przed stwierdzonymi zagrożeniami (np. roszczeniami reprivatyzacyjnymi).

Kredytodawcy, którymi najczęściej są banki udzielające kredytów hipotecznych, narażeni są najbardziej na ryzyko prawne związane z ustanowioną hipoteką, które wynika z trzech czynników:

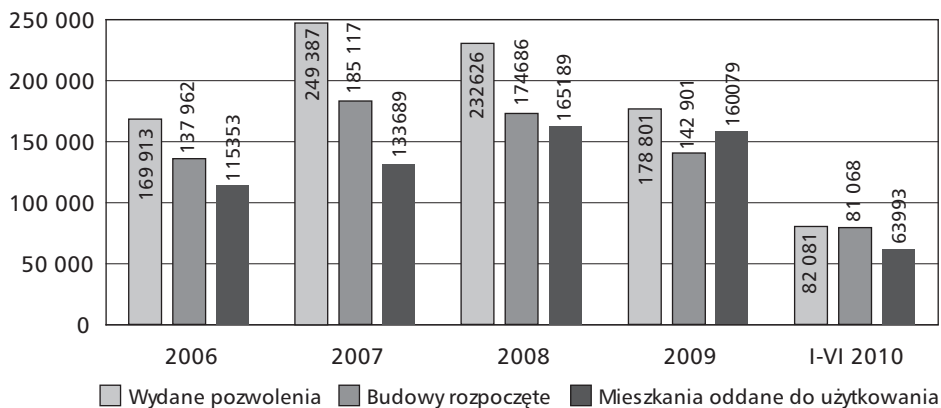
- a) ryzyko związane z tytułem prawnym do nieruchomości (naruszenie tego tytułu może podważyć skuteczność wpisanej hipoteki lub też wpłynąć na zmniejszenie wartości zabezpieczenia),
- b) długotrwały proces rejestracji hipoteki przez sąd w praktyce powoduje konieczność wypłaty kwoty kredytu przed ustanowieniem zabezpieczenia docelowego, jakim jest hipoteka,
- c) ryzyko związane z prawomocnością i skutecznością wpisanej hipoteki (błędy lub przeoczenia w trakcie udzielania kredytu lub rejestrowania hipoteki mogą podważyć skuteczność wpisanej hipoteki lub spowodować dodatkowe problemy prawne podczas egzekucji).

Jak wynika z badań rosnąca liczba rozpoczynanych przez banki egzekucji z nieruchomości wpływa na zwiększenie liczby ujawnionych problemów prawnych związanych z kredytami hipotecznymi.

2. Ocena aktywności inwestorów w obrocie nowymi inwestycjami mieszkaniowymi

Po okresie niezwykle dynamicznego rozwoju rynku nieruchomości na początku lat 2000-ych pojawiło się wyraźne spowolnienie poczynając od 2007 roku, zarówno pod względem liczby wydawanych pozwoleń na budowę i liczby kupujących. Nadal jednak notowano aż do 2008 roku wzrost liczby mieszkań oddawanych do użytku. Rozwój budownictwa mieszkaniowego przedstawia Wykres 1.

Wykres 1. Rozwój budownictwa mieszkaniowego



Źródło: opracowanie własne na podstawie materiałów systemu AMRON 2010.

Analiza krzywych przedstawionych na Wykresie 1 prowadzi do wniosku, że w okresie 2007 – 2009 miał miejsce spadek wydanych pozwoleń i budów rozpoczętych tak znacznych rozmiarów, że dane z roku 2009 kształtowały się na niskim poziomie bliskim roku 2006 sprzed fazy wzrostowej. Dla porównania liczba wydanych pozwoleń w roku 2009 wynosiła 178 801, a w 2006 roku 169 913 wobec największej liczby pozwoleń 249 387 w roku 2007.

Dla porównania liczba rozpoczętych budów w roku 2009 wynosiła 142 901, a w 2006 roku 137 962 wobec największej liczby rozpoczętych budów 185 117 w roku 2007.

Największa liczba mieszkań oddanych do użytku zanotowana w 2008 roku na poziomie 165 189 spadła niewiele, gdyż do poziomu 160 079 mieszkań w 2009 roku, co jednak nadal oznaczało poziom dużo wyższy niż w roku 2006 (115 353 oddanych do użytku mieszkań).

Najnowsze dane dotyczące I połowy 2010 roku informują o wydaniu 82 081 pozwoleń na budowę, oddaniu do użytku 63 993 mieszkań oraz rozpoczęciu 81 068 budów.

Dane te wskazują na postępujący spadek zarówno w kategorii liczby mieszkań oddanych, jak i wydawanych pozwoleń, choć tempo tego spadku jest różne. W pierwszej połowie 2010 oddano do użytkowania o 16 proc. mniej mieszkań ogółem niż w analogicznym okresie 2009 roku, przy czym spadek ten dotknął w większym stopniu deweloperów niż inwestorów indywidualnych (odpowiednio spadek 29,9 proc. i 4,2 proc.). Z tego też powodu wzrosło znaczenie inwestorów indywidualnych a ich udział w tworzeniu nowych zasobów mieszkaniowych w kraju wzrósł do 51 proc.

W pierwszej połowie 2010 wydano o 9 proc. mniej zezwoleń na budowę ogółem niż w analogicznym okresie 2009 roku, przy czym spadek ten dotknął w większym stopniu deweloperów niż inwestorów indywidualnych (odpowiednio spadek 13 proc. i 2,7 proc.).

Pewnym sygnałem ożywienia rynku i poprawy nastrojów jest obserwowany wzrost liczby rozpoczętych budów w pierwszej połowie 2010 o 19 proc. w stosunku do analogicznego okresu 2009 roku. Wzrost ten dotyczył jednak tylko deweloperów, natomiast w przypadku inwestorów indywidualnych odnotowano niewielki spadek rzędu 0,8 proc. w stosunku do analogicznego okresu 2009 roku.

Można mieć nadzieję, że postępująca stabilizacja cen transakcyjnych mieszkań przyczyni się do przywrócenia równowagi rynkowej w obrocie nieruchomościami.

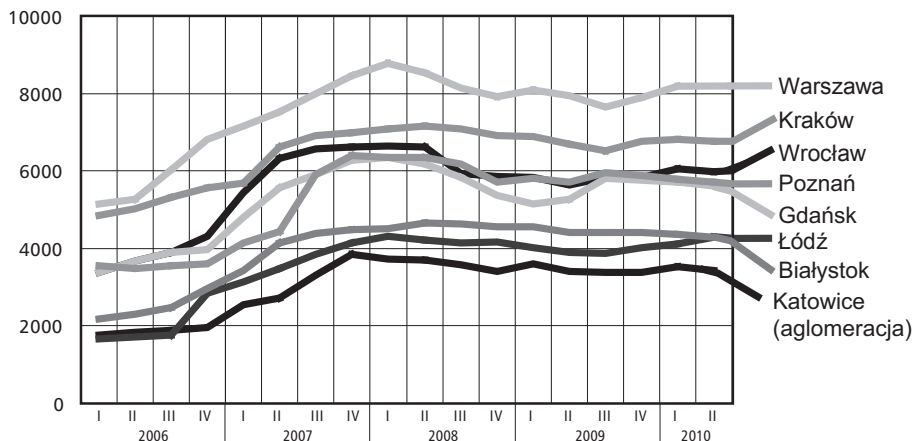
Analiza cen w obrocie nieruchomościami mieszkaniowymi może być dokonywana w różnych przekrojach. Wyniki badań w tym zakresie opracowano zarówno ze względu na ceny oferowane, jak i ceny, po których transakcja kupna-sprzedaży doszła do skutku. Wyniki można także zaprezentować zarówno w przekroju średniej ceny za metr kwadratowy powierzchni mieszkania, jak i średniej ceny za mieszkanie. Kolejne zróżnicowanie dotyczy wielkości kupowanych mieszkań, ze względu na przejawiającą się prawidłowość rynkową, polegającą na niższej średniej cenie mieszkań małych.

Analizie można poddać ceny mieszkań w zależności od roku ich budowy. Powodem zróżnicowania cen jest nie tylko stopień zużycia, ale zastosowana technologia budowy. Ogromne znaczenie ma też lokalizacja i to zarówno w układzie przestrzennym województw, jak i w układzie wielkie miasta *versus* obszary peryferyjne.

Interesujące są wyniki analizy ze względu na średnią cenę metra kwadratowego mieszkania w układzie przestrzennym województw.

Analiza cen transakcyjnych mieszkań w układzie województw wskazuje na najwyższy poziom cen w województwie mazowieckim, małopolskim i dolnośląskim. Interesujące przedstawia się układ przestrzenny wahań cen. Dla wspomnianych trzech województw ceny osiągnęły najwyższy poziom w III kwartale 2007 reagując następnie spadkiem wskutek rosnącej liczby oddawanych do użytku mieszkań. W pewnej grupie województw, do których należą m.in. województwa lubelskie, podkarpackie, lubuskie miało miejsce przesunięcie krzywej o cały rok tak, że funkcja cen transakcyjnych swoje maksimum osiągnęła dopiero w IV kwartale 2008 roku. W przypadku województwa świętokrzyskiego przesunięcie było jeszcze większe, bowiem tendencja wzrostowa cen utrzymała się aż do I kwartału 2009 roku i dopiero po tym okresie nastąpił ich gwałtowny spadek. W żadnym z województw w kraju ceny transakcyjne mieszkań nie spadły do poziomu roku 2006.

Wykres 2. Ceny transakcyjne metra kwadratowego nowych mieszkań w wybranych miastach Polski



Źródło: opracowanie własne na podstawie materiałów systemu AMRON 2010.

Głębsza analiza pozwala na wniosek, że największe zmiany cen występują na rynkach największych miast, co wyraźnie ilustruje Wykres 2 i Tabela 2. Warto podkreślić, że w każdym z wybranych do badania miast, za wyjątkiem Katowic, Wrocławia i Gdańska, odnotowano w roku 2010 wzrost średniej ceny transakcyjnej o skali przekraczającej najlepszy dla sprzedających rok z całego okresu lat 2006-2010.

Tabela 2. Średnie ceny transakcyjne mieszkań nowych w wybranych miastach w II kwartale roku w latach 2006 -2010

Miasto	2006	2007	2008	2009	2010
Warszawa	323 633	481 976	504 600	450 026	511 976
Katowice	98 782	172 637	213 114	204 020	208 550
Łódź	110 676	228 469	222 850	204 020	265 694
Wrocław	211 927	345 019	369 847	336 030	351 462
Gdańsk	191 265	313 606	360 431	312 124	365 449
Białystok	141 703	206 953	260 301	245 527	277 417
Kraków	272 762	406 784	361 032	327 874	434 277
Poznań	192 195	311 546	297 714	254 377	340 923

Źródło: opracowanie własne na podstawie literatury przedmiotu.

Ze względu na cele ubezpieczeniowe należy podkreślić, że do wyceny nieruchomości nie służą metody wyceny wartości rynkowej, lecz metody do wyznaczenia wartości odtworzeniowej, gdzie relacja popytu i podaży może mieć co najwyżej ograniczone znaczenie (por. Tabela 3).

Tabela 3. Metody wyceny nieruchomości dla celów ubezpieczeniowych

Podjęcie	Metody	Techniki
1) kosztowe	kosztów odtworzeniowych kosztów zastąpienia	szczegółowa elementów scalonych wskaźnikowa
2) porównawcze	porównywania parami * korygowania ceny średniej * analizy statystycznej rynku	
3) dochodowe	inwestycyjna * zysków	kapitalizacji prostej dyskontowania strumieni pieniężnych
4) mieszane	Pozostałościowe kosztów likwidacji wskaźników szacunkowych gruntów	

* metody stosowane w 99 proc. przypadków

Źródło: opracowanie własne na podstawie literatury przedmiotu.

Szersza dyskusja na temat wyceny nieruchomości dla celów ubezpieczeniowych toczy się w czasopiśmiennictwie specjalistycznym związanym z rynkiem nieruchomości. Dla ubezpieczycieli stosowanie podejścia odtworzeniowego, jak się zdaje, nie budzi wątpliwości⁶.

3. Wsparcie inwestorów przez banki

Zaangażowanie banków we wspieranie rozwoju budownictwa mieszkaniowego z roku na rok się zwiększa, choć nadal nie jest tak znaczące jak w innych krajach UE. Szacuje się, że pożądany udział kredytowania hipotecznego powinien wzrosnąć tak, aby ogólne zaangażowanie banków z tego tytułu sięgnęło poziomu ok. 400 do 500 mld. W połowie roku 2010 odnotowano stan zadłużenia z tytułu kredytów mieszkaniowych zaciągniętych dotychczas w Polsce sięgający 245,9 mld złotych. Jeśli jednak analizie poddany zostanie dłuższy horyzont czasowy to okaże się, że obecny stan zadłużenia uległ dziesięciokrotnieniu w porównaniu ze stanem zadłużenia na 2002 rok, który wynosił wtedy zaledwie 20,030 mld PLN.

Podkreślić należy, że istnieje znaczna rozpiętość w zadłużeniu klientów instytucjonalnych, a indywidualnych. Największą rozpiętość zanotowano w roku 2009, w którym stan zadłużenia z tytułu udzielonych deweloperom kredytów mieszkaniowych przekroczył 20 mld PLN wobec zadłużenia klientów indywidualnych przekraczającego 209 mld PLN.

6. Szerzej na ten temat Machał D. (2004): *Produkty ubezpieczeniowe w zmniejszaniu ryzyka kredytowego – charakterystyka i wycena*, „Finansowanie Nieruchomości” nr 1/2004.

Tabela 4. Liczba i wartość nowo udzielanych kredytów mieszkaniowych w II kwartale roku w latach 2007 -2010

Lata 2007 -2010	Wartość w mld PLN	Liczba
II kw 2007	15,924	88372
II kw 2008	16,639	82333
II kw 2009	9,376	45576
II kw 2010	13,523	63972

Źródło: Związek Banków Polskich.

Z zaprezentowanej Tabeli 4 wynika, że liczba nowo udzielanych w ostatnich latach kredytów na cele mieszkaniowe spadła drastycznie osiągając swój najniższy poziom w 2009 roku (spadek prawie o połowę w porównaniu z analogicznym okresem roku 2007). Mimo znacznego wzrostu w 2010 roku nadal ani pod względem wartości, ani pod względem liczby umów kredytowych nie udało się powrócić do wcześniejszego poziomu z lat 2007 i 2008.

Tabela 5. Średnia wartość kredytu na cele mieszkaniowe w latach 2002 - 2009

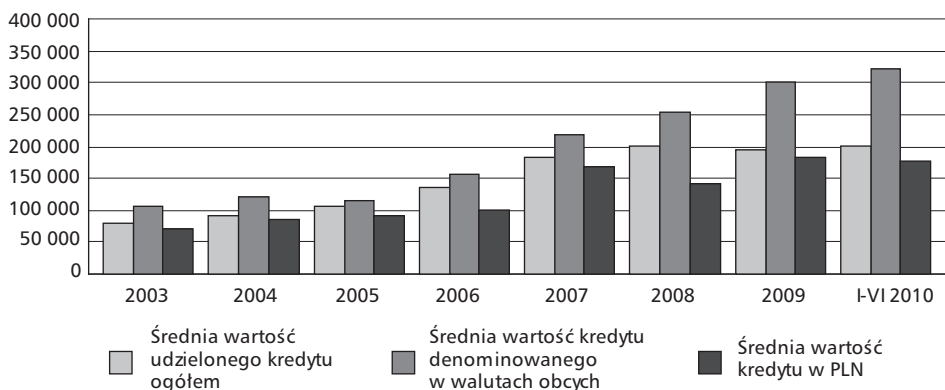
Rok	Średnia wartość udzielonego kredytu ogółem	Średnia wartość kredytu denominowanego w walutach obcych	Średnia wartość kredytu w PLN
2002	76,22	79,62	73,13
2003	81,34	109,67	72,55
2004	94,24	123,97	84,56
2005	109,55	121,08	96,86
2006	139,14	162,16	103,19
2007	187,29	223,66	170,27
2008	205,18	258,82	145,94
2009	209,69	350,14	191,04

Źródło: Związek Banków Polskich.

Wzrost wartości jednostkowej udzielanego kredytu jest znaczny zważywszy, że w roku 2002 kredyt jednostkowy wynosił średnio zaledwie 60 tys. PLN, w 2006 roku już 139, 14 tys. PLN.

Według danych NBP średnie ważone oprocentowanie kredytów hipotecznych wyraźnie spadało, dzięki czemu możliwy był wzrost średniej wartości udzielonego kredytu mieszkaniowego, w tym zwłaszcza denominowanego w walutach obcych. Tylko od roku 2002 oprocentowanie to spadło blisko o połowę, z około 12 proc. średnio do poziomu poniżej 6 proc.

Wykres 3. Średnia wartość kredytu udzielanego na cele mieszkaniowe po I półroczu 2010



Źródło: Związek Banków Polskich.

Średnia wartość kredytu udzielonego po pierwszym półroczu 2010 ukształtowała się na poziomie 206,6 tys. PLN, co oznacza wzrost w stosunku do poprzednich lat.

Biorąc pod uwagę potrzeby ludności szacowane na około milion nowych mieszkań⁷ polski rynek nieruchomości dysponuje znacznymi rezerwami pojemności, trudnymi jeszcze do zagospodarowania wskutek odłożonego popytu, ale to może niebawem ulec zmianie.

4. Perspektywy rozwoju rynku nieruchomości w Polsce

Prognozy przygotowane na rok 2011 mają dość optymistyczny charakter, choć prawie wszyscy uczestnicy rynku nieruchomości wskazują na pewne istotne uwarunkowania zewnętrzne, które mogą wpłynąć na ograniczenie tego rynku lub jego ożywienie.

Instytucje finansujące (banki, leasingodawcy, ubezpieczyciele i in.) wskazują na zaostrożenie reżimów finansowania. Banki wskazują w szczególności na pierwsze wstępne oceny skutków wejścia w życie od sierpnia 2010 roku rekomendacji T⁸, która może w niektórych obszarach ograniczyć akcję kredytową. Z obawą odnoszą się do zamiarów nadzoru finansowego, a także wpływu tej rekomendacji na konkurencyjność poszczególnych banków, które przecież różnią się strukturą portfela kredytowego i rodzajem kredytobiorców. Bardzo rygorystyczne podejście nadzoru do utrzymania wysokiej wagi ryzyka na transakcje deweloperskie nadal będzie utrudniać większe zaangażowanie banków w projekty deweloperskie. Po części same banki zachowują daleko idącą ostrożność w związku z brakiem rachunków powierniczych, z przerzuca-

7. Szersze wywody na temat wartości kredytów a także szacunków potrzeb mieszkaniowych Polaków znaleźć można w raportach Amron Sp. z o.o., takich jak: Ogólnopolski raport o kredytach mieszkaniowych i cenach transakcyjnych nieruchomości, Związek Banków Polskich Warszawa, nr 2/2010 a także Raport AMRON-SARFiN, VI Congress on Housing Finance in the Central and Ekstern European Countries, Warsaw 26 – 27 November 2009.

8. Rekomendacja T dotyczy dobrych praktyk zarządzania ryzykiem. Obowiązujące od 23 grudnia 2010 roku przepisy wprowadzone przez Komisję Nadzoru Finansowego ograniczyły maksymalną wysokość miesięcznych obciążeń kredytowych.

niem kosztów z jednej inwestycji na drugą i innymi nagannymi praktykami stosowanymi przez niektóre podmioty deweloperskie.

Do czynników zewnętrznych, które mogą ograniczająco wpływać na proces inwestycyjny, w tym także na finansowanie przez banki, trzeba zaliczyć brak aktualnych planów zagospodarowania przestrzennego w miastach i gminach, utrudnienia biurokratyczne związane z uzyskiwaniem pozwoleń i realizacją inwestycji, nieuporządkowane sprawy własnościowe.

Deweloperzy, a w szczególności zrzeszone w UEPC (*Union Européenne Promoteurs-Constructeurs*) ponad 30 000 firm deweloperskich z 13 państw, których głównym profilem biznesowym jest budownictwo mieszkaniowe a także obiekty komercyjne (biura, centra handlowe i częściowo budynki przemysłowe), zamierzają konsekwentnie realizować cele, wyznaczone w Manifeście Programowym ogłoszonym w kwietniu 2009 roku.

Ważną częścią programową tego dokumentu jest plan badań obejmujący:

- 1 badania na temat konkurencyjności w sektorze budowlanym w ramach prac grupy roboczej ds. poprawy i lepszego stanowienia prawa budowlanego poprzez wspólne ramy referencyjne;
- 2 badania na temat programu ochrony przeciwpowodziowej obszarów osiedleńczych w ramach prac grupy ekspertów w sprawie ds. środowiska architektonicznego,
- 3 badania na temat kwestii takich jak: odpowiedzialność, gwarancje i ubezpieczenia w dziedzinie budownictwa, koszt i zapewnienie infrastruktury, kredyty hipoteczne, powiązania architektów i deweloperów, mieszkania socjalne, rekultywacja terenów oraz zmiany klimatyczne.

Realizacja celów praktycznych założonych we wspomnianym Manifeście obejmuje:

- propozycję prawnego i regulacyjnego moratorium dla transformacji i restrukturyzacji sektora budowlanego oraz propozycję ujednoczenia i wdrożenia europejskich przepisów i norm do przepisów stosowanych w państwach członkowskich,
- konsultacje i pomoc UEPC państwom członkowskim w opracowaniu przepisów ustawowych, wykonawczych i standardów europejskich,
- priorytet budowania domów przeznaczonych dla osób o niskich dochodach, UEPC pragnie zjednoczyć interes prywatnych deweloperów i firm budowlanych i zachęcić ich do rozwoju budownictwa socjalnego na warunkach równoważnych do tych z sektora publicznego. UEPC uważa, że istnieją wyraźne korzyści wynikające z ustanowienia wolnej konkurencji pomiędzy tymi dwoma sektorami na budowę mieszkań socjalnych zgodnie z nową strategią UE „Europa 2020” i zawartym tam zapisem o włączeniu społecznym,
- propozycję do przechodzenia z dotacji „na żądanie” konsumenta do dopłat do „podaży” mieszkań, w celu zwiększenia dostępu obywateli europejskich do nowych mieszkań. UEPC wyraża przekonanie, że stawki VAT powinny zostać zmniejszone, co wpłynęłoby pozytywnie na zwiększenie dostępności mieszkań wszystkich typów dla większej grupy obywateli europejskich.

UEPC jako samorząd gospodarczy deweloperów jest sygnatariuszem Karty Zrównoważonego Rozwoju (data podpisania 25.04.2008)⁹. Karta ta określa zobowiązania,

9. UEPC Sustainability Charter, www.uepc.org/.

które UEPC poczyniła w celu promowania redukcji emisji dwutlenku węgla w nowych obiektach wraz z przyjęciem ulepszonych standardów ochrony środowiska w nowym budownictwie.

Pomoc publiczna, w tym szczególnie pomoc państwa, jest czynnikiem dynamizującym rynek nieruchomości. Od stycznia 2007 roku funkcjonuje program „Rodzina na swoim”, w ramach którego udzielane są preferencyjne kredyty mieszkaniowe, a ich liczba wzrasta i nadal będzie wzrastać wedle prognozy na rok 2011. Zwiększy się także liczba kredytobiorców i instytucji finansowych udzielających kredytu w ramach tego programu.

Uczestnicy rynku nieruchomości wyrażają przekonanie o konieczności zmian prawnych, zachęt do oszczędzania na cele mieszkaniowe i zachęt do zwiększania podaży mieszkań, w tym zniesienie podatku od lokat oszczędnościowych, uruchomienie kas oszczędnościowo-budowlanych, umożliwienie instytucjom finansowym refinansowania z rynku kapitałowego.

Postuluje się zmiany w prawie, w szczególności w istniejących ustawach, takich jak: ustawa o finansowym wspieraniu rodzin, ustawa o zagospodarowaniu przestrzennym, ustawy podatkowe, prawo budowlane, prawo środowiskowe i inne.

Dla poprawy perspektyw rozwoju rynku nieruchomości jak widać niebagatelne są oczekiwania wobec państwa i to zarówno pod kątem interwencyjnej roli wsparcia publicznego, jak i inicjatyw legislacyjnych.

Wykaz źródeł:

An Internal Insurance Market in an Enlarged European Union, Edited by H. Heiss, Verlag Versicherungswirtschaft, Karlsruhe, Greifswald, 2002.

Dwight J. *Monoline Restrictions, with Applications to Mortgage Insurance and Title Insurance*, Haas School of Business, University of California, Berkeley, USA Review of Industrial Organization, 2006.

Friedrich M. A. (2002): *D & O Liability*, Verlag Versicherungswirtschaft, Karlsruhe

Garbes M. (2001): *Die Haftpflichtversicherung der Architekten/Ingenieure*, Verlag VersicherungsForum, Hamburg.

Machała D. (2004): *Produkty ubezpieczeniowe w zmniejszaniu ryzyka kredytowego – charakterystyka i wycena*, „Finansowanie Nieruchomości” nr 1/2004.

Maciak Ł., *Jak budować i zarządzać portfelem nieruchomości komercyjnych*, BZ WBK AIB, Materiały konferencyjne, Warszawa 2009.

Ogólnopolski raport o kredytach mieszkaniowych i cenach transakcyjnych nieruchomości, Związek Banków Polskich Warszawa, nr 2/2010.

Raport AMRON-SARFiN, VI Congress on Housing Finance in the Central and Ekstern European Countries, Warsaw 26 – 27 November 2009.

Title Insurance Discussion Points (Internal Use Only), FEDERAL CONFERENCE, March 7-8, 2006 Washington, D.C.

Prof. dr hab. IRENA JĘDRZEJCZYK – Zakład Prawa i Finansów, Wydział Nauk Ekonomicznych, SGGW w Warszawie.

