

Marcin Sitek

Politechnika Częstochowska

EFEKTYWNOŚĆ BANKOWOŚCI HIPOTECZNEJ I PERSPEKTYWY JEJ ROZWOJU W GOSPODARCE POLSKIEJ

1. Wstęp

Transformacja gospodarki polskiej spowodowała szybki rozwój sektora finansowego. Ważne znaczenie dla rozwoju usług finansowych miał akt prawny regulujący zasady funkcjonowania banków hipotecznych finansujących przedsięwzięcia na rynku nieruchomości [Ustawa... 1997].

Ma on na celu uzupełnienie istniejących dotychczas w Polsce sposobów finansowania rynku nieruchomości. W tej sytuacji wystąpi konkurencja pomiędzy bankami uniwersalnymi i bankami hipotecznymi w zakresie kredytu hipotecznego, która może korzystnie wpłynąć na rozwój tego rodzaju usług bankowych, a także na rozwój rynku nieruchomości. Oczekuje się, że powstanie banków hipotecznych może też zaowocować współpracą z bankami uniwersalnymi [Kanigowski 2001, s. 68].

Zgodnie z ustawą o listach zastawnych i bankach hipotecznych, banki te nie pokrywają zapotrzebowania kredytowego na budowę, nabycie lub modernizację nieruchomości. Ich podstawowe i dodatkowe czynności określone są w art. 12 i art. 15 ustawy o listach zastawnych i bankach hipotecznych [Obwieszczenie 2003].

Wprowadzenie formuły banku hipotecznego wymaga w Polsce przedyskutowania wzajemnych relacji między bankami hipotecznymi a bankami uniwersalnymi udzielającymi kredytów hipotecznych. Z formalnego punktu widzenia oferta obu rodzajów banków ma charakter substytucyjny. Chociaż udzielają one takiego samego rodzaju kredytów (kredytów hipotecznych), nie oznacza to, że muszą ze sobą konkurować. Relacje między bankiem uniwersalnym a bankiem hipotecznym pod tym względem należy ocenić z punktu widzenia:

- formalnych możliwości różnicowania oferty kredytów hipotecznych przez oba banki,
- możliwości współpracy w udzielaniu kredytów,

- czynności usługowych świadczonych sobie wzajemnie przez bank hipoteczny i bank uniwersalny.
- efektywności działalności kredytowej świadczonej przez banki hipoteczne i uniwersalne.

2. Działalność banków hipotecznych i uniwersalnych w zakresie kredytów hipotecznych

Przepisy ustawy o listach zastawnych i bankach hipotecznych istotnie ograniczają warunki udzielania kredytów hipotecznych, np. znacznie ograniczają udzielanie kredytów budowlanych. Z drugiej strony sposób refinansowania kredytów hipotecznych przez bank hipoteczny umożliwia zastosowanie innych formuł oprocentowania niż w bankach uniwersalnych.

Rynek kredytów hipotecznych w swej dojrzałej formie oddziela proces sprzedaży produktu od procesu monitorowania ryzyka i refinansowania kredytu hipotecznego. Sprzedaż kredytów hipotecznych początkowo odbywała się w systemie instytucji agencyjnych, tzn. udzielających kredytów w imieniu i na ryzyko instytucji dokonujących ostatecznego refinansowania kredytów hipotecznych. W Polsce doświadczenie i znaczna rozbudowa sieci pozwoliła bankom uniwersalnym na zbudowanie efektywnych kanałów dystrybucji, służących sprzedaży nie tylko własnych produktów kredytowych, ale również kredytów banków hipotecznych [Raczko 2001, s. 55].

Zakładano, że:

1. Banki hipoteczne dostarczają kredytów długoterminowych, opartych przede wszystkim na stałym oprocentowaniu, refinansujących nieruchomości już zbudowaną lub nabytą na wtórnym rynku mieszkaniowym. Podstawowym zabezpieczeniem kredytu jest hipoteka na nieruchomości. Banki hipoteczne mają możliwość znacznego wydłużenia okresu kredytowania w stosunku do kredytów oferowanych przez banki uniwersalne.

2. Banki uniwersalne dostarczają raczej kredytów średnioterminowych, opartych przede wszystkim na zmiennym lub indeksowanym oprocentowaniu. Kredyty mogą być przeznaczone nie tylko na refinansowanie. Zabezpieczenia w zależności od wartości nieruchomości mogą mieć inną formę niż hipoteka.

Pierwsze polskie banki hipoteczne: Rheinhyp-BRE i HypoVereinsbank zaczęły działalność pod koniec 1999 roku. Dwa lata później dołączył do nich Śląski Bank Hipoteczny [Reksa 2003, s. 38].

Rheinhyp-BRE Bank Hipoteczny od początku deklarował, że nastawia się przede wszystkim na obsługę klientów korporacyjnych, dwa pozostałe zaś miały w planach przyciągnięcie osób prywatnych. Oba zakładały, że przejmą część portfeli kredytowych od swoich właścicieli – HypoVereinsbank Bank Hipoteczny jest własnością BPH PBK, a Śląski Bank Hipoteczny – ING BSK. Okazało się jednak, że w polskich warunkach taka operacja jest skomplikowana i kosztowna, w związku z czym zrezygnowano z tych planów [Matkowski 2003, s. 64].

HypoVereinsbank miał trudny start nie tylko z powodu problemów z przejęciem kredytów od swojego właściciela, doszło do tego zamieszanie wywołane połączeniem BPH z PBK i trudności ze znalezieniem miejsca dla spółki w reorganizowanej grupie kapitałowej. W założeniu kredyty HypoVereinsbank miały być sprzedawane w sieci placówek właściciela, okazało się jednak że w grupie, której członkiem był HV, istnieje silna wewnętrzna konkurencja. Oddziały BPH PBK oferowały bowiem przede wszystkim kredyty banku uniwersalnego. Wewnętrznej konkurencji nie dało się uniknąć także w grupie ING BSK, o czym świadczy niewielki, jak dotąd, portfel kredytowy Śląskiego Banku Hipotecznego. W założeniu wszystkie kredyty hipoteczne udzielane w placówkach ING BSK miały pochodzić ze Śląskiego Banku Hipotecznego. Plany przewidywały, że w 2002 r. klienci zaciągną kredyty wartości 90 mln zł. Okazało się, że po trzech kwartałach 2002 r. portfel ten wyniósł tylko 32 mln zł.

Bankowość hipoteczna budzi duże zainteresowanie inwestorów; istnieją plany powołania nowych jednostek zajmujących się tą dziedziną inwestycji. Należy tu wymienić: Polski Bank Hipoteczny SA, który ma utworzyć PKO BP SA wspólnie z państwowym BGK na bazie licencji Bud-Banku. Chociaż dotychczas efekty działalności banków hipotecznych nie są zachęcające, na rynku pojawił się kolejny, specjalistyczny bank tego typu. Zgodę na jego utworzenie dostał duński Nykredit, działający od 1851 r. i mający ponad 30% udziału w duńskim rynku finansowania nieruchomości.

Z powołania banków hipotecznych zrezygnowały BZ WBK i Pekao SA. Ten ostatni dostał nawet w 2000 r. licencję na utworzenie banku hipotecznego, wygasła ona jednak ze względu na niezarejestrowanie spółki bankowej.

Łącznie portfel kredytowy trzech działających w Polsce banków hipotecznych wyniósł na koniec września 2002 r. 1,17 mld zł, a jego większość stanowiły kredyty dla instytucji. Dla porównania – na koniec września 2000 r. wartość udzielonych kredytów wynosiła 75 mln zł, a w 2001 r. już 575 mln zł, co dało bankom hipotecznym udział w rynku kredytów hipotecznych na poziomie 2,6%. Obecnie największy portfel kredytowy ma Rheinhyp-BRE Bank Hipoteczny. W roku 2002 bank ten udzielił kredytów na sfinansowanie inwestycji w nieruchomości o charakterze komercyjnym na łączną sumę prawie 652 mln zł; 90% z nich stanowiły kredyty dla dużych inwestorów instytucjonalnych [Matkowski 2003, s. 64].

Tabela 1. Emitenci listów zastawnych na rynku polskim do 2002 roku

Emitent	Liczba emisji	Łączna wartość
Rheinhyp-BRE Bank Hipoteczny SA	7	238,1 mln zł
Hypovereinsbank Bank Hipoteczny SA	1	3,63 mln euro
Śląski Bank Hipoteczny SA	1	3 mln euro

Źródło: [Matkowski 2003 b, s. 64].

Jak widać z danych przedstawionych w tab. 1, Rheinhyp-BRE Bank Hipoteczny jest także liderem na rynku emisji listów zastawnych – posiada w nim prawie 90% udziałów.

Pierwszej emisji listów zastawnych o wartości 5 mln zł bank ten dokonał w czerwcu 2000 r. [Gąsowska 2000, s. 122], obecnie zrealizował już siedem emisji o łącznej wartości 238 mln zł. Wszystkie dotychczasowe emisje listów Rheinhyp-BRE miały charakter niepubliczny i były skierowane do finansowych podmiotów instytucjonalnych.

Listy zastawne zdobywają coraz większe zaufanie inwestorów na polskim rynku. Szczególnym zainteresowaniem cieszą się emisje złotowe, które zostały w całości sprzedane inwestorom. Nabywcami ostatniej emisji listów zastawnych Rheinhyp-BRE o wartości 50 mln zł, po raz pierwszy w ciągu dwuletniej historii na rynku polskim, były fundusze inwestycyjne (zakupiły 69% listów) i towarzystwa ubezpieczeniowe (zakupiły 25%).

Rheinhyp-BRE Bank Hipoteczny zamierza przeprowadzić w najbliższym czasie pierwszą na polskim rynku publiczną emisję listów zastawnych o wartości 150-200 mln zł, 25 lutego 2003 roku. KPWiG zatwierdziła prospekt emisyjny oraz podjęła decyzję o dopuszczeniu listów zastawnych do obrotu publicznego na Centralnej Tabeli Ofert. Emisja realizowana będzie w ramach programu: „Emisja hipotecznych listów zastawnych” o łącznej wartości nominalnej 500 mln zł. Nominalna wartość listu zastawnego wyniesie 1000 zł, okres wykupu 5 lat, a oprocentowanie zostanie ustalone zgodnie z warunkami rynkowymi na podstawie stawki WIBOR. Realizacja programu nastąpi w drodze emisji minimum trzech, a maksymalnie sześciu podmiotów instytucjonalnych (funduszy inwestycyjnych, towarzystw ubezpieczeniowych, a także funduszy emerytalnych) oraz inwestorów indywidualnych.

W momencie powstawania pierwszych banków hipotecznych w Polsce rynek listów zastawnych szacowano na około 20-23 mld zł w ciągu najbliższych pięciu lat. Rheinhyp-BRE zamierzał w ciągu pierwszych czterech lat wyemitować listy o wartości 2 mld zł, Hypovereinsbank zamierzał już w 2001 r. udzielić kredytów na sumę 80-110 mln zł i wyemitować już w pierwszej połowie 2000 r. listy zastawne o wartości 20-50 mln zł [Matkowski 2003, s. 64].

Znaczenie trzech banków hipotecznych jest wciąż niewielkie. Udział banków hipotecznych w rynku kredytów zabezpieczonych hipotecznie z wartością nieprzekraczającą 700 mln zł jest znikomy. Dominującą pozycję w udzielaniu kredytów hipotecznych zajmują banki uniwersalne. Należy jednak podkreślić, że zadłużenie z tytułu kredytów mieszkaniowych wciąż rośnie. O ile w 1999 r. wynosiło 11,58 mld zł, to rok później wzrosło o 37% – do 15,87 mld zł. Do końca czerwca 2001 r. łączna wartość udzielonych kredytów mieszkaniowych wynosiła 17,64 mld zł [Reksa 2002, s. 38]. Ich udział w PKB w porównaniu z krajami Unii Europejskiej jest jednak nadal niewielki (tab. 2), gdyż w 2000 r. udział kredytów hipotecznych w Polsce wynosił od 1,5 do 2%, a obecnie osiąga 4% [Drewicz i in. 2001, s. 42-43].

Tabela 2. Kredyty hipoteczne w krajach Unii Europejskiej (stan na 1998 r.) i w Polsce (stan na 2000 r.)

Kraj	Udział kredytów hipotecznych w PKB (w %)	Średnia stopa procentowa
Belgia	65	5,4
Dania	69	6,6
Niemcy	53	5,3
Hiszpania	24	4,9
Francja	21	5,8
Włochy	8	5,5
Wielka Brytania	57	7,3
Szwecja	50	5,5
Austria	5	6,0
Polska	1,5-2	22,1

Źródło: [Reksa 2002, s. 37].

3. Popyt na kredyt hipoteczny

Wprowadzenie nowego rodzaju instytucji w gospodarce wymaga analizy zarówno aspektu prawnego, jak i ekonomicznego. W bankowości hipotecznej istotna jest analiza popytu na kredyty hipoteczne oraz popytu na listy zastawne na rynku kapitałowym.

Popyt na kredyt hipoteczny uzależniony jest od zapotrzebowania na finansowanie:

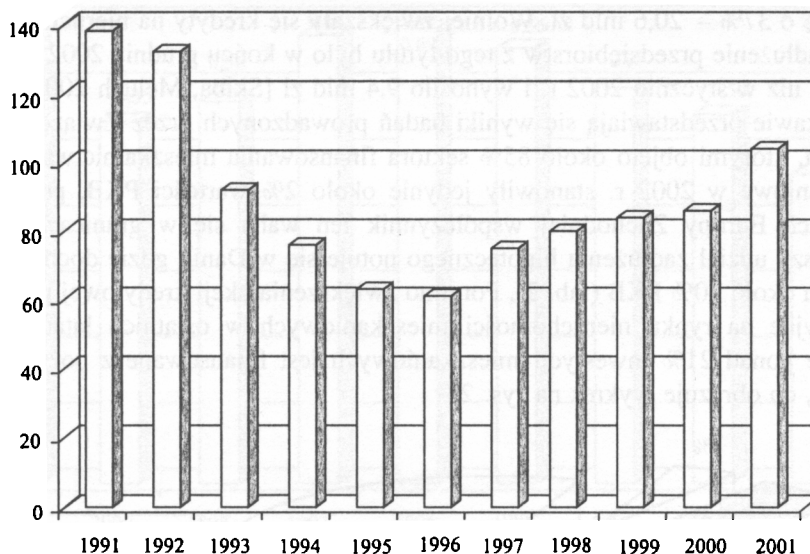
- inwestycji i remontów nieruchomości mieszkaniowych,
- inwestycji przemysłowych,
- inwestycji komercyjnych,
- inwestycji w nieruchomości ziemskie,
- inwestycji specjalnych (głównie komunalnych).

Inwestycje i remonty mieszkań i domów są ważnym źródłem zapotrzebowania na kredyt hipoteczny. Własne mieszkanie jest dobrem pierwszej potrzeby dla każdego człowieka; zaspokojenie tej potrzeby w Polsce jest nadal niedostateczne.

Zasoby mieszkaniowe w 2000 r. wynosiły około 11 771 tys. mieszkań przy ponad 13,1 mln gospodarstw domowych. Oznacza to niedobór mieszkań w wysokości ponad 1300 tys., a aż 7 mln wymaga remontu [Drewicz i in. 2001, s. 36-37].

W krajach Unii Europejskiej na 1000 osób przypada średnio 450 mieszkań, dorównanie do przeciętnego poziomu mieszkaniowego Europy wymagałoby wybudowania w Polsce około 1,5 mln nowych mieszkań.

W roku 1991 oddano do użytku w Polsce 135 tys. mieszkań, a w 2001 r. już tylko 106 tys. (wykres na rys. 1).



Rys. 1. Liczba mieszkań oddanych do użytku w latach 1991-2001 (dane w tysiącach)

Źródło: GUS, 1992-2002

Do roku 1996 można było zaobserwować spadek liczby oddanych mieszkań. W latach 1997-1998 zanotowano wzrost w tej dziedzinie, a następnie w 1999 r. spadek do 77,4 tys. mieszkań.

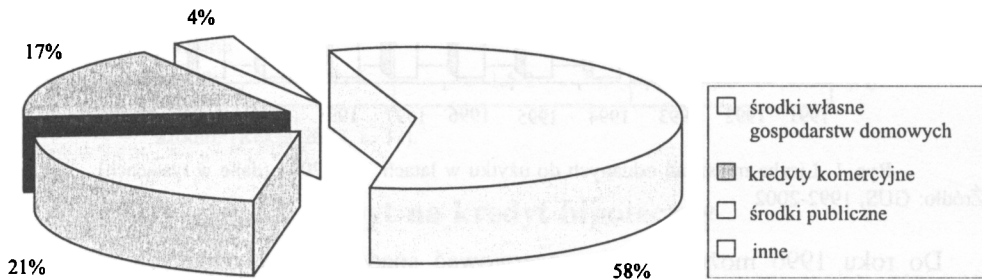
Współczynnik nasycenia mieszkaniami wynosi w Polsce 317 na 1000 mieszkańców, podczas gdy w innych krajach Europy wynosi średnio 450 (np. w Czechach – 360, na Węgrzech – 379, we Francji – 471, w Niemczech – 427) [Gałowska 2000, s. 145].

Porównanie powyższych wielkości świadczy o ogromnym zapotrzebowaniu na inwestycje mieszkaniowe, a tym samym o dużych możliwościach rozwoju dla kredytów hipotecznych. Z drugiej jednak strony należy pamiętać, iż wielkości tej nie można rozpatrywać w oderwaniu od możliwości finansowych gospodarstw domowych. Według danych GUS w porównaniu z krajami Unii Europejskiej Polska ma znacznie mniejszy dochód narodowy na 1 mieszkańca. Deficyt mieszkaniowy, który szacuje się obecnie na około 1,3-1,5 mln mieszkań, jest jednym z najpoważniejszych problemów społecznych i gospodarczych w Polsce. Jeżeli dodamy do tego liczbę mieszkań, które powinny być wyłączone z użytku z tytułu stanu technicznego, nakazu rozbiórki oraz zmian w strukturze demograficznej, to deficyt ten może wynieść nawet 2,3 mln mieszkań.

W dalszym ciągu niewielki jest udział specjalistycznych banków hipotecznych w kredytach mieszkaniowych. Kredyty te są uzależnione od dynamiki wzrostu zadłużenia ludności w bankach. Tylko do końca 2002 r. (styczeń-grudzień 2002) wartość kredytów mieszkaniowych zaciągniętych przez gospodarstwa domowe zwiększyła się o 1,3 mld zł.

szyła się o 37% – 20,6 mld zł. Wolniej zwiększały się kredyty na nieruchomości dla firm. Zadłużenie przedsiębiorstw z tego tytułu było w końcu grudnia 2002 r. o 17,5% większe niż w styczniu 2002 r. i wynosiło 9,4 mld zł [Skiba, Meluch 2003, s. 58].

Ciekawie przedstawiają się wyniki badań prowadzonych przez Związek Banków Polskich, którymi objęto około 85% sektora finansowania mieszkalnictwa. Pożyczki mieszkaniowe w 2002 r. stanowiły jedynie około 2% wartości PKB, podczas gdy w krajach Europy Zachodniej współczynnik ten waha się w granicach 30-40%. Najwyższy udział zadłużenia hipotecznego notuje się w Danii, gdzie dochodzi on do poziomu około 70% PKB (tab. 2). Pomimo zwiększenia akcji kredytowej przez banki komercyjne na rynku nieruchomości mieszkaniowych w ostatnich latach, jedynie niewiele ponad 21% inwestycji mieszkaniowych jest finansowane z pożyczek bankowych, co obrazuje wykres na rys. 2.



Rys. 2. Struktura finansowania inwestycji mieszkaniowych w Polsce

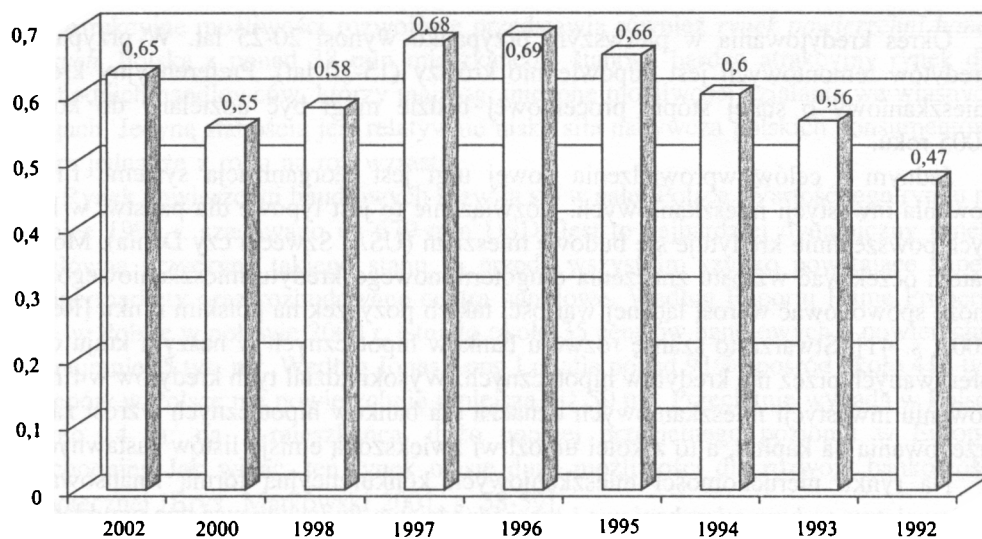
Źródło: Biuletyn Informacyjny UM i RM, Nr 8/2002.

Słaby rozwój rynku budowlanego wiąże się z dużymi dysproporcjami między dochodami rodzin, cenami mieszkań a kosztami kredytów hipotecznych. Dlatego środki na budowę mieszkań aż w 60% pochodzą z oszczędności gospodarstw domowych.

W Polsce na mieszkania wydaje się około 25% średniego miesięcznego dochodu brutto w gospodarstwie domowym składającym się z dwóch pracujących osób. W roku 2000 dawało to średnią kwotę 946,5 zł. W czwartym kwartale 2002 r. te same dwie osoby uzyskały 11,1% więcej dochodu w porównaniu do 2000 r.; dawało to wzrost udziału w wydatkach na mieszkania do 1052 zł. Jednocześnie wysokość pierwszej miesięcznej raty kredytu wynoszącego 120 tys. zł spadła z 2500 zł w 2000 r. do 1320 zł w 2002 roku. Tak więc zdolność nabywania lokali wzrosła o 110% [Skiba, Meluch 2003, s. 58].

Statystyczny Polak w 2002 r. mógł kupić około 0,6 m² powierzchni mieszkania za średnią krajową pensję miesięczną. Dla porównania wskaźnik ten w krajach Europy Zachodniej kształtuje się w granicach 2-4 m² [Reksa 2002, s. 37]. Na wykresie (rys. 3) pokazano, jak wskaźnik ten kształtował się w Polsce w latach 1992-2000.

Stosowane stopy oprocentowania kredytów hipotecznych w 2002 r. uzależnione były od stóp procentowych NBP oraz od inflacji przewidywanej dla danego okresu.



Rys. 3. Średnia powierzchnia mieszkania, jaką w Polsce można było kupić za średnią krajową pensję w latach 1992-2000

Źródło: GUS, 1992-2002.

Dzięki ośmiu obniżkom podstawowych stóp procentowych NBP zmalały one z 14% na początku roku do 7,5% na koniec 2002 roku. Dodatkowo niskie stopy światowych banków centralnych (Federal Reserve oraz Centralnego Banku Europejskiego) spowodowały, iż oferowane na koniec 2002 r. średnie wartości odsetek kredytów hipotecznych zaczynały być coraz bardziej atrakcyjne dla kredytobiorców.

Celem Ustawy z 5 grudnia 2002 r. o dopłatach do oprocentowania kredytów mieszkaniowych o stałej stopie procentowej jest wykreowanie dodatkowego popytu na nowo budowane mieszkania poprzez wykorzystanie długoterminowego kredytu mieszkaniowego o stałej stopie procentowej. Ustawa przewiduje dopłaty ze środków budżetu państwa do oprocentowania długookresowych kredytów mieszkaniowych udzielanych przez banki komercyjne w złotych. Środki te będą pokrywały różnicę występującą pomiędzy odsetkami naliczonymi na bazie rynkowej stopy procentowej i odsetkami, jakie będzie musiał zapłacić kredytobiorca, naliczonymi na podstawie stałej – określonej obecnie na poziomie 7% – stopy referencyjnej. Zgodnie z ustawą stopa stała może zostać obniżona do poziomu 6% [Skiba, Meluch 2003, s. 58-59].

Użytkownikami nowego instrumentu polityki mieszkaniowej państwa będą osoby fizyczne, które przeznaczą środki kredytowe na zaspokojenie własnych potrzeb mieszkaniowych. Jednakże potrzeby te nie będą mogły być realizowane w ramach prowadzonej przez te osoby działalności gospodarczej. Dodatkowo, preferencyjny kredyt mieszkaniowy o stałej stopie będą mogły również zaciągać osoby fizyczne, wspólnoty mieszkaniowe i osoby prawne na remont budynku mieszkalnego.

Okres kredytowania w pierwszym przypadku wynosi 20-25 lat. W przypadku kredytów remontowych jest odpowiednio krótszy (15-20 lat). Preferencyjny kredyt mieszkaniowy o stałej stopie procentowej będzie mógł być udzielany do końca 2005 roku.

Jednym z celów wprowadzenia nowej ulgi jest reorganizacja systemu finansowania inwestycji mieszkaniowych. Rozwiązanie to jest typowe dla państw, w których powszechnie kredytuje się budowę mieszkań (USA, Szwecja czy Dania). Można zatem oczekiwać wzrostu znaczenia długoterminowego kredytu mieszkaniowego, co może spowodować wzrost łącznej wartości takich pożyczek na polskim rynku [Reksa 2002, s. 41]. Stwarza to szansę rozwoju banków hipotecznych w naszym kraju oraz oferowanych przez nie kredytów hipotecznych. Wysoki udział tych kredytów w finansowaniu inwestycji mieszkaniowych oznacza dla banków hipotecznych wzrost zapotrzebowania na kapitał, a to z kolei umożliwi zwiększoną emisję listów zastawnych.

Na rynku nieruchomości mieszkaniowych konkurencyjną formą finansowania budownictwa są *kasy mieszkaniowe i oszczędnościowo-budowlane*; są one przykładem połączenia środków własnych i kredytu bankowego.

Na koniec 2002 r. łączna kwota depozytów ulokowana na 51 tys. rachunków we wszystkich trzech działających na terenie Polski kasach wynosiła 1 357,2 mln zł, kwota zaś udzielonych kredytów – 300 mln zł [Matkowski 2003 a, s. 56]. To minimalne zainteresowanie kasami jest zapewne efektem propozycji zniesienia od 2002 r. ulg podatkowych dla osób w nich oszczędzających. Drugim czynnikiem jest obniżka stóp procentowych. Tak więc mimo krótkiego okresu funkcjonowania tych instytucji można powiedzieć, że nie odegrały one większej roli w finansowaniu inwestycji mieszkaniowych.

Duże możliwości rozwoju posiada również rynek nieruchomości komercyjnych (obiekty biurowe, handlowe, usługowe).

Rynkiem, który dobrze się rozwija, jest *rynek powierzchni biurowych*. Inwestycje biurowe w 65% skupia Warszawa jako centrum administracyjne. Wynika to z centralizacji życia gospodarczego i ze złej infrastruktury transportowej. Wartość tego segmentu na koniec 1999 r. była szacowana na poziomie 850 mln USD [Gąsowska 2000, s. 149].

Dynamiczny rozwój działających w stolicy firm oraz stały wzrost ich liczby sprawił, że na koniec 1999 r. popyt na powierzchnie biurowe zrównoważył podaż, aczkolwiek jeszcze w 1997 r. specjaliści z Home & Market twierdzili, że taka sytuacja będzie możliwa dopiero na koniec 2000 roku. W roku 1999 podaż powierzchni biurowych wynosiła 400 tys. m², a w 2000 r. szacuje się ją na około 250 tys. m². Sytuacja taka spowodowała spadek cen najmu i wydłużenie okresu zwrotu z inwestycji. Pomimo spadku stawek czynszu do 30-32 USD na 1 m² miesięcznie w centrum i 22-28 USD poza centrum, opłaty za wynajem w Warszawie nadal przewyższają średni czynsz osiągany w innych stolicach Europy. Należy się spodziewać, że ciężar rozwoju rynku zostanie przeniesiony do innych dużych ośrodków w Polsce, takich jak Kraków, Poznań, Katowice oraz Wrocław.

Atrakcyjne możliwości rozwojowe przedstawia również *rynek powierzchni handlowych*. Polska z ponad 38 mln mieszkańców stanowi bardzo atrakcyjny rynek dla zachodnich handlowców, którzy mają ograniczone możliwości działania we własnych krajach. Jedyną słabością jest relatywnie niska siła nabywcza polskich konsumentów, która jednakże z roku na rok wzrasta.

Rynek powierzchni handlowych rozwija się w całej Polsce. Wartość tego rynku na koniec 1999 r. szacowano na 679 mln USD. Jest to najbardziej dynamiczny rynek, a główną przyczyną takiego stanu są przede wszystkim szybko powstające super- i hipermarkety oraz rozbudowane centra handlowe. Według Raportu Prime Property Inc. w Polsce w połowie 2000 r. istniało około 35 centrów handlowych o powierzchni co najmniej 5 tys. m². Według Jones Long LaSalle ponad 91% spośród około 414 tys. sklepów w Polsce ma powierzchnię mniejszą niż 50 m². Przeciętnie wypada w Polsce około 14 m² na 1 mieszkańca, dużo poniżej przeciętnego poziomu w Europie Zachodniej. Jak widać, ten rynek niesie duże możliwości dla rozwoju bankowości hipotecznej [Bryx, Matkowski 2001, s. 58-59].

W chwili obecnej polskie banki hipoteczne, mimo silnej konkurencji banków uniwersalnych, koncentrują się właśnie na tym rynku.

Rynek nieruchomości przemysłowych jest bardzo duży, jego szacowana wartość wynosi około 2,5 mld USD. Taka wielkość wiąże się przede wszystkim z napływem inwestycji bezpośrednich z zagranicy. Źródłem wzrostu tego segmentu powinny być w przyszłości procesy prywatyzacyjne, przede wszystkim w energetyce i przemyśle stalowym. Ten obszar inwestycyjny wydaje się równie atrakcyjny.

Inwestycje infrastrukturalne związane są z kredytami komunalnymi. Zgodnie z polską Ustawą o listach zastawnych i bankach hipotecznych nie jest możliwe, aby pokryciem dla listów zastawnych były kredyty udzielane gminom. Umożliwienie gminom zaciągania kredytów w bankach hipotecznych bez konieczności przedstawiania dodatkowych zabezpieczeń rozszerzyłoby możliwości zaciągania kredytu. Byłoby to korzystne zarówno dla gmin, jak i banków hipotecznych.

Odwrotną sytuację obserwujemy na *rynku inwestycji w obszarze rolnictwa*. Inwestycje w rolnictwie są obciążone sporym ryzykiem [Matkowski 2003 b, s. 65-67]. Położenie polskiego rolnictwa nie przedstawia obecnie interesujących perspektyw dla banków hipotecznych.

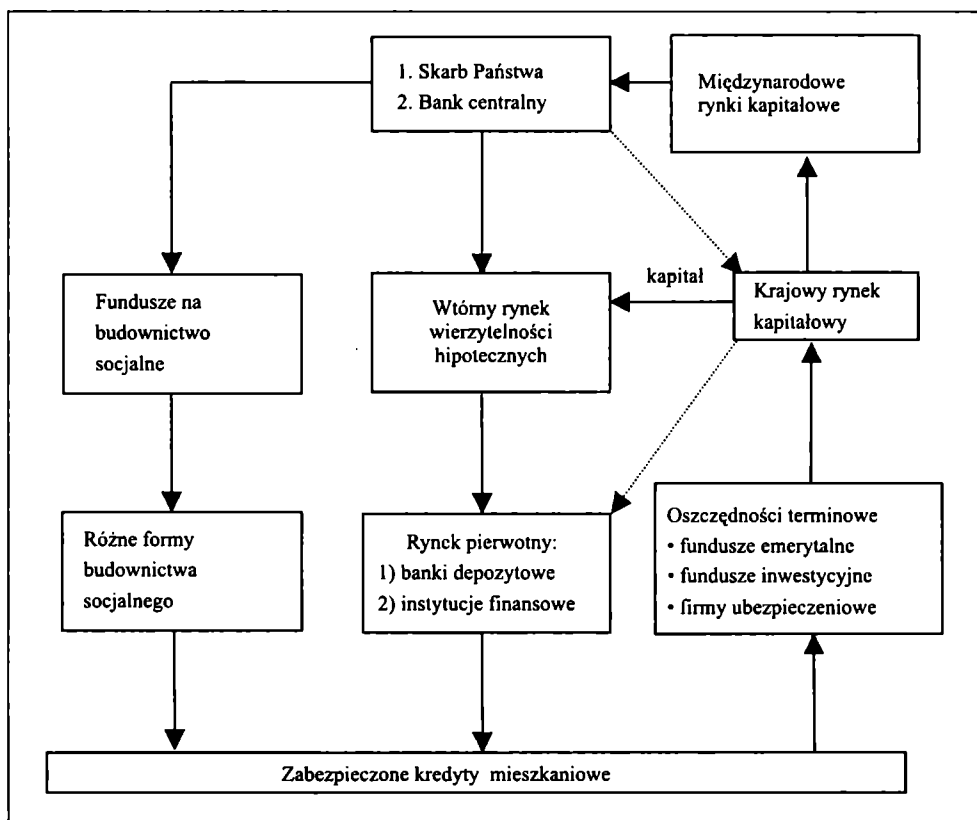
Konkurencyjną dla działalności banków hipotecznych formą finansowania jest *leasing nieruchomości*. Na świecie finansowanie inwestycji w nieruchomości za pomocą leasingu rozpoczęto we wczesnych latach sześćdziesiątych, w Polsce zaś w tym okresie pojęcie leasingu nieruchomości było praktycznie nieznaną. Od roku 1998 notuje się trwały wzrost leasingu nieruchomości w Europie. Wartość transakcji leasingu nieruchomości w 2001 r. w Polsce wynosiła 359 mln euro – na 24 monitorowane kraje Polska zajęła 9 miejsce. Tę stosunkowo niewielką popularność leasingu nieruchomości upatruje się w bardzo skomplikowanych i kosztownych procedurach, wysokich ratach leasingowych, niskich stawkach amortyzacyjnych nieruchomości, złożonych szczegółowych przepisów prawnych podwyższających

koszty transakcji leasingu oraz dostępu do kapitału. Przewiduje się, że w najbliższym okresie nie wystąpi trwała tendencja wzrostowa tej formy finansowania oraz nie nastąpi dynamiczny rozwój leasingu nieruchomości w Polsce.

4. Uwarunkowania dalszego rozwoju bankowości hipotecznej w Polsce

Istotnym elementem każdego systemu jest wtórny rynek wierzytelności hipotecznych. Może on zaistnieć, jeśli istnieje sprawny rynek pierwotny (tab. 3). Wymaga on standaryzacji informacji i produktów bankowych. Sukces jego rozwoju zależy od dostępu do kapitału tańszego na rynku kapitałowym niż na rynku depozytów bankowych, zmniejszenia kosztów sądowych i przyspieszenia rejestracji hipoteki [Wydra 2003, s. 60].

Tabela 3. Finansowanie mieszkalnictwa. Trendy światowe



Źródło: [Bank... 2003, s. 60].

Rynek pierwotny w Polsce jest na tyle rozwinięty, że należy rozpocząć tworzenie rynku wtórnego [Krysiak 2003, s. 56].

Jednak kluczowe znaczenie dla jego rozwoju będzie miało zainteresowanie nim różnych instytucji inwestujących w dłużne papiery zabezpieczone wierzytelnościami, w tym zwłaszcza funduszy emerytalnych i inwestycyjnych.

Zasadniczym ograniczeniem polskiego sektora nieruchomości mieszkalnictwa jest bardzo mały stopień wykorzystania zasobów majątkowych nieruchomości do zabezpieczenia kredytowanego obrotu gospodarczego. Ten niewielki stopień angażowania nieruchomości jest miarą niedojrzałości w porównaniu z krajami Unii Europejskiej, gdzie nieruchomości stanowią podstawę obrotu gospodarczego jako zabezpieczenie różnego rodzaju wierzytelności. Istotne jest, jak i w jaki sposób uwolnić kapitały zamrożone w istniejących nieruchomościach, stanowiące kapitały własne, których nie trzeba gromadzić przez lata, ale można natychmiast przeznaczyć jako własny wkład do otrzymania kredytu. Wtórny rynek kredytów hipotecznych, czyli finansowanie mieszkalnictwa poprzez rynek kapitałowy, jest także jednym z elementów systemu finansowania budownictwa, który może przyczynić się do większej dostępności kredytów mieszkaniowych dla indywidualnych inwestorów i dzięki temu kształtować popyt na mieszkania.

Aby powstał właściwie funkcjonujący rynek wtórny, banki udzielające kredytów hipotecznych muszą ograniczyć koszty operacyjne, rynek powinien również zaakceptować długoterminowe instrumenty finansowe, a jego uczestnicy: banki, agencje rządowe, inwestorzy i kredytobiorcy – mieć możliwość analizowania sygnałów z rynku. Konieczne jest również przeprowadzenie reform prawnych i administracyjnych oraz stworzenie sprawnego systemu informacji do oceny ryzyka i jego rozkładu. Do tego zestawu niezbędnych zadań należy dopisać zmiany w przepisach prawnych, umożliwiające nowelizację już istniejącego prawa dotyczącego podmiotów udzielających kredytów hipotecznych, tworzenie podmiotów o specjalnym przeznaczeniu oraz zwolnienie z podatków dochodowych [Krysiak 2003, s. 57].

Bardzo ważnym etapem prac zmierzających do systemowego zorganizowania rynku wtórnego będzie powołanie jednej lub dwóch instytucji rynku wtórnego kredytów hipotecznych. Zadaniem takiej instytucji byłoby stworzenie systemu finansowania kredytów hipotecznych, w ramach którego instytucja ta nabywałaby lub finansowała portfele kredytów hipotecznych poprzez emisję papierów dłużnych na rynku kapitałowym. W ramach istniejących unormowań prawnych trzeba przede wszystkim określić rolę państwa w nadzorze i kształtowaniu rynku wtórnego i zapewnić płynność rynku, czyli ustalić zasady współpracy podmiotów udzielających kredyty oraz nabywających papiery dłużne.

Rozwój bankowości hipotecznej w Polsce można analizować, biorąc za punkt wyjścia dwa modele: amerykański i niemiecki.

Posiadanie własnego domu lub mieszkania jest w USA jednym z ważniejszych elementów życia społecznego, dlatego też w 1938 r. państwo utworzyło agencję o nazwie Federal National Mortgage Association, popularnie zwaną Fannie Mae [Reksa

2003, s. 34]. Zaufanie do papierów wartościowych służących refinansowaniu kredytów hipotecznych zapewniała agencja rządowa. Poprzez szeroką sieć instytucji finansowych – banki komercyjne, kasy oszczędnościowo-pożyczkowe, samodzielnych brokerów, udzielano kredytów hipotecznych, które następnie, poprzez sieć pośredników, były sprzedawane agencji rządowej emitującej obligacje hipoteczne [Raczko 2001, s. 50]. Funkcjonowanie wspomnianych wyżej instytucji uwiarygodniło obligacje hipoteczne oraz zapewniło płynność obrotu hipotecznymi papierami wartościowymi. Efektywne funkcjonowanie rozwiązania amerykańskiego wymaga zaangażowania się państwa. Rozwiązanie niemieckie charakterystyczne dla Europy polega na wykorzystaniu wierzycelności kredytowych zabezpieczonych hipotecznie jako gwarancji zwrotu pieniędzy zainwestowanych w hipoteczne papiery wartościowe [Ostrowski 2002, s. 24-36]. Według tego modelu wierzycelności powstają w bilansie banku.

Budowanie wiarygodności banku hipotecznego wśród inwestorów nabywających listy zastawne polega na ustawowym zagwarantowaniu określonych reguł funkcjonowania banku, przejrzystości działania oraz zewnętrznej kontroli. Wiarygodność listu zastawnego, w odróżnieniu od obligacji hipotecznej, oparta jest nie na zaufaniu do emitenta, ale na zaufaniu do formuły banku [Gąsowska 2000, s. 79-81]. Powielanie zagranicznych wzorów może być skuteczne tylko wtedy, gdy weźmie się pod uwagę sytuację wyjściową gospodarki polskiej oraz możliwości jej zmiany.

Makroekonomicznych zagrożeń bankowości hipotecznej należy szukać w długofalowych trendach gospodarczych. Kluczem do długoterminowej ekspansji kredytów hipotecznych jest stabilizacja gospodarcza i utrzymanie zadowalającego tempa wzrostu.

Drugim ważnym czynnikiem rozwoju bankowości jest polityka państwa w zakresie mieszkalnictwa. Mając na uwadze istniejącą sytuację budżetową oraz dotychczasowe zobowiązania państwa w tym zakresie, nie należy liczyć na znaczną pomoc państwa. Administracja państwowa może odegrać bardzo istotną rolę w sferze regulacyjnej. Chodzi tutaj o sprawne funkcjonowanie ksiąg wieczystych, prywatyzację zasobów mieszkaniowych, uregulowania w zakresie czynszów, przekształcenia instytucji działających w mieszkalnictwie, w szczególności zaś stworzenie warunków do rozwoju firm deweloperskich [Kucharska-Stasiak 2002, s. 214-228]. Innym instrumentem mobilizacji oszczędności prywatnych na cele mieszkaniowe są kasy mieszkaniowe i budowlane.

Ważnym czynnikiem wyznaczającym możliwości rozwoju bankowości hipotecznej jest obecny stan udzielonych kredytów mieszkaniowych. Pomijając tzw. stary portfel PKO BP SA, kredyty udzielone na warunkach komercyjnych stanowią znikomą część aktywów banków uniwersalnych. Istnieją więc możliwości powiększenia portfela kredytów w bankach uniwersalnych.

Specyfika bankowości hipotecznej oraz doświadczenia historyczne wskazują na istotną wagę norm bezpieczeństwa przy udzielaniu kredytów hipotecznych. Standardy bezpieczeństwa nabierają szczególnego znaczenia w krajach transformacji systemo-

wej. Wahania tempa inflacji i tempa wzrostu gospodarczego przenoszą się tam na wahania stóp procentowych i dynamiki dochodów, w skali zagrażającej obsłudze kredytu. Dodatkowo należy podkreślić wyższe ryzyko związane ze zmianą dochodów kredytobiorcy wynikającą ze zmian w strukturze gospodarki i zatrudnienia. Ten czynnik jest szczególnie ważny w kontekście słabości stosowanych metod analizowania zdolności kredytowej klienta. Z reguły taka analiza opiera się na bieżących danych, szacowany jest zatem dochód bieżący kredytobiorcy, a nie permanentny. Brak odpowiednich informacji powoduje, że analiza zdolności ma charakter krótkoterminowy, a nie długoterminowy [Kucharska-Stasiak 2002, s. 54].

Podsumowując, możemy wymienić trzy filary bezpiecznego rozwoju bankowości hipotecznej:

- wystandaryzowane normy dla udzielanych kredytów hipotecznych,
- zasady refinansowania,
- normy emisji dłużnych papierów refinansujących kredyty hipoteczne.

Istnieją one w obu systemach bankowości hipotecznej. System amerykański – ze względu na rozproszone ryzyko – jest bardziej elastyczny i bardziej dynamiczny z punktu widzenia sprzedaży kredytów hipotecznych. System oparty na banku hipotecznym jest bardziej konserwatywny, ale mniejsza ekspansja sprzedaży kompensowana jest wyższym poziomem bezpieczeństwa listów zastawnych dla inwestorów.

5. Zakończenie

Transformacja gospodarcza w Polsce stworzyła nowe możliwości dla rozwoju systemu bankowości hipotecznej. Jest to szczególnie istotne ze względu na bardzo trudną sytuację na rynku nieruchomości oraz oczekiwania społeczne w zakresie jej poprawy.

W krajach Unii Europejskiej (np. Niemcy, Dania) banki hipoteczne stanowią istotny element systemów finansowania rynku nieruchomości. Instytucje te są wyspecjalizowane w zdobywaniu długoterminowych funduszy poprzez emisję listów zastawnych.

Perspektywy rozwoju bankowości hipotecznej w Polsce są bardzo istotnym problemem związanym z finansowaniem inwestycji na rynku nieruchomości. Trudno jednak obecnie określić, czy list zastawny w Polsce będzie miał w przyszłości takie duże znaczenie jak w Niemczech, czy też znaczenie marginalne, jak we Francji, Austrii czy Hiszpanii.

Wydaje się jednak, iż model niemiecki oparty na listach zastawnych ma większe szanse powodzenia na naszym rynku. Europa jest bowiem kolebką systemu refinansowania hipotecznego opartego na wyspecjalizowanych bankach hipotecznych. System ten może funkcjonować na rynkach, które są nieco słabiej rozwinięte, wymaga prostszej infrastruktury podatkowej i prawnej, postrzegany jest również jako tańszy od emisji obligacji zabezpieczonych hipotecznie, charakterystycznych dla modelu amerykańskiego.

Podwaliny rozwoju systemu niemieckiego zostały już stworzone w postaci ustawy o listach zastawnych i bankach hipotecznych. Obecnie funkcjonują w naszym kraju trzy banki hipoteczne, które dokonały już ośmiu emisji listów zastawnych.

Podstawowym warunkiem osiągnięcia sukcesu w restrukturyzacji systemu finansowania na rynku nieruchomości w Polsce jest stworzenie dobrego systemu kredytowania. Zasadniczym krokiem w tym zakresie było uchwalenie ustawy o listach zastawnych i bankach hipotecznych [Ustawa... 1997; Obwieszczenie... 2003]. Zgodnie z tą ustawą podstawową czynnością banku hipotecznego jest udzielanie kredytów zabezpieczonych hipotekami i emitowanie na tej podstawie listów zastawnych.

Fakt ten odzwierciedla istotę działania banku hipotecznego, wyraża jego specyfikę w porównaniu z innymi bankami, podnosi rangę wyceny nieruchomości oraz wymusza konieczność rozpoznawania przez banki rynku nieruchomości i związanego z nim ryzyka.

Oceniając aktualną sytuację w sektorze bankowym i na rynku nieruchomości, można oczekiwać, że utworzenie puli aktywów przynoszących dochody, które stanowią zabezpieczenie i źródło finansowania dla emisji papierów wartościowych (listów zastawnych), stanie się jednym z najważniejszych trendów w bankowości hipotecznej w Polsce. Jednak w rozwoju systemu listów zastawnych w Polsce istnieją nadal poważne bariery, do których można zaliczyć m.in.:

- niewystarczające przepisy regulujące inwestowanie aktywów funduszy emerytalnych oraz towarzystw ubezpieczeniowych w listy zastawne,
- przyznanie zdolności lombardowej listom zastawnym, co znacznie uatrakcyjniłoby nabywanie tych papierów wartościowych przez banki,
- przywrócenie przepisu, że przy sprzedaży egzekucyjnej z nieruchomości – przed przekazaniem uzyskanej ceny do masy upadłości – należałoby zaspokoić przywileje egzekucyjne, w tym hipoteki.

Pomimo istnienia wielu barier systemowych w Polsce, prognozuje się sukces bankowości hipotecznej, która mimo licznych przeszkód powinna rozwijać się na polskim rynku kapitałowym. Jako instrument refinansowania kredytów hipotecznych, list zastawny zajmie najprawdopodobniej główne miejsce w finansowaniu inwestycji na rynku nieruchomości.

Literatura

Bank Światowy, „Bank” 2003 nr 5.

„Biuletyn Informacyjny UM i RM” 2002 nr 8.

Bryx M., Matkowski R., *Inwestycje w nieruchomości*, Poltext, Warszawa 2001.

Drewicz A., Łosiak-Szewczyk M., Obradović Z., Ostrzechowska J., *Bankowo-hipoteczna wartość nieruchomości*, Wyd. C.H. Beck, Warszawa 2001.

Gąsowska A., *Bankowość hipoteczna*, Poltext, Warszawa 2000.

Kanigowski K., *Bank hipoteczny a rynek nieruchomości*, Wydawnictwo TWIGGER SA, Warszawa 2001. Biblioteka Bankowca.

- Krysiak Z., *Wtórny rynek wierzycelności hipotecznych*, „Bank” 2003 nr 5.
- Kucharska-Stasiak E., *Nieruchomość a rynek*, PWN, Warszawa 2002.
- Matkowski R., *Metody finansowania inwestycji w nieruchomości*, cz. I, „Bank” 2003 a nr 3.
- Matkowski R., *Metody finansowania inwestycji w nieruchomości*, cz. II, „Bank” 2003 b nr 5.
- Obwieszczenie Marszałka Sejmu Rzeczypospolitej Polskiej z 28.04.2003 w sprawie ogłoszenia jednolitego tekstu ustawy o listach zastawnych i bankach hipotecznych, DzU 2003 nr 99, poz. 919.
- Ostrowski J., *Wprowadzenie listów zastawnych do publicznego obrotu papierami wartościowymi*, „Zeszyt Hipoteczny” 2002 nr 15.
- Raczko A., *Bankowość hipoteczna*, „Bank i Kredyt” 2001 nr 7.
- Reksa Ł., *Bariera rozwoju banków hipotecznych w Polsce*, „Bank i Kredyt” 2002 nr 10.
- Reksa Ł., *Listami zbudowane*, „Bank” 2003 nr 3.
- Rocznik Statystyczny GUS, 1992-2002.
- Skiba K., Meluch B., *Finansowanie budownictwa mieszkaniowego w Polsce*, „Bank” 2003 nr 3.
- Ustawa z 29.08.1997 o listach zastawnych i bankach hipotecznych, DzU 1997 nr 140, poz. 940 z późn. zm.
- Wydra M., *Światowe trendy finansowania nieruchomości*, „Bank” 2003 nr 5.

EFFICIENCY OF HYPOBANK AND ITS DEVELOPMENT PERSPECTIVES IN POLISH ECONOMY

Summary

This article presents arising and activity of hypobank in Poland, as well as efficiency of it's activity in the range of hypocredit in comparison with universal banks. The trial of presentation of elements influencing the perspective evolution of hypobank in Poland is taken. The comparison of Polish hypobank system with solutions applied in UE and the world trends in the range of investments financing into real estate is made.