

**Bogusław Półtorak**

Akademia Ekonomiczna we Wrocławiu

## **PERSPEKTYWY RYNKU KREDYTOWANIA NIERUCHOMOŚCI W POLSCE**

### **1. Wstęp**

Stabilizacja warunków makroekonomicznych w Polsce, a przede wszystkim znaczny spadek rynkowych stóp procentowych przyczyniły się do wzrostu zainteresowania finansowaniem transakcji na rynku nieruchomości poprzez wykorzystanie kredytów hipotecznych. Ze względu na znaczną kapitałochłonność nieruchomości ich finansowanie wyłącznie z wykorzystaniem środków własnych inwestorów nie jest efektywne pod względem ich celu, np. wykorzystania komercyjnego lub zaspokojenia potrzeb mieszkaniowych. Wykorzystanie dźwigni finansowej w postaci kredytowania hipotecznego pozwala, z jednej strony, na uzyskanie pełnych korzyści z nieruchomości bez posiadania środków własnych lub też umożliwia upłynnienie kapitału zamrożonego w nieruchomości. Zaciągnięcie pożyczki hipotecznej daje wiele możliwości np. przedsiębiorcom, którzy posiadają nieruchomość mieszkaniową i mogą z niej uwolnić kapitał na rozpoczęcie działalności gospodarczej. Proces kredytowania upłynnia więc tą drogą rynek nieruchomości. Kredyt hipoteczny ewoluuje zatem w kierunku nowych możliwości zaspokajania potrzeb finansowych osób indywidualnych, a także firm. Nie jest to tylko forma kredytu celowego na zakup lub budowę nieruchomości.

Na rynku finansowania nieruchomości w Polsce są obecne przede wszystkim banki komercyjne o charakterze uniwersalnym. Znaczenie instytucji wyspecjalizowanych w finansowaniu nieruchomości, np. banków hipotecznych lub też kas mieszkaniowych, jest nadal niewielkie. Ze względu na niekorzystne zmiany w prawie podatkowym te ostatnie praktycznie straciły rację bytu. Przyszłość banków hipotecznych rysuje się nieco bardziej optymistycznie, jednakże działając w ramach holdinów bankowych nie są dziś w stanie skutecznie konkurować na rynku kredytowania

hipotecznego, ponieważ są związane z daleko idącymi wymogami ostrożnościowymi w zakresie własnej gospodarki finansowej<sup>1</sup>. Wyjątkiem jest tutaj Nykredit Bank Hipoteczny SA, który w Polsce realizuje strategię biznesu podstawowego na rynku kredytów hipotecznych. Banki hipoteczne mogą jednak już wkrótce zyskiwać na znaczeniu ze względu na zbytnią koncentrację portfeli kredytów hipotecznych w bankach uniwersalnych. Koncentracja ryzyka kredytowego i ryzyka rynkowego (np. ryzyka walutowego) związanego z kredytem hipotecznym nie ma właściwego odzwierciedlenia w sposobach finansowania tych banków. Rozdzźwięk pomiędzy krótkoterminowymi depozytami i długoterminowymi kredytami już spowodował reakcję nadzoru bankowego w postaci zaostrzenia warunków kwalifikacji ryzyka dla potrzeb wymogów kapitałowych [Uchwały Komisji Nadzoru...] i w miarę wzrostu akcji kredytowej na dotychczasowych zasadach można spodziewać się zwiększania ich restrykcyjności. Rozwój oferty kredytowej wobec rosnących potrzeb ze strony uczestników rynku nieruchomości<sup>2</sup> będzie sprzyjał pytaniom o sposób bezpiecznego i efektywnego ekonomicznie mobilizowania kapitału do realizacji tego celu. Rozwiązaniem, obok większego znaczenia bankowości specjalistycznej, może być większe wykorzystanie instrumentów pochodnych do transferu i rozpraszania ryzyka lub też zastosowanie sekurytyzacji [Jajuga 2004; Pótorak 2005].

Celem niniejszego artykułu zatem jest zaprezentowanie możliwości oraz szans rozwoju polskiego rynku finansowania sektora nieruchomości ze szczególnym uwzględnieniem stron popytowej i podażowej rynku kredytowego. Przedstawione zostaną podstawowe tendencje oraz zjawiska, które mogą mieć wpływ na ofertę instytucji finansowych oraz instrumenty rozwoju wtórnego rynku kredytu hipotecznego.

## 2. System finansowania nieruchomości w Polsce

Szybki i trwały wzrost udziału kredytów hipotecznych<sup>3</sup> jako źródła finansowania obcego w sektorze nieruchomości może być dowodem na normalizację systemu finansowania nieruchomości w Polsce. Dotychczasowy duży udział środków własnych inwestorów w finansowaniu budowy lub zakupu nieruchomości nie zapewniał odpowiedniej wielkości środków dostarczanych na rynek nieruchomości. Ze względu na kapitałochłonność nieruchomości w krajach najbardziej rozwiniętych udział źródeł finansowania jest odwrócony w stosunków do polskich realiów – dominują tam źródła zewnętrzne, w przypadku nieruchomości mieszkaniowych przede wszystkim w postaci kredytów hipotecznych. Jednocześnie relacja wielkości globalnej kredytów hipotecznych w państwach UE przed akcesją nowych

---

<sup>1</sup> Zasady te narzucają zapisy ustawy o listach zastawnych i bankach hipotecznych.

<sup>2</sup> W warunkach polskich deficyt mieszkaniowy ustalony przez Narodowy Spis Ludności wynosi 1,5 mln mieszkań. Istnieją również duże potrzeby w zakresie inwestycji infrastrukturalnych oraz restytucyjnych.

<sup>3</sup> Według danych Związku Banków Polskich portfel nowych kredytów hipotecznych dla klientów indywidualnych w 2004 r. wzrósł do 16 mld zł, czyli był o 33% wyższy od wyników z roku 2003. Por. [Kochalska 2005].

członków wynosiła średnio 40% PKB (od 88% w Holandii do 11% we Włoszech), gdy w Polsce (pomimo dynamicznego wzrostu w ostatnich kilku latach) wartość ta stanowi zaledwie ok. 5% PKB<sup>4</sup>.

Wśród instytucji finansowych na rynku finansowania sektora nieruchomości dominują banki uniwersalne (tab.1). Rola specjalistycznych banków hipotecznych, które mogą działać na mocy ustawy o listach zastawnych i bankach hipotecznych, pozostaje marginalna, pomimo ich większych predyspozycji do udzielania kredytów długoterminowych<sup>5</sup>. Według danych NBP z września 2004 r. banki hipoteczne 5,3% kredytów udzieliły na nieruchomości i 1,9% kredytów – na cele mieszkaniowe. Powoli zyskują one na znaczeniu, szczególnie w zakresie finansowania nieruchomości komercyjnych (np. inwestycji deweloperskich). Wraz z zaostrzeniem przez nadzór bankowy warunków kredytowania nieruchomości przez banki uniwersalne, co wynika z nadmiernej koncentracji ryzyka związanego z nieruchomościami w ich bilansach, można spodziewać się dalszego wzrostu ich znaczenia. W Europie w poszczególnych krajach udział specjalistycznych instytucji jest nawet kilkukrotnie wyższy (np. w Niemczech według danych Europejskiej Federacji Hipotecznej w sektorze nieruchomości komercyjnych wynosi nawet 50%).

Tabela 1. Rynek kredytowania hipotecznego dla klientów indywidualnych (mld zł)

Bank*	2003	2004	Zmiana wartości (w%)
Bank PKO BP SA	4,4	5,3	20
Bank BPH SA	2,4	3,5	46
Bank Pekao SA	0,79	1,57	99
GE Money Bank SA	1,2	1,3	8
BRE Bank SA	0,72	1	39
Multibank	0,62	0,82	32
Bank BZ WBK SA	0,71	0,76	7,5
Bank Millennium SA	0,29	0,62	115
Kredyt Bank SA	0,62	0,5	-20
mBank	0,1	0,24	140
Getin Bank SA	-	0,21	-
ING Bank Śląski SA	0,17	0,15	-12
Cały rynek	12	16	33

\* Wymienione z nazwy banki obejmują około 88% całego rynku.

Źródło: opracowanie własne na podstawie: [Kochalska 2005].

Znaczny udział banków uniwersalnych w finansowaniu sektora nieruchomości w Polsce może już wkrótce ulec zmianie wobec coraz bardziej zdecydowanych działań nadzoru bankowego. Prowadząc agresywną walkę o klienta, banki często

<sup>4</sup> Od 70 do 90% w krajach „starej 15” UE stanowiły kredyty dla klientów indywidualnych. Por. [Ducoulombier, Shewarm 2004, s. 10].

<sup>5</sup> Banki hipoteczne z zasady powinny finansować swoją akcję kredytową z emisji listów zastawnych, co pozwala im na lepsze dopasowanie pasywów i aktywów z punktu widzenia optymalizacji celów polityki zarządzania aktywami i pasywami w przypadku długoterminowych pozycji bilansowych. Por. [Ustawa o listach zastawnych i bankach hipotecznych; Póthorak 2005, rozdz. 2 i 3].

kredytują nawet 100% wartości nieruchomości. Regułą jest finansowanie za pomocą kredytu w granicach 70% wartości inwestycji. Przy zastosowaniu przedmiotu kredytowania jako podstawowego zabezpieczenia zwiększa się ryzyko działalności bankowej. Dodatkowo sytuacja w zakresie instytucjonalno-prawnego otoczenia rynku nieruchomości (np. procedur wieczystoksięgowych, prawnej ochrony lokatora) powoduje deprecjonowanie się zabezpieczenia hipotecznego i dalszy wzrost ryzyka.

### 3. Koncentracja ryzyka w hipotecznych portfelach kredytowych

Jak już stwierdzono, rynek nieruchomości w Polsce kredytują przede wszystkim banki uniwersalne. Pozyskują one środki głównie z depozytów krótkoterminowych [Sytuacja finansowa..., s. 10]. Krótkie terminy wymagalności pasywów tychże banków powodują gwałtowny wzrost ryzyka działalności podstawowej wobec już znacznego i ciągle rosnącego udziału w aktywach kredytów długoterminowych. Banki te nie są objęte daleko idącymi ograniczeniami w zakresie minimalizowania ryzyka wynikającego ze specyfiki rynku nieruchomości i dużego niedopasowania terminów oraz warunków aktywów i finansujących je pasywów. Obowiązujące banki hipoteczne procedury zabezpieczania kredytu i określania bankowo-hipotecznego wartości nieruchomości nie miały dotychczas swojego odpowiednika dla banków uniwersalnych.

Od początku 2005 r. weszły w życie nowe regulacje Komisji Nadzoru Bankowego, zaostrzające wymogi dotyczące traktowania wierzytelności banków zabezpieczonych za pomocą hipoteki. Zgodnie z uchwałą KNB, ekspozycja na ryzyko dotycząca kredytu mieszkaniowego zabezpieczonego hipoteką pozwala na zastosowanie 50% wagi ryzyka, gdy wskaźnik LTV nie przekracza 50%<sup>6</sup>. W przypadku kredytu przekraczającego 50% LTV banki uniwersalne (dla porównania banki hipoteczne mają ten limit ustalony na poziomie 60% LTV) muszą stosować stuprocentową wagę ryzyka. Oznacza to konieczność zapewnienia adekwatności kapitałowej na wyższym poziomie, co w przyszłości może oznaczać konieczność dokapitalizowania banku<sup>7</sup> lub sprzedaż części aktywów przede wszystkim poprzez ich sekurytyzację, sprzedaż na rzecz innego uczestnika rynku nie byłaby uzasadniona ze względów rynkowych. Rozwiązanie w postaci ograniczania wielkości akcji kredytowej raczej nie wchodzi w grę, przynajmniej takie wrażenie można odnieść, śledząc plany strategiczne poszczególnych banków.

Najlepiej do zarządzania ryzykiem specyficznym finansowania rynku nieruchomości wydają się być przygotowane banki hipoteczne. Banki hipoteczne, mające monopol emisyjny listów zastawnych, mogłyby przejmować odpowiednie portfele kredytowe od banków uniwersalnych. W przeszłości pewne przygotowania do

---

<sup>6</sup> Wskaźnik obrazujący stosunek wartości kredytu do wartości nieruchomości stanowiącej jego zabezpieczenie, którego wielkość jest ustalona na podstawie operatu szacunkowego.

<sup>7</sup> Dokapitalizowanie banku może się spotkać z oporem akcjonariuszy, którzy mogą się bronić przed „rozwodnieniem” swoich udziałów i/lub pogorszeniem rentowności kapitału.

takiego sposobu refinansowania akcji kredytowej prowadził już np. Bank BPH SA, mający w swoim holdingu bank hipoteczny. Ze względu jednak na zmianę strategii holdingu rola tego ostatniego została ograniczona. W nowej sytuacji ponowne rozważanie takich możliwości wydaje się logicznym następstwem. Ograniczeniem trudnym do przejścia mogą się okazać trudności w zakresie rozwoju wtórnego rynku hipotecznych listów zastawnych. Z tego względu wykorzystanie np. funduszy sekurytyzacyjnych działających w ramach towarzystw funduszy inwestycyjnych, według zasad obowiązującej od lipca 2004 r. ustawy o funduszach inwestycyjnych [Ustawa o funduszach...], pozwoliłoby na ominięcie rynkowych barier instytucjonalnych i dotarcie bezpośrednio do inwestorów poprzez sprawdzone instrumenty finansowe.

#### **4. Źródła finansowania – strona podaźowa**

Oprócz sekurytyzacji funduszowej, która z jednej strony może być traktowana jako sposób zarządzania ryzykiem, a z drugiej jako sposób finansowania działalności banku pojawiają się nowe możliwości zapewnienia relatywnie tanich i bezpiecznych źródeł finansowania (z punktu widzenia celu). Banki funkcjonujące w ramach europejskich holdingów finansowych mogą rozważać zmianę formuły funkcjonowania na polskim rynku z samodzielnej filii na oddział. Działając na podstawie jednolitej licencji bankowej, prowadziłyby działalność kredytową, która mogłaby być refinansowana dzięki potencjałowi spółki-matki na rynkach międzynarodowych. Niewątpliwą zaletą takiego rozwiązania byłaby możliwość finansowania tańszego niż poprzez strukturę polskiej filii np. dzięki wyższemu ratingowi spółki-matki [ŁUW „Oddział...” 2005].

W Europie kredytowanie hipoteczne nadal w 60% jest finansowane z depozytów [Annual Report... 2004, s. 15]. Coraz częściej jednak pożyczkodawcy wykorzystują rynek kapitałowy jako źródło finansowania poprzez bilansową emisję dłużnych papierów wartościowych (listów zastawnych, obligacji bankowych) lub poprzez sekurytyzację aktywów. Wysuwane są m.in. propozycje utworzenia na wzór amerykańskich Fannie Mae i Freddie Mac agencji sponsorowanych przez UE, które zajęłyby się kreowaniem wtórnego rynku kredytów hipotecznych. Amerykański model finansowania udowodnił przez ostatnie trzydzieści lat, że finansowanie nieruchomości poprzez instytucje rynkowe pozwala obniżyć koszty i zwiększyć bezpieczeństwo całego systemu finansowania nieruchomości. Tym samym gospodarka uzyskuje dodatkowe możliwości rozwoju, a kredyt hipoteczny jest bardziej dostępny dla klientów.

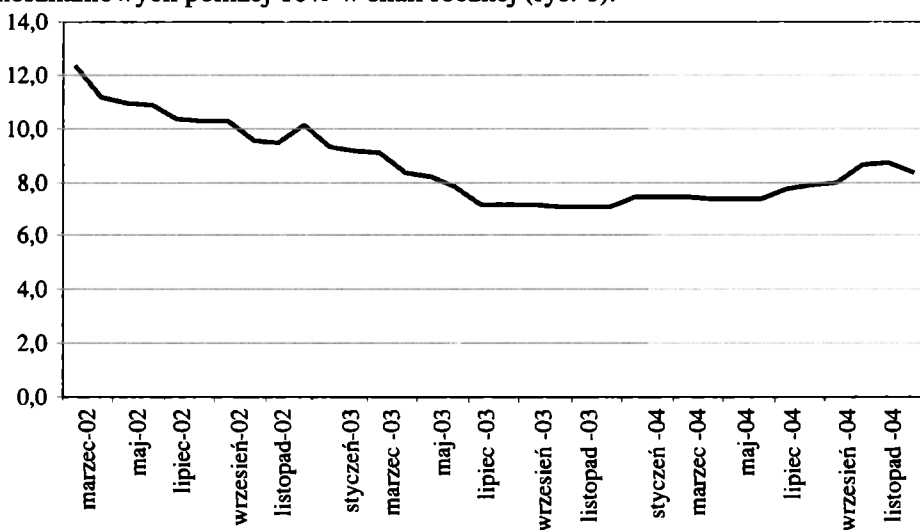
Rozwój wtórnego rynku hipotecznego poprzez włączenie sektora nieruchomości w tworzenie instrumentów bazowych na potrzeby obrotu papierami wartościowymi może pozytywnie wpłynąć na upłynnienie tego pierwszego. Na polskim rynku finansowym na pewno duże znaczenie będą miały: pojawienie się i upowszechnienie nowego rodzaju instytucji finansowych, oprócz przywoływanych już funduszy sekurytyzacyjnych, także funduszy nieruchomości (te ze względu na swoją specyfikę raczej obejmą komercyjną

część sektora nieruchomości), wzrost znaczenia firm leasingowych, a być może w przyszłości kas oszczędnościowo-kredytowych.

Reasumując, w najbliższej przyszłości banki działające na rynku finansowania nieruchomości będą musiały zacząć podejmować konkretne decyzje o zmianie podejścia do sposobów finansowania ich akcji kredytowej. Tradycyjne pośrednictwo depozytowo-kredytowe nie sprawdza się na tak specyficznym rynku. Utrzymanie atrakcyjności wobec nasilającej się wewnętrznej i zewnętrznej konkurencji na rynku będzie wyzwaniem dla banków, a proste przerzucanie wyższych kosztów adekwatności kapitałowej poprzez podnoszenie oprocentowania kredytów po prostu nie będzie już możliwe. Odpowiedni dobór źródeł finansowania będzie zatem głównym czynnikiem sukcesu prowadzonego biznesu bankowego.

## 5. Uwarunkowania popytu na kredyty hipoteczne (szanse i zagrożenia)

Wzrost przeciętnej zdolności kredytowej polskiego społeczeństwa powoduje zwiększanie się dostępności kredytu hipotecznego dla przeciętnego gospodarstwa domowego. Szacuje się, że globalna zdolność kredytowa gospodarstw domowych zwiększyła się w roku 2002 blisko trzykrotnie [Łaszek 2004, s. 19-20]. Lepsze możliwości w zakresie obsługi kredytów o większej wartości w mniejszym stopniu są związane ze wzrostem dochodów realnych, a dużo bardziej ze spadkiem poziomu stóp procentowych kredytów hipotecznych. Kontrola i ograniczenie procesów inflacyjnych spowodowały spadek średniego ważonego oprocentowania kredytów mieszkaniowych poniżej 10% w skali rocznej (rys. 1).



Rys. 1. Kształtowanie się średniego ważonego oprocentowania kredytów mieszkaniowych udzielonych na okres powyżej 5 lat w polskim sektorze bankowym (w %)

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Narodowego Banku Polskiego.

Polacy coraz chętniej korzystają z usług kredytowych. Przeciętne zadłużenie gospodarstw domowych jest jeszcze relatywnie niskie. Średnia wartość kredytu gospodarstwa domowego w przeliczeniu na jednego mieszkańca w Polsce wynosiła pod koniec 2004 r. równowartość 605 euro. Dla porównania w Czechach jest to 723 euro, a na Węgrzech 933 euro [Krześniak 2005]. Wśród produktów kredytowych, oprócz kart kredytowych, najczęstszym obiektem zainteresowania osób fizycznych są kredyty hipoteczne.

Trudniejsza sytuacja jest na rynku kredytowania firm, i to zarówno deweloperskich, jak i finansowania innej działalności gospodarczej w oparciu o zabezpieczenie hipoteczne (przede wszystkim w sektorze MŚP). Jest to efekt znacznych kłopotów banków ze złymi kredytami udzielanymi firmom w portfelach kredytów i konieczności ich restrukturyzacji w latach 2000-2003. Duże straty związane z działalnością kredytową w tej części rynku spowodowały, że banki dużo bardziej zachowawczo podchodzą do kredytowania firm. Na rynku deweloperskim finansowanie odbywa się przede wszystkim poprzez środki własne klientów i ich kredyty. Praktycznie deweloperzy w ograniczonym zakresie korzystają z kredytowania. Banki dużo lepiej radzą sobie bowiem z kontrolowaniem portfela kredytów indywidualnych niż z zarządzaniem akcją kredytową dla deweloperów. Istnieją jednak pewne symptomy zmian w tej sprawie – banki coraz chętniej korzystają na rynku nieruchomości komercyjnych z formuły *project finance*, co pozwala na odróżnienie ryzyka inwestycji od ryzyka działalności sponsora.

Zmiany w prawie dotyczącym regulacji czynszów otwierają możliwości budownictwa mieszkaniowego na wynajem. Można się również spodziewać rozwoju kredytowania nieruchomości komercyjnych handlowych, biurowych i magazynowych. Za perspektywiczny rynek można uznać współfinansowanie projektów infrastrukturalnych w ramach montażu finansowego w celu wykorzystania środków z UE. Może on dotyczyć zarówno małych firm zaciągających na ten cel pożyczki hipoteczne, jak i np. jednostek sektora samorządowego.

Do podstawowych zagrożeń wzrostu popytu na kredyty hipoteczne należy zaliczyć przede wszystkim ciągle nie zakończoną reformę systemu wieczystoksięgowego, nadmierną ochronę lokatorów, deprecjonującą wartość zabezpieczenia hipotecznego, a także kwestie związane z brakiem aktualnych planów zagospodarowania przestrzennego, co z kolei ogranicza rozwój budownictwa. Cykle cenowe na rynku nieruchomości, zbyt szybki wzrost cen nieruchomości i zatrzymanie procesu wzrostu dochodów społeczeństwa mogą zmniejszyć możliwości obsługi kredytów i ich dostępność. Ze strony samorządów terytorialnych podstawowym ograniczeniem korzystania z usług kredytowych mogą być limity sanacji finansów publicznych, które mogą być uaktywnione w wyniku nadmiernej zadłużenia sektora finansów publicznych.

## 6. Innowacje produktowe

Wraz z rozwojem potrzeb klientów, a często z ich wyprzedzeniem, instytucje finansowe muszą przedstawiać nowe rodzaje usług kredytowych. Konglomeraty usług na

rynku hipotecznym, usługi złożone w postaci tzw. planów finansowych<sup>8</sup> pozwalają na większą elastyczność finansowania i zmniejszenie dzięki temu kosztów finansowania. Dodatkowo pożyczka hipoteczna uruchamiana w ramach planów finansowych może służyć nie tylko finansowaniu inwestycji mieszkaniowych. Za jej pomocą można np. refinansować kredyty konsumpcyjne lub należności z kart kredytowych. Z punktu widzenia kredytobiorcy ze względu na skomplikowanie planów finansowych ocena ich opłacalności może być utrudniona. Produkty tego rodzaju powinny budzić zainteresowanie osób o wysokiej dynamice dochodów oraz wydatków. Standardem rynkowym staje się powiązanie kredytu hipotecznego z produktami ubezpieczeniowymi obejmującymi ryzyko spłaty kredytu w przypadku pojawienia się nieprzewidzianych okoliczności. Z uwagi jednak na dodatkowe koszty dla klienta często nie decyduje się on na zakup takiego ubezpieczenia na cały okres kredytu, a jedynie do momentu ustanowienia zabezpieczenia hipotecznego.

Obok produktów kredytowych na rynku nieruchomości pojawiają się dodatkowe usługi pozwalające na poprawę bezpieczeństwa obrotu na rynku nieruchomości. Chodzi tu mianowicie o rachunki powiernicze pozwalające na zapewnienie bezpieczeństwa w rozliczeniu transakcji pomiędzy sprzedającym (np. deweloperem, spółdzielnią mieszkaniową) i kupującym nieruchomość mieszkaniową. Umowa zawierana jest pomiędzy trzema stronami: klientem banku, inwestorem oraz bankiem. W trakcie gromadzenia środków są one zablokowane do dnia określonego w umowie. Bank po spełnieniu przez inwestora prowadzącego budowę warunków określonych umową (m.in. przedstawieniu dokumentacji o odbiorze technicznym) oraz po potwierdzeniu odpowiedniej dyspozycji przez klienta przelewa środki na rachunek inwestora. Podstawową zaletą dla klienta jest włączenie banku w proces kontroli procesu budowy i poczynań inwestora. Bank ma wtedy dużo większe możliwości organizacyjne i prawne w zakresie kontroli inwestycji. Z drugiej strony inwestor uzyskuje gwarancję otrzymania środków po spełnieniu czynności przewidzianych umową.

W ramach oferty dla klientów indywidualnych w Polsce jak na razie nie pojawił się w ofercie odwrócony kredyt hipoteczny (*reverse mortgage*). Kredyty tego rodzaju (popularne szczególnie w Stanach Zjednoczonych) pozwalają uwolnić klientom indywidualnym kapitał ekonomiczny ulokowany w nieruchomości bez konieczności zmiany własności<sup>9</sup>. Tego rodzaju produkt pozwoliłby na rozszerzenie możliwości trzeciego filaru ubezpieczeń emerytalnych. W warunkach polskich poważnym ograniczeniem dla tego rodzaju produktów jest słabo rozwinięty rynek wtórny nieruchomości oraz odmienna mentalność inwestorów indywidualnych, którzy przekazują mieszkanie z pokolenia na pokolenie. Z powyższych względów nieruchomość raczej częściej będzie obciążana

---

<sup>8</sup> Plany finansowe łączą produkty pożyczkowe z rachunkiem oszczędnościowo-rozliczeniowym. Na podstawie systemu bilansującego pozwalają na osiąganie dodatkowych korzyści z dysponowania chwilowymi nadwyżkami finansowymi, które są przeznaczone na czasowe (do momentu nadejścia np. cyklicznych wydatków) pomniejszanie salda.

<sup>9</sup> Spłata kredytu odbywa się poprzez przejęcie nieruchomości przez bank po śmierci kredytobiorcy. Taki produkt może być atrakcyjny przede wszystkim dla osób samotnych.



pożyczkami hipotecznymi przeznaczanymi na cele konsumpcyjne, a spłacanymi w tradycyjny sposób z bieżących dochodów.

W sektorze nieruchomości komercyjnych może wzrastać znaczenie umów leasingu, funduszy nieruchomości oraz sekurytyzacji nieruchomości. Nowe źródła finansowania wymagają jednak ugruntowania w warunkach polskich. Nadal dużym ograniczeniem w finansowaniu za pomocą innowacji finansowych bieżącej działalności firm są normy podatkowe, które często uniemożliwiają osiągnięcie satysfakcjonującej opłacalności transakcji. Ryzyko podatkowe związane ze zmianami norm prawnych w czasie trwania umowy dodatkowo zmniejsza zainteresowanie innowacjami ze strony firm.

Znaczne potrzeby polskiego sektora nieruchomości, przejawiające się w konieczności finansowania olbrzymiego deficytu mieszkaniowego, inwestycji restytucyjnych, infrastrukturalnych i kredytowania budownictwa komercyjnego, stawiają przed bankami nowe wyzwania dotyczące nie tylko sposobów mobilizowania finansowania, ale również kanałów jego dostarczania do kredytobiorców. Ze względu na specyfikę potrzeb i skomplikowanie kredytów hipotecznych coraz większe znaczenie mają aktywne doradztwo kredytowe oraz prosumpcja produktu hipotecznego z wykorzystaniem np. kanału internetowego<sup>10</sup>. Rosnące znaczenie pośredników finansowych typu Expander lub też Bankier.pl SA, a także mniejszych firm pozwala na lepsze zaspokajanie potrzeb klientów i głębszą penetrację rynku przez usługi bankowe [Więclaw 2005]. Występowanie równoległych kanałów dystrybucji ma tutaj charakter raczej komplementarny niż substytucyjny, przede wszystkim ze względu na złożoność produktu.

W przyszłości można się spodziewać większej specjalizacji i powstawania aliansów strategicznych na potrzeby sprzedaży kredytów hipotecznych, również poprzez sieci banków detalicznych dotychczas nieobecnych na rynku kredytowania hipotecznego. Dla klientów (oczywiście przede wszystkim indywidualnych) będzie to oznaczać łatwiejszy dostęp do produktu. Taki model biznesowy pozwoli również wejść na polski rynek zagranicznym graczom oferującym kredyty hipoteczne w ramach świadczenia kredytowych usług transgranicznych<sup>11</sup>.

## 7. Podsumowanie

Rozwój rynku kredytowania hipotecznego wydaje się być pewny. Wstąpienie Polski do Unii Europejskiej stało się podstawą stabilizacji makroekonomicznej oraz ujednoczenia zasad funkcjonowania instytucji, w tym również oczywiście instytucji finansowych. Można się spodziewać, że polski rynek finansowy będzie się rozwijał w podobnym kierunku jak wspólny rynek europejski. Widocznym tego

---

<sup>10</sup> Proces prosumpcji produktu kredytowego poprzez możliwość określania warunków i parametrów kredytowania indywidualnie przez klienta w ramach wcześniej oznaczonych przez bank.

<sup>11</sup> Przykładem takiego aliansu jest sprzedaż kredytów Banku Hipotecznego Nykredit przez sieć oddziałów Citibanku i Eurobanku. Te ostatnie, nie angażując własnych kapitałów, mogą realizować dodatkowe dochody i kompletują swoją ofertę. Z zagranicznych instytucji bankowych o notyfikację świadczenia usług transgranicznych wystąpiły m.in. Eurohypo oraz Hypothekenbank in Essen. Por. [Utrata 2004].

przejawem będzie pojawienie się usług transgranicznych. Jednak już teraz w Polsce zauważalny jest proces zamiany zadłużenia krótkoterminowego na zadłużenie długoterminowe, przede wszystkim zabezpieczane hipotecznie. W krajach rozwiniętych udział takich kredytów sięga połowy portfela kredytowego, w Polsce zaś stanowi jeszcze ok. 20% wszystkich kredytów.

Nowe potrzeby klientów będą mogły być zaspokajane poprzez coraz bardziej wyrafinowane produkty. Można oczekiwać, że banki znajdą rozwiązanie swoich problemów z dopasowaniem źródeł kapitału do realizowanej akcji kredytowej. Rozwiązania te powinny mieć charakter zwiększający efektywność całego systemu finansowania (np. sekurytyzacja), a nie nosić znamiona przerzucania kosztów na odbiorców produktów bankowych. Takie zachowanie wydaje się wymuszać rosnąca (przynajmniej potencjalnie) konkurencja na rynku kredytowym. Wyzwaniem dla banków powinno być dotarcie do coraz szerszej grupy klientów, np. poprzez obniżanie kosztów produktów kredytowych. A to bez efektywnego systemu gromadzenia kapitału w bankach nie będzie możliwe.

Oceniając stopień rozwoju polskiego rynku kredytowania, można stwierdzić, że ciągle pozostaje on na etapie początkowym i nie została jeszcze ustalona docelowa struktura systemu finansowania. Być może wzorem rozwiązań amerykańskich konieczne jest szersze zaangażowanie państwa lub np. struktur europejskich na rzecz rozwoju wtórnego rynku kredytów hipotecznych.

## Literatura

- Annual Report 2004, European Mortgage Federation, Brussels 2004.
- Ducoulombier E., Shewarm H. (red.), *The Integration of EU Mortgage Credit Markets*, Internal Market Directorate General, EC 2004.
- Jajuga K., *Instrumenty pochodne w transferze ryzyka portfela kredytów hipotecznych*, [w:] K. Jajuga, Z. Krysiak (red.), *Ryzyko kredytowe wiarytelności hipotecznych*, Związek Banków Polskich, Warszawa 2004.
- Kochalska H., *Rządzą duży*, „Parkiet” 26-28 lutego 2005.
- Krześniak M., *Jeżeli pożyczać pieniądze, to tylko na mieszkanie*, „Gazeta Prawna” 5 stycznia 2005.
- Łaszek J., *Bankowy system finansowania nieruchomości mieszkaniowych dla klientów indywidualnych*, „Finansowanie Nieruchomości” grudzień 2004.
- ŁUW „Oddział Nykredit”, „Parkiet” 4 lutego 2005.
- Półtorak B., *Sekurytyzacja kredytu hipotecznego*, Cedewu, Warszawa 2005.
- Sytuacja finansowa banków w okresie styczeń-wrzesień 2004 r. – synteza, Narodowy Bank Polski, Warszawa grudzień 2004.
- Uchwały Komisji Nadzoru Bankowego nr 4/2004, 5/2004, 6/2004, Dziennik Urzędowy Narodowego Banku Polskiego, nr 15, 05.10.2004, poz. 25, 26, 27.

Ustawa o funduszach inwestycyjnych z dnia 27 maja 2004 r. (DzU nr 146, poz. 1546).

Ustawa o listach zastawnych i bankach hipotecznych z dnia 29 sierpnia 1997 r. (DzU 2003 nr 99, poz. 919).

Utrata P., *Zgoda dla Cetelem Banku*, „Parkiet” 9 września 2004.

Więclaw E., *Przybywa pośredników kredytowych*, „Rzeczpospolita” 4 lutego 2005.

## **THE PROSPECTS OF MORTGAGE CREDITS IN POLAND**

### **Summary**

On Polish mortgage market dominate universal banks. Above all they give traditional credit mortgages. There is not any e.g. reverse mortgage in their offers. Increase of Polish consumption creditability caused growing up demand on mortgages. Universal banks financing their credit action using short-term deposits what causes increase of bank risk. So why supervision limited conditions of providing mortgages which are given by universal banks. Developing mortgage market (like in other EU countries) needs financing through emission of mortgage bonds and securitisation of financial assets (Mortgage Backed Securities). Thanks to it cost of mortgage may be lower.