

ALTERNATYWNY MODEL KREDYTOWANIA HIPOTECZNEGO NA CELE MIESZKANIOWE

PROF. DR HAB. MAREK BRYX, DR IZABELA RUDZKA

Sygn. WIB PAB 23/2020



Raport opracowany na zlecenie Programu Analityczno-Badawczego
Fundacji Warszawski Instytut Bankowości

Warszawa, listopad 2020 r.

O raporcie

Raport **Alternatywny model kredytowania hipotecznego na cele mieszkaniowe** został opracowany na zlecenie Programu Analityczno-Badawczego Fundacji Warszawski Instytut Bankowości

Autorzy

Raport przygotowany przez zespół w składzie:

Profesor dr hab. Marek Bryx – kierownik Katedry Miasta Innowacyjnego SGH od 1999 roku. Profesor zwyczajny od 2007 roku. Wybitny znawca polityki mieszkaniowej, rynku nieruchomości i metod finansowania inwestycji, w tym zwłaszcza mieszkaniowych. Autor książek i artykułów z tej tematyki, m.in. „Rynek nieruchomości – system i finansowanie”, „Finansowanie inwestycji mieszkaniowych”, ale także z zakresu rewitalizacji i innowacji w miastach. Za swoje publikacje otrzymał trzy nagrody Ministerstwa Budownictwa. Doradca banków i firm deweloperskich. W latach 2000–2012 kierownik serii wydawniczej „Nieruchomości” (Poltext). Były prezes Urzędu Mieszkalnictwa i Rozwoju Miast.

Dr Izabela Rudzka – adiunkt w Zakładzie Badań nad Bankructwami Przedsiębiorstw, Instytutu Finansów Korporacji i Inwestycji SGH w Warszawie. Jej doświadczenie praktyczne i zainteresowania skoncentrowane są na rozwoju, rewitalizacji, kryzysach i bankructwach miast, nieruchomościach mieszkaniowych i przestrzeni miejskiej oraz procesach samoregulacji i samoorganizacji rynków lokalnych i regionalnych. Współpracowała z firmami deweloperskimi, spółdzielniami mieszkaniowymi oraz wspólnotami na rzecz wzrostu jakościowego przestrzeni mieszkalnych. Autorka 13 rozdziałów w monografiach i dwóch artykułów naukowych.

O programie

Program Analityczno-Badawczy przy Fundacji WIB powstał w 2019 roku jako odpowiedź na potrzeby sektora bankowego w zakresie analizy zjawisk, tworzenia opracowań i porządkowania wiedzy w obszarach cyberbezpieczeństwa i nowych technologii, a także szeroko rozumianego otoczenia sektora bankowego, kształtującego warunki działania banków w Polsce. Prace analityczno-badawcze w ramach programu realizowane są pod kątem możliwości praktycznego wykorzystania ich wyników w celu rozwoju sektora bankowego, podnoszenia poziomu bezpieczeństwa usług oraz kreowania wartości dla klientów bankowości. Pab wib kładzie duży nacisk na rozwój współpracy ze środowiskami akademickimi i eksperckimi, poszukując synergii w zakresie zainteresowań badawczych autorów oraz potrzeb rozwojowych sektora bankowego.

W ramach programu realizowane są analizy i badania w następujących obszarach:

-  **Nowe technologie i cyberbezpieczeństwo**
-  **Zdolność banków do finansowania gospodarki**
-  **Bankowość spółdzielcza**
-  **Rynek nieruchomości**
-  **Zielony ład i finansowanie energetyki odnawialnej**
-  **Finansowanie projektów innowacyjnych**

Więcej na temat działalności programu na stronie www.pab.wib.org.pl

Kontakt

dr Andrzej Banasiak
Koordynator Programu
m: 696 405 104
e: abanasiak@wib.org.pl

Jacek Gieorgica
m: 603 626 254
e: jgieorgica@wib.org.pl

Warszawski Instytut Bankowości
00-394 Warszawa, ul. Solec 38, lok 104
t: (22) 182 31 70
e: pab@wib.org.pl

Agnieszka Nierodka
m: 607 484 391
e: anierodka@wib.org.pl

dr Tomasz Pawlonka
m: 505 917 778
e: tpawlonka@wib.org.pl

Spis treści

	Executive summary	5
	Rozdział I. Wprowadzenie	7
	Rozdział II. Znaczenie mieszkania	10
	2.1. Pojęcie mieszkania	11
	2.2. Prawo do mieszkania	13
	2.3. Struktura i deficyt mieszkań w Polsce	15
	2.4. Własność czy wynajem	18
	Rozdział III. Koszt zakupu a koszt najmu mieszkania	21
	Rozdział IV. Sposoby kredytowania hipotecznego przez banki działające na terenie Stanów Zjednoczonych Ameryki Północnej	26
	4.1. Zarys rynku hipotecznego w USA	27
	4.2. Rodzaje pożyczek hipotecznych dostępnych na rynku amerykańskim udzielane na zakup domów i mieszkań na własny użytek	29
	Rozdział V. Ankieta: cele, oczekiwania, formalne rezultaty	34
	Rozdział VI. Wyniki badania przeprowadzonego na potrzeby niniejszego raportu	37
	6.1. Obraz badanej grupy: wiek, płeć	38
	6.2. Obraz badanej grupy: wykształcenie i miejsce zamieszkania	39
	6.3. Obraz badanej grupy: aktywność i źródła dochodu	40
	6.4. Obraz badanej grupy: struktura własnościowa mieszkania i jakość zamieszkania	42
	6.5. Oczekiwania młodych ludzi mieszkających z rodzicami, rodzeństwem lub rodziną, co do najmu i zakupu mieszkania	42
	6.6. Atrakcyjność najmu mieszkania dla młodych ludzi	44
	6.7. Czy wynajmowanie mieszkań jest modą i niedocenianiem prawa własności?	46
	6.8. Oczekiwania młodych ludzi co do zmian w kredycie hipotecznym	47
	Rozdział VII. Propozycje nowych elementów systemu kredytowania zakupu mieszkań w Polsce	51
	7.1. Sytuacja i oczekiwania młodych ludzi	52
	7.2. Gromadzenie środków na wkład własny niezbędny do uzyskania kredytu	54
	7.3. Przygotowanie nowej, szerszej oferty kredytowej	57
	7.4. Użycie listów zastawnych w finansowaniu inwestycji mieszkaniowych	58
	Podsumowanie	62
	Literatura	64
	Strony internetowe	66

Executive summary





Niewątpliwie najważniejszym wnioskiem wynikającym z przeprowadzonych badań było stwierdzenie, że młodzi Polacy chcą/wolą mieszkać w mieszkaniach własnych, nie zaś w wynajmowanych. Ponad 90% ankietowanych uważa, że własność mieszkania stabilizuje ich życie, czyni je bezpieczniejszym, kreując lepszą jego jakość¹.

Podstawowa grupa najemców mieszkań mieści się w przedziale wiekowym do 25. roku życia, obejmuje więc osoby w wieku studenckim, które podejmując studia, w dużej swojej części zmieniają miejsce zamieszkania, przenosząc się z mniejszych miejscowości do miast akademickich. Tam też często podejmują pracę.

W kolejnych grupach wiekowych liczba najemców mieszkań zdecydowanie maleje, gdyż rozwijająca się w miarę upływu czasu kariera zawodowa i wzrost dochodów umożliwiają im nabycie mieszkania.

Jako trudność w nabyciu mieszkania respondenci wskazywali przede wszystkim:

- ▶ brak środków na pokrycie wkładu własnego na zakup nieruchomości mieszkaniowej;

- ▶ trudności z uzyskaniem kredytu, wynikające z: niskich zarobków, niestabilizowanej sytuacji zawodowej.

Alternatywny model kredytowania hipotecznego na cele mieszkaniowe, respektując regulacje KNF, mające zapewnić prawidłowe funkcjonowanie banków, powinien zawierać:

- A. System oszczędzania na mieszkanie. Wymaga to podjęcia działań strategicznych, polegających na stworzeniu systemu i upowszechnieniu idei oszczędzania na mieszkanie.

Przykładem mogą być rynki skandynawskie lub rynek niemiecki. System taki powinien powstać we współpracy banków z Rządem RP.

- B. Skonstruować i wdrożyć nowe systemy kredytowania zakupów mieszkaniowych, poza istniejącym obecnie annuitetowym 30-letnim kredytem i forsowanym przez KNF kredytem o stałej stopie procentowej

W opracowaniu podano przykłady z rynku amerykańskiego, które mogą być powielone lub dostosowane do wymogów rynku polskiego.

¹ Badanie internetowe, pt.: „Własne czy wynajmowane. Preferencje mieszkaniowe młodych ludzi w Polsce” (ankieta skierowana do osób między 18. a 45. rokiem życia, między: 26.08.2020 – 20.09.2020. Udzielono 983 odpowiedzi), M. Bryx, I. Rudzka.



Wprowadzenie



Uczestnicy i obserwatorzy rynku mieszkaniowego, dostrzegają zmiany, od kilku lat stopniowo dokonujące się na tym rynku. Rynek mieszkaniowy, to część rynku nieruchomości dotycząca wybranej nieruchomości, jaką jest mieszkanie. Należy go rozumieć (Bryx, 2008) jako: (1) system łączący podsystem obrotu mieszkaniem, (2) podsystem inwestowania w mieszkania czyli wznoszenia mieszkań w procesie inwestycyjnym, (3) podsystem finansowania mieszkań, uwzględniający przede wszystkim kredyt hipoteczny oraz (4) podsystem zarządzania zasobami mieszkaniowymi.

Działania podejmowane w sektorze inwestycyjnym budownictwa, zwiększają ilość transakcji zawieranych w segmencie przenoszenia praw własności (obrotu nieruchomościami). Natomiast wsparcie działań inwestycyjnych, zapewnia segment finansowania. Ostatecznie, poprzez zwiększenie ilości mieszkań, podnoszą poziom PKB. Zatem, zarządzanie na rynku nieruchomości, jest wynikiem aktywności trzech sektorów i w istotny sposób wpływa na efektywne wykorzystanie zasobu mieszkaniowego.

W najważniejszej części rynku mieszkaniowego – w podsystemie inwestycyjnym – w ostatnich latach, można zauważyć przede wszystkim zwiększoną podaż mieszkań. Równocześnie jednak obserwuje się systematyczny wzrost cen mieszkań, co sugerowałoby, że przyczyną tego wzrostu jest nie tylko wzrost kosztów realizacji inwestycji, ale także fakt, że zwiększona podaż nie zaspokaja w pełni, zgłaszanego popytu. Ma to związek nie tylko z dochodami Polaków, (Bryx i inni, 2020), ale również z faktem dokonywania zakupu mieszkań, przez inwestorów indywidualnych, z przeznaczeniem na wynajem. Przy czym, jak się wydaje, wynajem ten kierowany jest przede wszystkim do turystów, za pomocą platformy Airbnb, do studentów oraz imigracji zarobkowej. Oznacza to, że deficyt mieszkań w Polsce, pomimo liczby mieszkań o 424 tysiące większej niż liczba rodzin, nie został zlikwidowany. Potwierdza to Raport Ministerstwa Infrastruktury szacujący deficyt mieszkaniowy w Polsce na ponad 641 tysięcy mieszkań, czyli 4,5% całego istniejącego zasobu.

Równocześnie panuje pogląd o tym, że wynajem mieszkań jest pożądaną alternatywą wobec posiadania ich na własność (Erbel, 2020). J. Erbel zachęca wręcz do niekupowania mieszkań na własność, stwierdzając, że mieszkanie ogranicza mobilność młodych ludzi, a przecież świat jest dla nich otwarty i pracować można w dowolnym miejscu na kuli ziemskiej. Niewątpliwie, głosząc ten pogląd, ma ona dużo racji. Problem leży jednak w tym, czy wynajmowanie

mieszkanie, jest modą wynikającą z nowych trendów i upodobań młodzieży, czy raczej przymusem ekonomicznym, stanowiącym konsekwencję niskich dochodów młodych ludzi, których zwyczajnie nie stać na zakup mieszkania na własne potrzeby.

Pośrednim potwierdzeniem tego drugiego poglądu jest fakt, że 45,1% młodych ludzi w wieku 25–34 lata wciąż zamieszkuje z rodzicami, co chyba nie jest ich największym marzeniem, a socjologicznie – jest zjawiskiem niepożądanym (Raport o stanie mieszkalnic-twa, 2020).

Nasuwa się też kolejne pytanie: *„Dlaczego ci młodzi ludzie nie wynajmują mieszkań i wciąż mieszkają z rodzicami? Czy chcą mieszkać z rodzicami? A może raczej koszt najmu jest dla nich także zbyt wysoki”? Z kolei do najemców można sformułować inne pytanie: „Jeśli koszt najmu mieszkania jest prawie tak wysoki jak koszt kredytu, to dlaczego najemcy nie chcą kupować mieszkań na własność? Jakie są powody, że tego nie czynią”?*

Reasumując, można powiedzieć, że sytuacja na rynku mieszkaniowym jest niejednoznaczna. Wydaje się, że aktualnie znajdujemy się jakby w okresie przejściowym budowania nowego wzorca postępowania na rynku mieszkań. Stary wzorec – zakupu mieszkań na potrzeby własne, powoli jest zastępowany nowym kanonem – budowania mieszkań jako inwestycji i oferowania tego zasobu na wynajem.

Dodatkowo, w ostatnich miesiącach, obawy dotyczące przyszłości tego rynku, zostały wzmocnione decyzjami rządu związanymi z pandemią, w tym przede wszystkim decyzjami o przejściowym zamknięciu lub ograniczeniu działalności wybranych branż gospodarki, pozbawiającymi tym samym część pracujących osób ich dotychczasowych dochodów. Aczkolwiek aktualna sytuacja częściowego zamknięcia gospodarki i załamania wzrostu gospodarczego, może nie być zjawiskiem trwałym, gdyż jest wywołana administracyjnymi decyzjami i administracyjnie może być przywrócona, to jednak symptom niepewności, uzależniony od nieprzewidywalnych decyzji administracyjnych, objawił się na rynku nieruchomości po raz pierwszy z tak dużą siłą i skalą.

Autorzy niniejszego opracowania uważają, że po okresie pewnej korekty, związanej z nieznacznym ograniczeniem podaży, ale nie wzrostu cen, rynek mieszkaniowy powróci w swoje utarte tory i w przyszłości, jak i teraz, ważne będą odpowiedzi na pytania, które pozwolą zrozumieć zachowanie młodych ludzi na rynku mieszkaniowym, w jego społeczno-ekonomicznym



kontekście. Pytania powinny dotyczyć następujących obszarów:

1. „Czy mieszkanie z rodzicami osób do 35 roku życia to specyficzna polska moda, czy też raczej trend wywołany brakiem środków na zakup lub wynajem mieszkania?”
2. „Czy wynajmowanie mieszkań jest bardziej modą i niedocenianiem zalet prawa własności, czy raczej powodowane jest brakiem środków na zakup własnego mieszkania, do czego >>dorabia się<< ideologię o urokach wynajmu?”
3. *„Jeśli najem mieszkania to wygodny i atrakcyjny dla młodych ludzi styl życia, to w którym momencie on mija i rodzi się dążenie do stabilizacji, a wraz z nim chęć posiadania mieszkania na własność?”*
4. Jeśli wśród młodych ludzi pojawia się chęć zakupu mieszkania, to:
 - „Czy istniejący annuitetowy, trzydziestoletni kredyt hipoteczny jest wystarczająco atrakcyjnym instrumentem, aby ich zachęcić do podjęcia decyzji o kupnie mieszkania?”
 - „Czy banki mogą przedłożyć bardziej atrakcyjną dla kredytobiorców propozycję kredytu, dostosowanego do poziomu ich zarobków, pozycji zawodowej itp.”?

Znalezienie odpowiedzi na powyższe pytania staje się celem niniejszego opracowania, którego ostatecznym rezultatem ma być:

1. Wskazanie kierunków przełamania monotonii kredytów hipotecznych udzielanych przez banki na polskim rynku, przy zachowaniu złotej zasady bankowości i dążeniu banków do wzrostu zainteresowania ludności kredytami hipotecznymi;
2. Określenie zainteresowania młodych ludzi kredytami hipotecznymi i chęcią zakupu mieszkania;

3. Zidentyfikowanie i analiza skutecznych i efektywnych sposobów kredytowania hipotecznego obowiązujących w bankach działających na terenie Stanów Zjednoczonych Ameryki Północnej;
4. Wskazanie propozycji nowego sposobu kredytowania zakupu mieszkań, do zastosowania w Polsce;
5. Określenie zapotrzebowania na nowy rodzaj kredytu hipotecznego w Polsce.

Autorzy w przedstawionym badaniu zastosowali następujące metody badawcze:

- ▶ Badanie ankietowe metodą CAWI, skierowane do młodych ludzi, pozwalające na analizę postaw oraz możliwości i chęci zakupu mieszkania, przy użyciu kredytu hipotecznego. Pozwoli ono na udzielenie odpowiedzi na pytanie: „Czy projektowany nowy kredyt cieszyłby się zainteresowaniem tej części społeczeństwa”.
- ▶ Analiza desk research oparta na badaniu materiałów zastanych: publikacji naukowych, raportów branżowych, raportów instytutów i firm badawczych oraz opracowań: GUS, Ministerstwa Finansów, KNF i innych instytucji, pokazująca sytuację w Polsce, w zakresie udzielanych kredytów hipotecznych.
- ▶ Analiza produktów kredytu hipotecznego, występująca w USA, na podstawie przeglądu i oceny materiałów bankowych.
- ▶ Synteza wyników przeprowadzonych studiów i analiz w postaci raportu podsumowującego.

Zaproponowany zestaw narzędzi i metod, ma na celu, kompleksowe ujęcie badanego zjawiska, nie tylko dla prawidłowej identyfikacji, ale przede wszystkim dla opracowania wzorca zmian, w celu jego implementacji, na potrzeby zmieniającego się rynku mieszkaniowego w Polsce.



Znaczenie mieszkania



2.1. Pojęcie mieszkania

Już w najdawniejszych czasach, zanim narodziła się własność prywatna, sposób zamieszkiwania, czyli lokalizacja, rodzaj obiektu, jego wielkość, decydowały o prestiżu właściciela mieszkania. Dlatego też, od kiedy rozpoczęto budowanie świątyń, były one zazwyczaj bardziej okazałe, trwalsze, budziły respekt, w porównaniu do reszty zabudowy. Prestiż ten wzrastał wraz z rozmiarami nieruchomości mieszkalnej, gdyż mieszkanie od zawsze było dobrem bardzo drogim (najdroższym), na które, na przestrzeni wieków, nie każdego było stać.

Wynika to z faktu, że zawsze powstawało z bardziej lub mniej skomplikowanego procesu inwestycyjnego, rozpoczynającego się od dzierżawy lub zakupu gruntu, projektowania, legalizowania, a w końcu wzniesienia konstrukcji i wykańczanie wnętrza. Im bardziej prestiżowe, czyli indywidualnie zaprojektowane było mieszkanie (dom, willa, pałac), tym dłużej ten cykl trwał i tym więcej pochłaniał nakładów. To doprowadziło budowniczych do upraszczania form i wprowadzenia systemu powtarzalności jak największej ilości elementów konstrukcyjnych, a najlepiej – budowania obiektów tzw. „typowych”, co pozwalało skrócić cykl inwestycyjny, ograniczyć koszty i dotrzeć z ofertą do szerszego grona odbiorców. Z ekonomicznego i społecznego punktu widzenia, podejście takie miało istotny finansowo-socjalny wymiar, przynajmniej czasowo odpowiadając na, wydawało się, „zutilitaryzowane potrzeby człowieka” (Le Corbusier, 2017).

Dla większości osób, ważniejszym od prestiżu jest fakt, że mieszkanie umożliwia realizację (w różnym stopniu, w zależności od jego cech i liczebności użytkowników), psychologiczno-społecznych potrzeb życiowych. Poczynając od poczucia bezpieczeństwa, które zapewnia posiadanie dachu nad głową, tworzenia więzi i bycia podmiotem czyjejś uwagi, które wyzwala zaprojektowana przestrzeń, do bardziej podstawowych funkcji, umożliwiających realizacji codziennych czynności, wśród których Goryński (Goryński 1975), pół wieku temu, rozróżniał: mycie-sianie, gotowanie-jedzenie, odpoczywanie-mieszkanie. Niezależnie od tych, jak się wydaje, oczywistych potrzeb, mieszkanie dzisiaj musi umożliwiać realizację wielu potrzeb wyższego rzędu, pozwalając ostatecznie na samorealizację, tj. rozwój osobisty, korzystanie z rozrywki, a coraz częściej także pracę zawodową.

Przestrzennym gwarantem realizacji tych potrzeb są wyizolowane pomieszczenia, tj.: łazienka – sypialnia, kuchnia – aneks kuchenny – pokój stołowy, pokój

dzienny – wielofunkcyjne wykorzystywanie sypialni, dodatkowe pokoje (Bryx, 1999). Gdyż, jak już pół wieku temu podkreślał Goryński, *„stosunek jednostki do mieszkania kształtuje się na dwóch płaszczyznach: czysto utylitarnej, gdzie mieszkanie spełnia rolę ośrodka zaspokajania codziennych potrzeb bytowych oraz na płaszczyźnie uczuciowej, gdzie mieszkanie, jako mikro środowisko kształtowane stosownie do własnych preferencji i gustów, staje się jakby częścią własnej osobowości i ważnym elementem jej samorealizacji”*.

Dzisiaj, gdy standard naszego życia radykalnie się podniósł, w porównaniu do międzywojennego, czy lat powojennych, te proste czynności stały się znacznie bardziej eleganckie, niestereotypowe, a nawet ekstrawaganckie. Przykładowo – mycie nie musi być prostą i szybką czynnością, lecz awansowało do rangi relaksującego zabiegu, dokonywanego w stworzonym specjalnie w tym celu pokoju łazienkowym. Gotowanie także nie musi być szybkim zabiegiem zmierzającym do zaspokojenia głodu, ale dziełem sztuki kulinarnej, przygotowywanym w specjalnej przestrzeni, wyposażonej w najrozmaitsze specjalistyczne urządzenia, często z możliwością prezentacji gościom poczyną gospodarza – mistrza kuchni. Zatem, nawet jeśli nazwa funkcji nie zmieniła się od lat, to wyobrażenie, które można jej przypisać, może być bardzo różne od tej sprzed kilkudziesięciu lat. Stopień zaspokojenia tych mniej lub bardziej luksusowo ujmowanych potrzeb, zależy od standardu mieszkania, a ten – od kwoty środków finansowych jaka może zostać przeznaczona przez zainteresowanego (rodzinę) na realizację takich oczekiwań.

Powyższe podejście do mieszkania, poprzez określenie sposobu zamieszkiwania, a więc definiowanie mieszkania zespołem funkcji, które ono spełnia, a których realizacja wymaga odpowiedniej przestrzeni i wyposażenia, to jedna z trzech zaproponowanych przez Andrzejewskiego (1978) definicji mieszkania.

Druga definicja, którą wskazał Andrzejewski, to mieszkanie jako efekt produkcji budowlanej, czyli obudowana przestrzeń przeznaczona dla rodziny, będąca rezultatem przeprowadzonego procesu inwestycyjnego. Upraszczenie formy budynków, w celu zmniejszenia kosztów doprowadziło do monotonii budowlanej, w postaci tzw. bloków mieszkalnych lub szeregowców, w których każde kolejne mieszkanie (segment) jest lustrzanym odbiciem poprzedniego; z tym że w bloku mieszkalnym powtarzalność dotyczyła „pionu” takich samych mieszkań, a w szeregowcu jest to powielanie segmentu w poziomie.

Mieszkanie jest więc pewną wydzieloną przestrzenią, w obrębie której jest możliwe zaspokajanie potrzeb jej użytkowników. Mieszkaniem będzie zatem zarówno typowy „lokal mieszkalny” w budynku wielorodzinnym, jak i domek mieszkalny wolnostojący, bliźniak, itd. Jak stwierdza Kodelska-Łaszek, jest to terminologia zgodna z ustaleniami przyjętymi przez ONZ, „gdzie za jednostkę definiowaną przyjmuje się mieszkanie, a nie budynek. Zabudowę jednorodzinną tworzą mieszkania posiadające bezpośredni dostęp z przestrzeni publicznej (ulicy, placu) lub prywatnej (ogrodu, dziedzińca)” (Kodelska-Łaszek, 1984).

Podobnie mieszkanie definiuje GUS. W zrozumieniu statystycznym jest to lokal składający się z jednej lub kilku izb i pomieszczeń pomocniczych, przeznaczony na stały pobyt osób – wybudowany lub przebudowany do celów mieszkalnych; konstrukcyjnie wydzielony trwałymi ścianami w obrębie budynku, do którego to lokalu prowadzi niezależne wejście z klatki schodowej, ogólnego korytarza, wspólnej sieni bądź z ulicy, podwórza lub ogrodu. Przy czym do pomieszczeń pomocniczych zalicza się: przedpokój (sien), hol, łazienkę, ustęp, spiżarnię, garderobę, werandę, schowek i inne pomieszczenia znajdujące się w obrębie mieszkania, służące mieszkalnemu i gospodarczemu potrzebom mieszkańców. Ujęcie GUS-owskie wynika z Rozporządzenia Ministra Infrastruktury z 2002 roku, zgodnie z którym jest to zespół pomieszczeń wydzielony stałymi przegrodami budowlanymi, który posiada osobne wejście i „nadaje się” do zamieszkania przez ludzi – w tym także do prowadzenia gospodarstwa domowego.

Trzecie podejście, czyli traktowanie mieszkania jako elementu architektoniczno-urbanistycznego, redefiniuje pojęcie mieszkania, rozszerzając definicję na otoczenie indywidualnie obudowanej przestrzeni; obejmuje zagospodarowany do celów mieszkalnych teren i usługowe urządzenia towarzyszące. Stąd tak ważną cechą mieszkania jest jego lokalizacja, a w szczególności usługi socjalne i techniczne, które można zapewnić, dzięki sąsiadującej infrastrukturze. Przy czym chodzi tu nie tylko o zaspokojenie potrzeb pierwszego rzędu, zakupy, przedszkole, usługi, itp., ale również potrzeb wyższych np. odpoczynku, relaksu zarówno fizycznego, jak i psychicznego, doznań estetycznych, wydarzeń sportowych, które mogą być realizowane w pobliskim parku, na otwartej teatralnej scenie, na osiedlowym stadionie, ścieżce dla biegaczy, czy na ławce z książką w ręku.

Warto w tym momencie zauważyć (Bryx, 2001), że zaspokajanie zarówno potrzeb podstawowych, jak i wyższego rzędu, nie odbywa się na tym samym poziomie,

w każdym mieszkaniu. Różne są bowiem mieszkania zarówno pod względem powierzchni, kubatury, układu funkcjonalnego, nawet w tej samej lokalizacji, tak jak i różne są rodziny zamieszkujące identyczne mieszkania. Za nieracjonalne uważa się budowanie mieszkań zbyt małych, w których nie będzie możliwe wyodrębnienie odpowiedniej przestrzeni, do realizacji tych różnorodnych potrzeb, podczas gdy umożliwienie ich realizacji, poprzez funkcjonalność mieszkania, uważa się powszechnie za konieczne i oczywiste.

Odmienne są także oczekiwania mieszkańców nawet w odniesieniu do najwykleszych potrzeb podstawowych, a nie tylko potrzeb wyższego rzędu. Wynikają one z preferencji indywidualnych, stylu życia czy mody, osiągniętego statusu społecznego, a nawet z ilości czasu spędzanego w mieszkaniu. Bowiem, co zostało już podkreślone, wraz z rozwojem cywilizacyjnym, także wszystkie potrzeby zaspokajane przez funkcjonalne mieszkanie, realizowane są na coraz wyższym poziomie.

Ocena funkcjonalności mieszkania zmienia się również z wiekiem mieszkańców, ponieważ wraz z nim zmieniają się ich potrzeby. Inne oczekiwania ma małżeństwo z niemowlęciem, a inne z nastolatkami, z których każdy chce realizować własny program rozwoju osobowości, na ogół inny niż rodziców. Wzrasta więc wówczas zasadniczo oczekiwanie wobec przestrzeni mieszkalnej, możliwości izolacji poszczególnych mieszkańców, itd. Dla bezkonfliktowej realizacji tych zamierzeń niezbędna jest wydzielona przestrzeń. Jej brak wywołuje niemożność zrealizowania planów, konflikty w rodzinie, frustracje. Jest to powód, dla którego wraz z rozwojem potrzeb ponadpodstawowych niezbędny jest wzrost powierzchni mieszkań. Można sformułować tezę, że mieszkanie wówczas będzie zaspokajało oczekiwania rodziny, jeśli wszystkim osobom je zamieszkującym uda się realizować swoje subiektywne i obiektywne potrzeby bez wchodzenia w konflikt z potrzebami współmieszkańców. (Bryx, 2001)

Reasumując, należy podkreślić, że mieszkanie traktuje się powszechnie jako dobro niezbędne każdej rodzinie, umożliwiające jej, zaspokajanie zarówno potrzeb podstawowych, jak i potrzeb wyższego rzędu. Brak mieszkania uznaje się za istotne utrudnienie rozwoju rodziny i jednostki. Ponad 80 lat temu jednoznacznie i wymownie sformułował to Krzeczkowski, który stwierdził „Mieszkanie w hierarchii potrzeb człowieka – zajmuje czołowe miejsce jako jedna z najistotniejszych pozycji spożycia indywidualnego, jest równocześnie potrzebą społeczną, sposób zaspokojenia której wpływa jak mało co innego, na każde środowisko ludzkie” (Krzeczkowski, 1939).

2.2. Prawo do mieszkania

Sformułowanie „prawo do mieszkania” potocznie oznacza posiadanie prawa do konkretnego lokalu mieszkaniowego. Ze względu na formę własności i użytkowania mieszkania może ono być prawem do lokalu socjalnego, komunalnego, towarzystwa budownictwa społecznego, zakładowego, prawem do lokalu spółdzielczego – własnościowego lub lokatorskiego, czy wreszcie prawem własności do mieszkania, wynikającym z prawa posiadania nieruchomości. Te rodzaje prawa do mieszkania różnią się między sobą zakresem swobody użytkowania mieszkania i wielkością świadczeń wynikających z jego użytkowania (posiadania).

Wielokrotnie jednak możemy zetknąć się ze sformułowaniem głoszącym prawo obywatela do mieszkania, rozumianym jako powinność państwa do realizacji tego prawa. Na upowszechnieniu poglądu, iż państwo powinno dać swoim obywatelom mieszkanie, zaciążyła doktryna socjalistyczna, która w okresie 1945–1956 próbowała (bez sukcesu) taką politykę „rozdawnictwa” realizować. Realizacja tej polityki polegała: z jednej strony na dogęszczaniu mieszkań istniejących, wbrew woli ich właścicieli, z urzędowo narzuconym, niskim czynszem, a z drugiej, na rozwoju budownictwa komunalnego i przekazywaniu mieszkań komunalnych nieodpłatnie. Był to wówczas jedyny rodzaj nowego budownictwa (poza indywidualnym). W obu obszarach doktryna okazała się niewydolna. Brakowało lokali do kolejnych zagęszczeń, a państwo nie było zdolne ekonomicznie, do zaspokajania potrzeb mieszkaniowych swoich obywateli. Dlatego po 1956 roku, wróciła idea budownictwa spółdzielczego, jako „drogi pośredniej”. Znalazła ona także swój wyraz w realizacji „Programu rozwoju budownictwa mieszkaniowego” z dnia 29 października 1972 roku, głównie poprzez budowanie i udostępnianie mieszkań w miastach w systemie spółdzielczym.

Budownictwo spółdzielcze przyczyniło się do upowszechnienia idei „rozdawnictwa” mieszkań przez państwo. Spowodowane to było głównie przez niską cenę mieszkania spółdzielczego. Spółdzielca musiał uzbierać i wnieść jako wkład własny 10% kosztów budowy mieszkania. 50% kosztów budowy domu (bloku) spółdzielczego, było umarzane w momencie przekazania budynku do użytku, a pozostałe 40% było finansowane kredytem 60-letnim oprocentowanym na 1% w skali roku (Bryx 1999). Biorąc pod uwagę, że oszczędzając przez kilka lat na mieszkaniu, w systemie stworzonym przez ówczesny Bank PKO, obywatel dostawał tzw. premię gwarancyjną, a wszelkie dostarczane do mieszkań media były dotowane, natomiast

decyzja spółdzielni miała charakter administracyjny (kryterium przydziału mieszkania był okres oczekiwania, ilość dzieci itp.), prawo do mieszkania określano jako „przydział”.

Warto pamiętać, że budownictwo spółdzielcze zrealizowało w miastach w 1960 roku zaledwie 15% oddanych do użytku lokali. Jednak w 1970 roku, udział ten sięgnął już 67,1%, a w dziesięcioleciu 1976–1985 wyniósł średniorocznie prawie 70%. W rezultacie nastąpiło pogłębienie zjawiska, które Andrzejewski nazywał „socjalizacją gospodarki mieszkaniowej”, a która jego zdaniem, przejawiała się w likwidacji zysku jako motywu działania w budownictwie mieszkaniowym i podtrzymaniu bezpośredniej działalności państwa w sferze:

- ▶ budowania mieszkań,
- ▶ utrzymywania zasobów mieszkaniowych,
- ▶ kontroli rozdziału mieszkań. (Andrzejewski 1972).

Należy podkreślić, za Andrzejewskim, że państwo prowadziło politykę zaspokajania potrzeb mieszkaniowych ludności, według zasady jednolitego standardu mieszkaniowego, niezależnego od indywidualnych dochodów i preferencji. Lekceważenie uwarunkowań ekonomicznych, doprowadziło do tego, że mieszkanie stało się najcenniejszym i najbardziej pożądanym dobrem dystrybuowanym. Realizacja socjalistycznej doktryny sprowadziła mieszkanie do roli środka konsumpcji, a w skrajnym przypadku – elementu składowego płacy pracowników sektora państwowego, realizowanej w postaci gotowego produktu, umiejscowionego najczęściej przy państwowym zakładzie pracy.

Transformacja ustrojowa z 1989 roku zmieniła całkowicie obraz gospodarki, w tym mieszkalnictwo i systemy wznoszenia i finansowania nowych mieszkań, co spowodowało systematyczny spadek ilości oddawanych do użytku mieszkań aż do roku 1996. Państwo przestało odgrywać rolę dystrybutora dóbr rzadkich. Prawo do mieszkania nabrało innego znaczenia i wyraźnego wyjaśnienia wymagała różnica interpretacyjna między prawem do mieszkania a realizacją tego prawa. Państwo przestało więc być podmiotem realizującym prawo obywatela do mieszkania. Przyjęto, że realizować to prawo powinien przede wszystkim ten, komu ono przysługuje i kto będzie korzystał fizycznie z posiadanego dobra. Inaczej mówiąc, obywatel ma prawo do mieszkania, ale jeśli chce to prawo przekształcić w formę fizyczną, to jest to nie tylko jego zadaniem, lecz i wyzwaniem.

W okresie transformacji odstąpiono więc od doktryny głębokiego zaangażowania państwa w realizację zaspokajania potrzeb mieszkaniowych i wrócono do



bardziej precyzyjnego rozumienia zapisów o prawie do mieszkania, zawartych w dokumentach międzynarodowych, które były akceptowane przez polskie rządy. Podstawowym z nich była „Powszechna Deklaracja Praw Człowieka”, przyjęta i proklamowana rezolucją Zgromadzenia Ogólnego ONZ nr 217A (III) z dnia 10 grudnia 1948 roku. Artykuł 25 Deklaracji stanowi: „Każdy człowiek ma prawo do poziomu życia, zapewniającego zdrowie i dobrobyt jemu i jego rodzinie włączając w to wyżywienie, odzież, mieszkanie, opiekę lekarską i niezbędne świadczenia socjalne oraz prawo do zabezpieczenia na wypadek bezrobocia, choroby, niezdolności do pracy, wdowieństwa, starości lub utraty środków do życia w sposób od niego niezależny”.

Kolejnym dokumentem, w którym wzmiankuje się o prawie do mieszkania jest „Międzynarodowy Pakt Praw Gospodarczych, Społecznych i Kulturalnych”, przyjęty i otwarty do podpisu, ratyfikacji i przystąpienia rezolucją Zgromadzenia Ogólnego ONZ 2200A (XXI), w dniu 16 grudnia 1966 roku. Artykuł 11 ust. 1 tego Paktu stanowi: „Państwa-Strony niniejszego Paktu uznają prawo każdego do odpowiedniego poziomu życia dla niego samego i jego rodziny, włączając w to wyżywienie, odzież i mieszkanie oraz do stałego polepszania warunków bytowych. Państwa-Strony podejmą odpowiednie kroki w celu zapewnienia tego prawa, uznając w tym celu zasadnicze znaczenie współpracy międzynarodowej opartej na zasadzie dobrowolności”. Warto w miejscu dodać, że Konwencja o Ochronie Praw Człowieka i Podstawowych Wolności, opublikowana przez Naczelną Radę Adwokacką w 1991 roku nie zawierała żadnych sformułowań dotyczących prawa do mieszkania. Problem ten pomijał także Międzynarodowy Pakt Praw Obywatelskich i Politycznych przyjęty również rezolucją Zgromadzenia Ogólnego ONZ nr 2200A (XXI) w dniu 16 grudnia 1966 roku.

Istniejące i podpisane przez Polskę konwencje, w których jest mowa o prawie do mieszkania nie mogą być nadinterpretowane, nawet wówczas – gdy komentatorom przyświeca cel szlachetny. Mówią one wyraźnie i jedynie o prawie obywateli do poziomu życia zapewniającym zdrowie i dobrobyt, wymieniając wśród wielu elementów tego dobrobytu również prawo do mieszkania. Nie wynika z tego w żadnym przypadku fakt, że państwo ma obowiązek realizowania prawa do mieszkania za swoich obywateli. Oznacza to natomiast, że państwo zobowiązuje się nie naruszać posiadanego przez obywatela prawa do mieszkania, a także pomagać obywatelom w jego urzeczywistnieniu.

Pomiędzy dwiema skrajnymi wykładniami prawa do mieszkania istnieje szeroka przestrzeń do jego swo-

bodnej interpretacji. Bryx uważał, że państwo powinno pozostawić realizację prawa do mieszkania swoim obywatelom, jednak z dwoma istotnymi zastrzeżeniami (Bryx, 2001):

- ▶ Po pierwsze – w odniesieniu do tych obywateli, którzy się tego podejmują, państwo nie może być obojętne na ich wysiłki i musi opracować metody umożliwiające realne wspieranie ich aktywności w tym zakresie;
- ▶ Po drugie – w odniesieniu do tych, których nie stać na realizację tego prawa samodzielnie, państwo musi zaangażować się bardziej, a nawet – w pewnym sensie – podjąć się jego realizacji. W żadnym wypadku nie oznacza to, że państwo ma wrócić do roli inwestora „rozdającego” mieszkania, ale musi stworzyć mechanizmy, które zapewniłyby realizację prawa do mieszkania również przez osoby o najniższych dochodach. Konieczne jest więc większe finansowe zaangażowanie środków publicznych w taką aktywność państwa, poprzez zaakceptowany politycznie i ekonomicznie system realizacji tego wymogu, polityki mieszkaniowej.

Jego zdaniem, takie rozumienie prawa do mieszkania, z jednej strony – nie naruszało swobody inwestora, wynikającej z posiadanych przez niego środków i jego potrzeb w realizacji tego prawa, a z drugiej – dla najuboższych, którzy nigdy nie staną się „inwestorami mieszkaniowymi”, prawo to przestaje mieć wyłącznie teoretyczny charakter. Ostatecznie w 1996 roku, w Konstytucji RP zawarto następujący zapis (art. 75 ust. 1): „Władze publiczne prowadzą politykę sprzyjającą zaspokojeniu potrzeb mieszkaniowych obywateli, w szczególności przeciwdziałają bezdomności, wspierają rozwój budownictwa socjalnego oraz popierają działania obywateli zmierzające do uzyskania własnego mieszkania”.

W 30 lat po rozpoczęciu transformacji, a przede wszystkim na skutek osiągniętego rozwoju gospodarczego, pogłębienia nierówności społecznych oraz pojawienia się na znaczną skalę nowych zjawisk w budownictwie mieszkaniowym, należy ponownie zastanowić się, co dziś powinien oznaczać zapis konstytucyjny, balansujący między populizmem a ortodoksyjnym wolnym rynkiem.

Wydaje się, że nie zestarzały się następujące zasady dotyczące roli państwa oraz samorządu, w polityce mieszkaniowej:

1. Państwo nie powinno budować i dystrybuować mieszkań;

2. Państwo powinno wspierać obywateli w ich dążeniu do zaspokojenia potrzeby posiadania własnego mieszkania, poprzez stwarzanie odpowiednich pomocowych systemów umożliwiających nabycie mieszkania na potrzeby własne;
3. Państwo i samorządy lokalne powinny zapewniać najuboższym obywatelom możliwość zamieszkania w lokalach adekwatnych do ich możliwości finansowych, ale umożliwiających „normalne” życie; To oznacza potrzebę istnienia zasobów gminnych i systemu finansowego wspierającego ich rozbudowę i utrzymanie.

Jak wynika z badań (Bryx, Szelańska 2018, Bryx i inni 2020) największe możliwości zakupu mieszkania mają pary (małżeństwa) bezdzietne. Z każdym posiadanym przez rodzinę dzieckiem, możliwości zakupu mieszkania adekwatnego do potrzeb, maleją.

Wydaje się, że ta sytuacja spowodowała, że zaczęto upowszechniać pogląd, iż najlepszym rozwiązaniem, dla tych których nie stać na kupno mieszkania, jest jego wynajem. Jest to uzasadniane tym, że mieszkania wynajmowane w takim samym stopniu zaspokajają potrzeby, spełniając przynależne mu funkcje, jak mieszkania będąc własnością użytkownika. (Erbel 2019). W odniesieniu do większości funkcji spełnianych przez mieszkanie, jest to prawdą. Co więcej, mieszkanie na wynajem sprzyja mobilności mieszkańców danego kraju.

Jednak nasuwa się pytanie: „Czy poczucie bezpieczeństwa jest równie wysokie w mieszkaniu wynajmowanym, jak w mieszkaniu własnym”? Jeśli jest to mieszkanie komunalne, z którego nie można najemcy usunąć – zapewne tak. Czy jednak to samo dotyczy mieszkań wynajmowanego na wolnym rynku?

Po drugie – powstaje kwestia porównania wieloletnich kosztów wynajmowania mieszkania z podobnymi kosztami zakupu mieszkania. Wieloletnie koszty zakupu mieszkania na własność, uwzględniające koszty kredytowania zakupu, są zapewne wyższe niż ponoszone w tym samym czasie koszty wynajmu mieszkania na wolnym rynku. Ta nadwyżka jest zatem ceną za poczucie bezpieczeństwa, którą stwarza posiadanie własnego dachu nad głową, a czego nie zapewnia mieszkanie wynajmowane na rynku.

Dodać należy, że inwestowanie w mieszkania na wynajem stało się popularne, gdyż przynosiło, dwu, a nawet trzykrotnie większe zwroty z inwestycji, niż klasyczna lokata w banku. Dziś, kiedy trudno znaleźć

lokata oprocentowaną powyżej 0,2%, ta proporcja jest jeszcze korzystniejsza dla inwestorów. Jednakowoż, pandemia spowodowała spadek popytu na mieszkania na wynajem. Wynika to z faktu, że głównymi najemcami mieszkań na wolnym rynku nie były rodziny z dziećmi, najbardziej potrzebujące mieszkań, lecz studenci, sezonowi imigranci oraz turyści, szukający swobodniejszych i tańszych miejsc na krótki pobyt, niż oferują hotele. Równocześnie – jak wynika z „Raportu o stanie mieszkalnictwa w Polsce” (Ministerstwa Rozwoju, 2020) – udział osób młodych – w wieku 25–34 lata – które mieszkają wspólnie z rodzicami wynosi w Polsce 45,1% (przy średniej dla UE na poziomie 28,6%).

Nasuwa się więc pytanie: „Czy wynajmowanie mieszkań jest bardziej modą i niedocenianiem zalet prawa własności, czy jest raczej powodowane brakiem środków na zakup własnego mieszkania, do czego >>dorabia się<< ideologię o urokach najmu”?

2.3. Struktura i deficyt mieszkań w Polsce

Struktura własnościowa mieszkań w Polsce sytuuje nasz kraj w gronie tych, które mają wysoki udział mieszkań własnościowych w całym zasobie mieszkaniowym. Przeciwstawia się często Polskę krajom wyżej rozwiniętym, takim jak Austria czy Niemcy, które posiadają znacznie mniejszy udział mieszkań własnościowych w strukturze mieszkań, odpowiednio zaś – znacznie większy udział mieszkań na wynajem (tabela 2.3.1.)

Warto jednak zwrócić uwagę na fakty, że według danych Eurostatu, mieszkania własnościowe w Unii Europejskiej stanowią prawie 70% zasobu (69,3), a udział powyżej 80%, oprócz Polski, wykazują: Bułgaria, Chorwacja, Estonia, Litwa, Łotwa, Malta, Rumunia, Słowacja i Węgry.

Struktura własnościowa mieszkań w danym kraju kształtuje się przez wiele lat, w wyniku oddziaływania systemu ekonomicznego, uwarunkowań społecznych i politycznych. Przykładowo; w Niemczech już przed I wojną światową istniały spółki budujące mieszkania na wynajem, które wzięły na siebie w dużej mierze ciężar odbudowy substancji mieszkaniowej po II wojnie światowej (Ogonowska). Nieco inaczej wyglądała sytuacja w Austrii, gdzie powojenny model budownictwa społecznego, zachowany został w znacznie większym stopniu niż w innych krajach kontynentu europejskiego (Matznetter, 2002). W Austrii istniała bowiem powszechna zgoda polityczna, co do tego, że mieszkania są podstawową potrzebą człowieka, która nie powinna

**Tabela 2.3.1.** Struktura własności mieszkań w wybranych krajach europejskich

	Własnościowe, Kredyt, hipoteka	Własnościowe, bez obciążeń	Własnościowe ogółem	Najem rynkowy	Najem społeczny	Najem ogólny
UE	26,5	42,8	69,3	22,0	8,7	30,7
Austria	25,5	29,9	55,4	29,7	14,9	44,6
Belgia	43,1	29,6	72,7	19,1	8,3	27,4
Bułgaria	2,7	80,9	83,6	2,9	13,5	16,4
Chorwacja	6,9	83,3	90,2	1,3	8,6	9,9
Cypr	19,3	50,8	70,1	14,9	14,9	29,8
Czechy	21,0	57,8	78,8	15,7	5,6	21,3
Dania	46,5	14,0	60,5	39,4	0,1	39,5
Estonia	21,7	60,7	82,4	4,1	13,5	17,6
Finlandia	42,0	29,7	71,7	13,6	14,8	28,4
Francja	31,8	33,3	65,1	18,6	16,3	34,9
Grecja	14,2	59,3	73,5	21,3	5,2	26,5
Hiszpania	29,4	46,9	76,3	15,3	8,4	23,7
Holandia	60,5	8,3	68,8	30,2	1,0	31,2
Irlandia	32,4	37,9	70,3	12,0	17,7	29,7
Litwa	12,6	77,3	89,9	1,2	8,9	10,1
Luksemburg	41,9	29,3	71,2	23,4	5,4	28,8
Łotwa	12,3	69,3	81,6	7,5	10,9	18,4
Malta	22,7	58,9	81,6	6,8	11,6	18,4
Niemcy	25,6	25,8	51,4	40,8	7,7	48,5
Polska	11,3	72,7	84,0	4,3	11,7	16,0
Portugalia	36,3	38,2	74,5	12,6	12,9	25,5
Rumunia	1,1	95,3	96,4	1,2	2,4	3,6
Słowacja	18,6	72,7	91,3	7,4	1,2	8,6
Słowenia	12,1	63,0	75,1	6,0	18,9	24,9
Szwecja	51,7	12,3	64,0	35,0	0,9	35,9
Węgry	15,4	70,6	86,0	4,9	9,1	14,0
Włochy	13,0	59,4	72,4	18,8	8,8	37,6
Zjednoczone Królestwo	37,5	27,5	65,1	29,7	5,1	34,8

Źródło: Eurostat.

podlegać w pełni mechanizmom wolnego rynku; „społeczeństwu powinno się raczej zapewnić wystarczającą liczbę mieszkań” (Reinprecht, 2014).

Przy takim podejściu, nie zaskakuje fakt, że w stolicy Austrii tylko 19% wszystkich zasobów mieszkaniowych stanowią mieszkania zajmowane przez właścicieli.

Gmina Wiedeń jest właścicielem 27% wszystkich mieszkań, a pośrednio kontroluje kolejne 16% zasobów, które są własnością spółdzielni mieszkaniowych nienastawionych na zysk [Gemeinnützige Bauträger]. Obie grupy stanowią łącznie 43% ogółu zasobów mieszkaniowych Wiednia i około 56% sektora wynajmu w tym mieście (Statistik Austria, 2014).

Sytuacja w Polsce kształtowała się w tym obszarze inaczej. Przede wszystkim ok. 1/3 mieszkań zlokalizowana jest na wsi, gdzie dominuje prywatna własność ziemi, a więc i budowanych na niej mieszkań. Powstawały one w większości w tzw. systemie gospodarczym, który polegał na własnej pracy właściciela nieruchomości, przy zaangażowaniu rodziny i przyjaciół. Państwo socjalistyczne w małym zakresie, ale jednak wspierało także ten rodzaj budownictwa mieszkaniowego, udzielając również kredytów hipotecznych. W okresie największego rozwoju mieszkalnictwa, czyli w latach siedemdziesiątych ubiegłego wieku, budownictwo spółdzielcze wytworzyło 51,1% nowych mieszkań, podczas gdy w dekadach wcześniejszych i późniejszych, udział ten był nieznacznie mniejszy. W ostatnich latach przed transformacją, udział ten zmalał jednak do wielkości marginalnych, a co więcej, w późniejszych latach, dokonano masowej sprzedaży mieszkań spółdzielczych.

W okresie transformacji, zarówno z powodów prestiżowych (posiadanie mieszkania określa status społeczny), jak i rosnących możliwości wykupywania mieszkań od spółdzielni mieszkaniowych na własność, jako nieruchomości lokalowych, a także wyhamowania działalności inwestycyjnej spółdzielni mieszkaniowych, gdyż państwo przestało dofinansowywać inwestycje spółdzielcze, co spowodowało, że spółdzielnie podlegały takim samym, rynkowym, zasadom, jak wszystkie inne; otworzyło się pole do aktywności biznesowej deweloperów, którzy oferowali mieszkania na własność. Tendencja ta pogłębiała

się i dzisiaj deweloperzy dostarczają już więcej niż połowę nowych mieszkań (tab. 2.3.2.), zaś drugim głównym dostawcą mieszkań jest nadal system gospodarczy. Natomiast wszystkie pozostałe rodzaje budownictwa (komunalne, TBS, zakładowe) stanowią łącznie poniżej 4% oddawanych do użytku mieszkań; w 2019 roku – 3,2%.

Na ostateczną strukturę własnościową mieszkań w Polsce wpłynął także fakt, że zakłady pracy, w okresie transformacji, pozbywały się swoich mieszkań, zarówno odsprzedając je najemcom, jak i przekazując nieodpłatnie gminom. Te ostatnie zaś wyprzedawały mieszkania komunalne ich użytkownikom, z opustem zwykle sięgającym 90% wartości mieszkań. Stanowiło to wystarczającą zachętę do ich nabywania.

Ostatecznie, ukształtowaną historycznie strukturę mieszkań w Polsce, na koniec 2018 roku przedstawia tabela 2.3.3.

Problem wynajmowania mieszkań przed transformacją ustrojową miał charakter marginalny i nieoficjalny. Dopiero po upadku ustroju socjalistycznego wprowadzono zasadę pozwalającą na posiadanie więcej niż jednego mieszkania, co skłoniło do inwestowania w mieszkania na wynajem. Pierwszy okres nieznacznego wręcz nieśmiałego inwestowania w mieszkania na wynajem, nastąpił zaraz po wprowadzeniu podatku PIT, gdyż ustawa o PIT z 1991 roku przewidywała szereg ulg podatkowych, w tym na zakup mieszkania na własne cele mieszkaniowe, ale także na mieszka-

Tabela 2.3.2. Struktura mieszkań wybudowanych w latach 2011–2019 według inwestorów

	2011		2015		2018		2019	
	tys.	% ogółu	tys.	% ogółu	tys.	% ogółu	tys.	% ogółu
Ogółem	131,0	100,0	147,7	100,0	181,1	100,0	207,2	100,0
Indywidualny	65,4	50,0	67,8	45,9	66,2	35,8	69,6	33,6
Deweloperzy	56,9	43,5	74,4	50,4	112,3	60,7	130,9	63,2
Spółdzielnie mieszkaniowe	3,8	2,9	2,1	1,4	3,0	1,6	2,1	1,0
Gminy	2,5	1,9	1,7	1,1	1,9	1,0	1,8	0,9
Towarzystwa budownictwa społecznego	2,0	1,5	1,3	0,9	1,5	0,8	2,5	1,2
Zakład pracy	0,3	0,2	0,5	0,3	0,1	0,1	0,3	0,1

Źródło: GUS, Gospodarka mieszkaniowa i infrastruktura komunalna w 2018. Warszawa, 2019.

Tabela 2.3.3. Struktura własnościowa mieszkań w Polsce na dzień 31 grudnia 2018 roku

Wyszczególnienie	Liczba mieszkań w tysiącach	Struktura mieszkań w %
Ogółem:	14 615,1	100,0
Spółdzielnie mieszkaniowe	2 029,9	13,9
Komunalne	840,4	5,7
Zakładowe	69,1	0,5
Skarbu Państwa	28,9	0,2
TBS	102,3	0,7
Osób fizycznych	11 544,6	79,0

Źródło: GUS, Gospodarka mieszkaniowa i infrastruktura komunalna w 2018. Warszawa, 2019.

nie kupowane pod wynajem. Ulga ta obowiązywała do końca XX wieku. Niestety nie ma precyzyjnych danych dotyczących ilości mieszkań wybudowanych przy wykorzystaniu tej ulgi.

W XXI wieku, pomimo braku ulg podatkowych dla inwestujących w mieszkania na wynajem, zaczęto coraz częściej traktować ten rodzaj inwestycji jako efektywniejszy w stosunku do innych możliwości inwestycji rynkowych. Skok cenowy z roku 2006/2007 zahamował nieco ten proces, ale spadające stopy oprocentowania depozytów oraz rosnący popyt na tego typu mieszkania, wynikający między innymi z alternatywy noclegowej, jaką dała platforma Airbnb dla najmu krótkoterminowego, spowodował wzrost zakupu mieszkań od deweloperów w celach inwestycyjnych. Brakuje dokładnych danych, ale według szacunku NBP 30–40% mieszkań kupuje się za gotówkę, wycofując niskooprocentowane lokaty bankowe. Oznacza to, że są to z pewnością mieszkania przeznaczone na wynajem, gdyż właściciele takiej ilości gotówki, już dawno rozwiązali swój własny problem mieszkaniowy.

Pośrednie potwierdzenie znajdujemy także w danych statystycznych. Ilość mieszkań w Polsce na koniec 2019 roku wynosiła 14,8 miliona, zaś ilość gospodarstw domowych była o 424 tysiące mniejsza (Raport). Wydawałoby się więc, że Polska zlikwidowała tzw. statystyczny deficyt mieszkań, liczony różnicą pomiędzy ilością mieszkań a ilością gospodarstw domowych, który ćwierć wieku temu (1995) wynosił jednak 1.442 tysiące mieszkań (Bryx 1999). Tymczasem aktualnie tak nie jest. Pomimo faktu, że w ciągu ćwierćwiecza przybyło 3,7 miliona mieszkań oraz nie wystąpił przyrost liczby ludności, to jednak Ministerstwo Rozwoju wskazuje, że wciąż istnieje deficyt

641 tysięcy mieszkań, co oznacza, że 4,5% gospodarstw domowych w Polsce zamieszkuje niesamodzielne mieszkania.

2.4. Własność czy wynajem

W ostatnich latach, wraz z rozwojem ekonomii współdzielenia „*sharing economy*”, zaczyna się upowszechniać pogląd głoszący, że ważniejszy jest dostęp do rzeczy, możliwość jej używania, aniżeli posiadanie tytułu własności do niej. Pogląd ten jest w pewnej mierze słuszny, a w ciągu ostatnich lat coraz częściej i jednoznacznie odnosi się go do mieszkań. To oczywiste, że lepiej mieszkać godnie, nawet w cudzym mieszkaniu, niż nie mieć gdzie mieszkać w ogóle.

Mieszkania na wynajem mają oczywistą zaletę – zwiększają mobilność społeczeństwa. Jest to szczególnie ważne dla młodzieży uczącej się, która może dziś studiować w dowolnych miejscach Unii Europejskiej; na jednej uczelni kończąc licencjat, na kolejnej uzyskując stopień zawodowy magistra, a ostatecznie podejmować pracę w jeszcze innym mieście.

Drugą ważną zaletą mieszkań na wynajem dla osób studiujących lub podejmujących pierwszą pracę jest fakt, że wynajem nie wymaga od nich posiadania, ani dużych zgromadzonych środków finansowych, ani zdolności kredytowej.

Jednak w miarę upływających lat, zmiany sytuacji życiowej, nad chęcią do mobilności, zaczyna dominować potrzeba stabilizacji życiowej. Co prawda Maslow, nie wyróżnił takiej potrzeby, w opracowanej drabinie, jednak wynika ona logicznie, zarówno z po-

trzeb wyższego, jak i niższego rzędu, będąc jednocześnie konsekwencją rozwoju osobniczego¹.

Jak należy zauważyć, jedynie mieszkania najmowane w TBS, czy mieszkania komunalne, pozwalają uzyskać komfort, związany ze stabilizacją zamieszkania. Najem wolnorynkowy, przynajmniej w Polsce, takich możliwości nie daje. Z drugiej strony, co należy również wziąć pod uwagę, większość wykształconej młodzieży, po studiach zarabia więcej, aniżeli stanowią kryteria przydziału tych mieszkań, których de facto i tak brakuje. Przykładowo mieszkania komunalne w Warszawie przysługują w gospodarstwach jednoosobowych osobom o dochodach 1 725 zł netto, a mieszkanie w TBS, o dochodach nie większych niż 1,3 przeciętnego wynagrodzenia w danym województwie (Bryx, Szelańska) Ci najemcy mieszkający w mieszkaniach TBS, którzy spełniali kryteria dochodowe i zamieszkali w zasobach TBS, a których dochody później wzrosły i zarabiają więcej niż w chwili wynajmu, powinni płacić wyższy czynsz, aby zachęcić najmujących do zakupu mieszkania na własność. Jak słusznie stwierdza Łukowski, posiadanie mieszkania na własność, z jednej strony stabilizuje rodzinę, a z drugiej utrwala więzi społeczne, budując społeczność lokalną, która często wytwarza tzw. patriotyzm lokalny, czyli silną więź rodziny z miejscem, w którym żyje (Łukowski).

Jednakże, coraz więcej młodych ludzi wręcz sztandarowo wyznaje niechęć do posiadania mieszkania, co utrwalają różnorodne publikacje (Erbel). Mimo tej głoszonej w wielu miejscach niechęci do własności, młodzi ludzie zapytani o to: „Czy gdyby posiadali wystarczającą ilość środków własnych na zakup mieszkania, to dokonaliby go?”, odpowiadają na ogół pozytywnie, co potwierdziła przeprowadzona ankieta.

Zatem kwestia: „wynajmować mieszkanie versus posiadać mieszkanie”, nie jest wyłącznie kwestią swobody wyboru i zalet związanych z mobilnością, ale również, a być może przede wszystkim, braku wystarczających środków na zakup własnego lokum.

Dochodzimy tu do roli banków w kredytowaniu zakupu mieszkań. Kredyt hipoteczny jest jednym z najważniejszych, najbardziej pożądanych i udzielnych przez banki kredytów. Wynika to z faktu, że generuje on przychody dla banku (malejące) przez 30 lat, jest dobrze zabezpieczony hipoteką na nieruchomości, a rosnąca w okresie wieloletnim wartość nieruchomości dodatkowo wzmac-

nia to zabezpieczenie. Zgodnie z danymi Centrum AMRON, w I kwartale 2020 roku, odnotowano wzrost liczby udzielonych kredytów hipotecznych. Zawarto 56 453 nowe umowy kredytowe, przeznaczone na cele mieszkaniowe, tj. udzielono dodatkowo o 1008 więcej kredytów (1,82%). Łączna wartość udzielonych kredytów wyniosła: 16,623 mld zł, co oznacza wzrost o 5,78% (nominalnie o 908 mln zł), w stosunku do poprzedniego kwartału, a w porównaniu do I kwartału 2019 roku, był to wzrost na poziomie 11,57% (amron.pl).

Pomimo rozwoju gospodarczego i wzrostu dochodów ludności, przy dość stabilnej relacji średniej ceny mieszkania do średniego wynagrodzenia, jest faktem, iż ponad 40% młodych ludzi w wieku do 34 lat wciąż zamieszkuje z rodzicami. Zatem, ani nie wynajmuje samodzielnych lokali, ani ich nie nabywa (Raport). Natomiast, o czym było już wspomnianie, największe możliwości nabywania mieszkania mają pracujące małżeństwa bezdzietne lub z jednym dzieckiem (Bryx i inni 2020).

Nie jest zatem pewne, czy zachęcanie do stylu życia, preferującego mieszkanie w lokalach wynajmowanych, to na pewno dobre finalnie rozwiązanie dla młodych ludzi. Natomiast, z pewnością jest to tendencja popierana przez tych, którzy inwestują w mieszkania na wynajem, gdyż utrwalanie tej mody, to wzrost popytu na dokonywane przez nich inwestycje. Część z tych inwestycji jest zresztą dofinansowywana przez banki, gdyż osoby decydujące się zostać tego typu inwestorami, wolą dokonywać więcej niż jednej inwestycji, gdyż czyni to ich pracę bardziej efektywną. Zatem, z punktu widzenia banków, chwilowo nie ma powodu do niepokoju o skalę udzielanych kredytów. Zmienia się tylko rodzaj kredytobiorcy, a działalność gospodarcza banku realizowana jest niezmiennie.

W odniesieniu do kredytobiorców, banki nie mogą jednak odstąpić od przyjętych wymogów udzielania kredytów, czyli od posiadania przez zainteresowanych wkładu własnego oraz tzw. zdolności kredytowej. Zmniejszenie wymogów formalnych przez banki amerykańskie i udzielanie kredytów osobom niespełniającym nawet minimalnych kryteriów, było przyczyną kryzysu finansowego w 2007 roku. Obecnie zatem ograniczono bankom możliwość powielenia tak ryzykownych zachowań. Bankowcy obserwują więc, jak znikają niezwykle nisko oprocentowane (0,2%), lub w ogóle nieoprocentowane, depozyty, przekształcane przez ich właścicieli w inwestycje mieszkaniowe pod wynajem. Kwoty zainwestowane w mieszkania dają takim inwestorom, po potrąceniu wszystkich kosztów, zwrot z inwestycji przekraczający 4%, a nierzadko, np. przy flippingu, dwukrotnie większy.

¹ A. Masłow, podejmując polemikę i odwołując się do innych poglądów, uważa, iż najsilniej odczuwanymi, a tym samym najpilniejszymi, są potrzeby podstawowe, tzn. potrzeby fizjologiczne (snu, pożywienia), czy chociażby potrzeby bezpieczeństwa (dachu nad głową) itp.

Ze społecznego punktu widzenia, tendencja do wzrostu ilości zasobu mieszkań na wynajem jest słuszną, aczkolwiek potrzebne są przede wszystkim mieszkania dostępne (Bryx, Szelągowska), w których czynsz nie przekraczałby 30% dochodu rodziny. Z tego samego punktu widzenia, wydaje się ważne, aby młodzi ludzie mieli realny, a nie pozorny wybór, pomiędzy możliwością zakupu, a wynajmem mieszkania. Oznacza to więc potrzebę prowadzenia odpowiedniej polityki:

- 1) państwowej – w odniesieniu do nabywania mieszkań dla zaspokojenia potrzeb własnych;
- 2) samorządowej – w odniesieniu do budowy mieszkań na wynajem, w tym mieszkań tzw. dostępnych.

Z biznesowego punktu widzenia (np. dla dewelopera, dla którego liczy się przede wszystkim ilość sprzedanych mieszkań i ich cena), rodzaj klienta i cel zakupu, mogą być mało istotne. Co prawda, aby uzyskać zakładaną sprzedaż, on także planuje odpowiednią ich strukturę, dlatego też w bieżącej ofercie deweloperskiej, dominują mieszkania małe, a średnia wielkość mieszkania w Polsce maleje.

Podobnie można mówić o ofercie banków. Nie jest istotne, kto wziął kredyt, lecz liczy się to, że kredyt został udzielony zgodnie z procedurami minimalizującymi ryzyko kredytowe.

Wydaje się jednak, że pytanie: „Kto i w jakim celu dokonuje zakupu mieszkania”, nie powinno być obojętne, ani dla banków, ani dla deweloperów, ani dla państwa, prowadzącego politykę mieszkaniową. Duża liczba inwestorów kupujących mieszkania z przeznaczeniem na wynajem, zwiększa popyt na mieszkania i w rezultacie podwyższa cenę tych mieszkań, czyniąc zakup niedostępnym dla tych, którzy nie posiadają zdolności kredytowej lub wkładu własnego. Tymczasem klient, który kupuje mieszkanie dla zaspokojenia własnych potrzeb, jeśli ma dostosowany produkt bankowy, mógłby prawdopodobnie być solidniejszym i długoterminowym klientem banku.

Sugeruje to potrzebę uelastycznienia oferty banków, która powinna umożliwiać młodym ludziom kupowanie mieszkań, w celu zaspokojenia potrzeby zamieszkiwania, a dopiero w drugiej kolejności wspomagać inwestycje indywidualnych inwestorów. Wynika to także z przesłanek społecznych, które jednak mają ograniczony wpływ na działalność biznesową banków.

Reasumując, można powiedzieć, iż mamy na rynku nieruchomości mieszkaniowych następującą sytuację:

- ▶ Deweloperzy budują i sprzedają mieszkania w liczbie zaspokajającej popyt, mają jednak obawy co do trwałości tego popytu, a ceny budowanych mieszkań systematycznie rosną;
- ▶ Inwestorzy indywidualni wzmacniają popyt na mieszkania i wpływają na wzrost cen sprzedawanych na rynku pierwotnym mieszkań;
- ▶ Banki udzielają kredytów, zarówno kupującym mieszkania na potrzeby własne, jak i inwestującym w mieszkania na wynajem, przy spadających kwotach ulokowanych w nich depozytów;
- ▶ Państwo podjęło się roli dewelopera budującego mieszkania na wynajem „po umiarkowanych czynszach” (także z opcją dojścia do własności), co ma spowodować, że w ciągu najbliższych 6–8 lat wybuduje łącznie ok. 50 tysięcy mieszkań, a więc mniej niż połowę tego, co wybudowali deweloperzy w ciągu roku, jednak często w miejscowościach omijanych przez deweloperów;

Utrwalana jest zatem moda na wynajmowanie mieszkań, przedstawiana jako styl właściwy młodym ludziom, zapewniający im mobilność i swobodę. Tendencja ta jest oczywista wśród studentów, którzy nie wiedzą gdzie będą pracowali po studiach. Wątpliwym jest, aby była akceptowana przez osoby, które ukończyły szkoły, realizując kariery zawodowe i szukając stabilizacji życiowej.

Wydaje się, że uczestnicy rynku mieszkaniowego, z niepokojem od kilku lat obserwują zmiany dokonujące się na tym rynku. Dodatkowo, w ostatnich miesiącach obawy wszystkich o przyszłość, zostały wzmocnione decyzjami rządu wynikającymi z pandemii Covid-19, w tym przede wszystkim przez częściowe zamknięcie gospodarki, pozbawiające część pracujących ich normalnych dochodów. Aczkolwiek aktualna sytuacja częściowego zamknięcia gospodarki i spowolnienia wzrostu gospodarczego nie jest zjawiskiem trwałym, to jednak poczucie niepewności, uzależnione od decyzji administracyjnych, objawiło się na rynku nieruchomości polskiej gospodarki wolnorynkowej, z taką siłą po raz pierwszy.

Jednakże, co również należy zauważyć, po raz pierwszy na tak dużą skalę i nie tylko na rynku polskim, realizowany jest model pracy domowej tzw. „home office”. Praca w domu wymaga odpowiednich warunków, często oddzielnego pomieszczenia, co do tej pory nie było raczej zbyt często uwzględniane i kalkulowane przez kupujących, w funkcjach nabywanego mieszkania.



Koszt zakupu a koszt najmu mieszkania



Od kilku lat umacnia się trend zakupu mieszkań, nie tyle przez tych, którzy chcą je nabyć, na potrzeby własne, ale przede wszystkim przez tych, którzy dokonują inwestycji, z których zwrot następować będzie poprzez pozytywnie dochodów z najmu. Pojawiły się nawet nowe określenia wyróżniające te dwa typy operacji budowlanych. Budowanie na sprzedaż „Built-to-Sell” (BTS) oraz Budowanie na wynajem „Build-to-Rent” (BTR).

Jak wcześniej było wspomniane, panuje ogólne przekonanie, iż istnieje grupa ludzi, która woli wynajmować, niż kupić mieszkanie na własność. Zapewne tak jest, jeśli najemcę stać na zapłacenie każdego zadanego czynszu. Wówczas może rzeczywiście czuć się nieskrępowany w wyborze miejsca i standardu zamieszkania. Jednak chęć zamieszkania w mieszkaniu wynajmowanym, wynika raczej z jego sytuacji materialnej i osiąganych dochodów, aniżeli z faktu, iż nie jest uwiązany do miejsca, w którym mieszka. Mowa tu oczywiście o mieszkaniach wynajmowanych na wolnym rynku, nie zaś o tych, które oferują samorządy lokalne lub Towarzystwa Budownictwa Społecznego, i w praktyce nie są mieszkaniem rotacyjnymi, lecz zajmowanymi na stałe.

Nasuwa się wobec tego pytanie, na które należy odpowiedzieć w pierwszej kolejności: „Czy wynajem mieszkania na rynku, jest wyraźnie tańszy, niż spłata rat kredytu zaciągniętego na jego ewentualny zakup”? Jeśli tak jest, to tłumaczyłoby to popularność mieszkań na wynajem. Jeśli nie, należy szukać innego wyjaśnienia tej kwestii.

W badaniach (Bryx i inni), przeprowadzonych na początku 2020 roku, w największych miastach Polski, ustalono następujące średnie ceny dwupokojowych mieszkań oferowanych na wynajem w złotych:

- ▶ Warszawa – 3215,97;
- ▶ Kraków – 2270,98;
- ▶ Wrocław – 2186,66;
- ▶ Poznań – 1950,75;
- ▶ Gdańsk – 2400,95;
- ▶ Łódź – 2054,08;
- ▶ Szczecin – 1943,48.

Według raportu JLL za II kwartał 2020 roku „po raz pierwszy dały się zauważyć drobne obniżki czynszów mieszkań wynajmowanych w sektorze prywatnym. Dla porównania – I kwartał zamknął się niemal zerowym wzrostem średnich czynszów ofertowych”. Autorzy Raportu uważają, że za drobne obniżki poziomu czynszów tych mieszkań mogła odpowiadać zwiększona niepewność sytuacji na początku pandemii i chęć szybkiego wynajęcia, a także odejście od wynajmu dla turystów, w związku z wprowadzonymi ogra-

niczeniami. Dalej uważają jednak, że w perspektywie średnioterminowej spodziewać się można utrzymania silnego popytu ze strony najemców. Prognozują też, że biorąc pod uwagę ekonomiczne konsekwencje kryzysu, część gospodarstw domowych, zwłaszcza młodszych, będzie musiała lub zechce opóźnić decyzję o zakupie własnego lokalu, co w naturalny sposób skieruje ich na rynek najmu.

Analiza stron internetowych z mieszkaniami na wynajem w sierpniu 2020 roku wskazuje jednak, że w III kwartale 2020 roku, spadek ten się pogłębił. W Warszawie, rozrzut cenowy jest bardzo duży, jednak według naszej oceny, można przyjąć, że oferowane ceny wynajmu mieszkań obniżyły się o ok. 10% w porównaniu do cen z początku 2020 roku. Prawdopodobnie miały na to wpływ informacje szeregu uczelni o podtrzymaniu zajęć dydaktycznych w semestrze zimowym roku akademickiego 2020/21 metodą „on-line”. Mimo to analiza ofert z I dekady sierpnia 2020 roku wskazuje, że za mieszkanie dwupokojowe w Warszawie oczekiwana jest jednak opłata wyraźnie powyżej 2000 zł, a w przypadku wyjątkowych lokalizacji znacznie powyżej tej kwoty – rzędu 3000 zł.

Tymczasem ceny mieszkań w ofercie developerskiej, według raportu Emmerson Evaluation, wzrosły w 2019 roku w skali od 6 do 13% w zależności od miasta. Pandemia zaś nie wyhamowała wzrostu cen (raport JLL). Mediana cen jednostkowych mieszkań na koniec 2019 roku wynosiła w złotych za 1 metr kwadratowy w:

- ▶ Warszawie – 10.080;
- ▶ Krakowie – 8510;
- ▶ Wrocławiu – 8050;
- ▶ Poznaniu – 7560;
- ▶ Gdańsku – 8840;
- ▶ Łodzi – 6070;
- ▶ Szczecinie – 6270.

Kupno najbardziej popularnego mieszkania (raport JLL) o powierzchni nie przekraczającej 40 metrów kwadratowych, w cenie jednostkowej wyznaczonej przez medianę, przy założeniu wydatkowania dodatkowej kwoty stanowiącej 10% ceny mieszkania przeznaczonej na jego wykończenie, oznaczałoby zapotrzebowanie na środki finansowe, zaokrąglone do 1000 złotych, rzędu:

- ▶ W Warszawie – 444 tys. zł;
- ▶ W Krakowie – 374 tys. zł;
- ▶ We Wrocławiu – 354 tys. zł;
- ▶ W Poznaniu – 333 tys. zł;
- ▶ W Gdańsku – 389 tys. zł;
- ▶ W Łodzi – 267 tys. zł;
- ▶ W Szczecinie – 276 tys. zł.



Dostępne w Internecie kalkulatory kredytowe wskazują, że przy aktualnej stopie procentowej, zmiennym oprocentowaniu i trzydziestoletnim okresie kredytu miesięczna spłata kredytu wraz z oprocentowaniem zbliża się do kwot wynajmu mieszkania w tych miejscowościach, co pokazuje tabela nr 3.1.

Wymagania dotyczące zdolności kredytowej, ustalone przez KNF, w odniesieniu do wkładu własnego kredytobiorcy, systematycznie rosły, dążąc do rzetelnego zabezpieczenia kredytu częścią wartości nieruchomości, mającej być własnością kredytobiorcy. Oczekiwania te były następujące:

- ▶ do końca 2014 roku – 5% wkładu własnego;
- ▶ do końca 2015 roku – 10%;
- ▶ do końca 2016 roku – 15% (albo 10%, o ile niedobór do 20% zostanie ubezpieczony);
- ▶ od początku 2017 roku do teraz – 20% (albo 10%, o ile niedobór do 20% zostanie ubezpieczony).

W rezultacie banki ustalają wkład własny na różnym poziomie. Najostrożniejsze, lub niechętnie do udzielania tego typu kredytów były: BOŚ i ING, ustalając próg na poziomie 40% i 30%.

Banki najbardziej otwarte na kredytobiorców: Millennium, Santander czy Alior, wymagają tylko oczekiwanego przez KNF minimum, a mianowicie 10% wkładu własnego, przy konieczności ubezpieczenia dalszych 10% wkładu. Pozostałe banki oczekują na ogół poświadczonych przez KNF 20% wkładu (Bank Pocztowy, City-Handlowy), lub nieco poniżej, z koniecznością jego ubezpieczenia (Pekao – 15%) (mfind.pl).

Ubezpieczenie kredytu hipotecznego, to nie tylko ubezpieczenie niskiego wkładu własnego, czy ochrona na wypadek utraty pracy. Rodzajów ubezpieczeń kredytu jest kilka, niektóre z nich są częściej spotykane i najczęściej wymagane przez banki (ubezpieczenie na życie kredytobiorcy), inne powoli odchodzą do lamusa (ubezpieczenie niskiego wkładu własnego), jeszcze inne budzą kontrowersje (ubezpieczenie inwestycyjne).

Wśród najbardziej popularnych ubezpieczeń możemy znaleźć:

- ▶ ubezpieczenie od utraty pracy;
- ▶ ubezpieczenie od następstw nieszczęśliwych wypadków;
- ▶ ubezpieczenie na wypadek choroby i trwałego inwalidztwa;

Tabela 3.1. Raty kredytu za mieszkanie 40-metrowe, w wybranych bankach, w sierpniu 2020 roku

Miasto	Zapotrzebowanie na środki w tysiącach zł	Miesięczna rata spłaty kredytu w zł, bez kosztów prowizji, ubezpieczenia itp., z uwzględnieniem wkładu własnego					
		ING * – wakacyjna wyprzedaż	ING * – oferta standard	Bank Pekao ***	Allior Bank **	Millennium **	Santander**
Warszawa	444	1207	1272	1446	1583	1585	1777
Kraków	374	1017	1072	1218	1333	1335	1496
Wrocław	354	962	1014	1166	1262	1264	1416
Poznań	333	905	954	1085	1187	1189	1332
Gdańsk	389	1058	1115	1267	1387	1389	1557
Łódź	267	726	765	870	952	953	1068
Szczecin	276	750	791	899	984	985	1104

*Wymagany wkład własny = 30%, ** Wymagany wkład własny = 10%, ***wymagany wkład własny = 15%

Źródło: <https://www.bankier.pl/smart/kredyty-hipoteczne#1/30/299700/333000/30/2/2/2/0/2> (dostęp 13.08.2020)
<https://www.ing.pl/indywidualni/kredyty-i-pozyczki/kredyt-hipoteczny/kalkulator-kredytowy> (dostęp 13.08.2020).



- ▶ ubezpieczenie niskiego wkładu własnego;
- ▶ ubezpieczenie pomostowe;
- ▶ ubezpieczenie na życie do kredytu mieszkaniowego;
- ▶ ubezpieczenie na życie spłaty kredytu mieszkaniowego;
- ▶ ubezpieczenie nieruchomości od ognia i innych zdarzeń losowych;
- ▶ ubezpieczenie na wypadek utraty wartości nieruchomości;
- ▶ ubezpieczenie spłaty kredytu;
- ▶ ubezpieczenie na życie z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym.

Zakres, a zwłaszcza koszt ubezpieczenia, ustalany jest przy przyjętych ryzykach, przez poszczególne banki. Klient zazwyczaj ma problem, aby samodzielnie, przed podjęciem decyzji kredytowej, ustalić ile ostatecznie będzie kosztował go kredyt, wraz z wszystkimi opłatami.

W dostępnym kalkulatorze (Bankier, kalkulator) banki podają tzw. przykład reprezentatywny. Niestety nie zawsze jest on adekwatny, nawet w stosunku do bieżącej oferty banku, umieszczonej na stronie internetowej. Przykładowo, dnia 14 sierpnia 2020 roku, można było znaleźć kalkulację reprezentatywną Banku Santander z 09.10.2019, niezaktualizowaną w stosunku do zmienionej sytuacji rynkowej w III kwartale 2020 roku oraz oferty tegoż banku, wykazanej w tym samym kalkulatorze.

Jednakże sam fakt umieszczenia kalkulatora pozwala zapoznać się z wszystkimi pozycjami kosztów oraz ich wysokością. Przykładowo, Bank Pekao przedstawił następujące wyliczenia dla oferowanego kredytu hipotecznego: „Rzeczywista roczna stopa oprocentowania (RRSO) mieszkaniowego kredytu hipotecznego / budowlano-hipotecznego wypłaconego jednorazowo wynosi 4,52% i wyliczona została przy założeniach: **całkowita kwota kredytu 255 092 zł** (bez kredytowanych kosztów), kredyt zaciągnięty na 25 lat, 300 miesięcznych rat do spłaty, wniesiony wkład własny klienta: 23% całkowitego kosztu kredytowanej inwestycji, zmienne oprocentowanie kredytu 3,92% w stosunku rocznym, równa rata kapitałowo-odsetkowa do czasu uprawomocnienia wpisu hipoteki w wysokości 1378,49 zł, a po uprawomocnie-

niu wpisu hipoteki wysokość raty kapitałowo-odsetkowej ulega obniżeniu i wynosi 1240,18 zł (przy założeniu, że wpis uprawomocni się po upływie 6-miesięcy od dnia zawarcia umowy), **całkowita kwota do zapłaty przez konsumenta wynosi 381 444,59 zł, całkowity koszt kredytu 126 352,59 zł przy uwzględnieniu kosztów**, w tym odsetki 109 526,25 zł oraz koszty z tytułu: ubezpieczenia spłaty kredytu 5076,76 zł (za 4 lata), ubezpieczenia nieruchomości od ognia i innych zdarzeń losowych za 12 m-cy wg oferty dostępnej w Banku 263,36 zł, opłaty miesięcznej za otwarcie i prowadzenie Konta Przekorzystnego 6 zł, opłaty miesięcznej za kartę debetową Mastercard Debit FX wydaną do rachunku 3 zł, opłaty za wydanie karty kredytowej Elastycznej 15 zł z miesięczną opłatą za obsługę karty 2,99 zł, opłaty za kontrolę nieruchomości 137 zł, podatku od czynności cywilnoprawnych od ustanowienia hipoteki 19 zł, kredytowanej opłaty za przygotowanie i zawarcie umowy 3188,65 zł. Po uprawomocnieniu się wpisu hipoteki zmienne oprocentowanie kredytu zostanie obniżone o 1 punkt procentowy”. Kalkulacja została dokonana na dzień 2 maja 2020 roku, na reprezentatywnym przykładzie.

Aczkolwiek w tym samym dniu (14 sierpnia 2020 roku), kalkulator dla tego banku wskazywał na RRSO 2,44%, marżę 2,04% oraz prowizję 1,25% i ostateczną ratę miesięczną dla powyższego przykładu, wynoszącą 1115 zł.

Najbardziej adekwatnym porównaniem wydaje się być następujące:

- ▶ Całkowita kwota zapłaty na rzecz banku, uwzględniająca wszystkie koszty wynosi 381 444,59 zł;
- ▶ Wkład własny – 23% to 76 196,31 zł.

To oznacza nakład na zakup mieszkania w wysokości: 457 640,90 zł.

Przyjmując, że kredytobiorca chce kupić w Warszawie najbardziej popularne mieszkanie, rzędu 40 metrów kwadratowych, mieszkanie takie, w zależności od lokalizacji, można było w sierpniu 2020 roku wynająć za 1750–2000 zł.

Oznacza to, że w okresie 25 lat (300 miesięcy) najemca musi wyłożyć kapitał rzędu od 525 000 do 600 000 zł, a więc od 14,7% do 31,1% wyższy niż za zakup mieszkania na własność.

Wziąwszy nawet pod uwagę fakt, że właściciel takiego mieszkania musiałby płacić dodatkowo zarządcy



za szeroko rozumiane zarządzanie budynkiem (poza kosztem mediów płaconych indywidualnie przez każdego użytkownika), np. według stawki 10 zł za 1m²pu, to należałoby do jego kosztów jako właściciela dodać kwotę 5400 zł rocznie, a więc za okres 25 lat – 135 tys. zł. Jest to kwota dużo mniejsza niż wartość rezydualna mieszkania, które pozostanie jego własnością. Jeśli przyjąć, że cena mieszkania na rynku wtórnym, kształtuje się od 80% wzwyż, w porównaniu do ceny mieszkania nowego, to minimalna wartość rezydualna wynosiłaby w tym przykładzie co najmniej 355 tys. zł.

Sugeruje to jednoznacznie, że wzięcie kredytu jest przedsięwzięciem bardziej korzystnym z punktu widzenia najemcy niż wynajem mieszkania. Pozostaje zatem pytanie: „Dlaczego istnieje tak duży popyt na wynajem mieszkań”?

Wydaje się, że można sformułować następujące hipotezy, takiego stanu rzeczy:

1. Studenci nie mają jasno określonej przyszłości, zarówno zawodowej, jak i rodzinnej, więc wolą wynajmować mieszkanie, aby w razie potrzeby przerwać wynajem szybko i bez zbędnych utrudnień.
2. Wkład własny, który należy wnieść przy zakupie mieszkania na kredyt, przerasta możliwości młodych ludzi. Wolą więc ograniczać się do stałych opłat miesięcznych.
3. Młodzi ludzie, zarówno studenci jak i absolwenci, otrzymują część wynagrodzenia w sposób, który nie wzmacnia ich zdolności kredytowej.
4. Ludzie młodzi nie czują się komfortowo z wieloletnim obciążeniem kredytowym.

Próba weryfikacji powyższych hipotez polegała na przeprowadzeniu ankiety kierowanej do młodych ludzi, dotyczącej wykazywanych przez nich preferencji mieszkaniowych.



Sposoby kredytowania hipotecznego przez banki działające na terenie Stanów Zjednoczonych Ameryki Północnej





4.1. Zarys rynku hipotecznego w USA

Stany Zjednoczone dysponują specyficznym sposobem wspierania rozwoju budownictwa mieszkaniowego, wypracowanym w ciągu ostatnich prawie 90 lat, nastawionym w dużej mierze na kupno domu do użytku własnego, przez indywidualnego inwestora.

System ten powstał, jako jedno z rozwiązań „New Deal”, programu wprowadzonego przez Prezydenta F.D. Roosevelta, w ramach odpowiedzi na światowy kryzys gospodarczy. Sytuacja w zakresie bankowości hipotecznej, przed kryzysem gospodarczym była dość prosta – banki lokalne finansowały kredytem hipotecznym budownictwo mieszkaniowe. W 1924 roku udzieliły one około 900 tys. tego typu kredytów. Jednak kryzys, a w jego efekcie niedotrzymanie warunków spłaty zaciągniętych kredytów, spowodował upadek około 500 banków lokalnych i spadek zapotrzebowania na kredyty hipoteczne, których w 1933 roku udzielono zaledwie 93 tysiące. Odbudowanie inwestycji mieszkaniowych, nie tylko zaspokajających potrzebę zamieszkiwania, ale przede wszystkim nakręcających koniunkturę gospodarczą, stało się celem rządu USA.

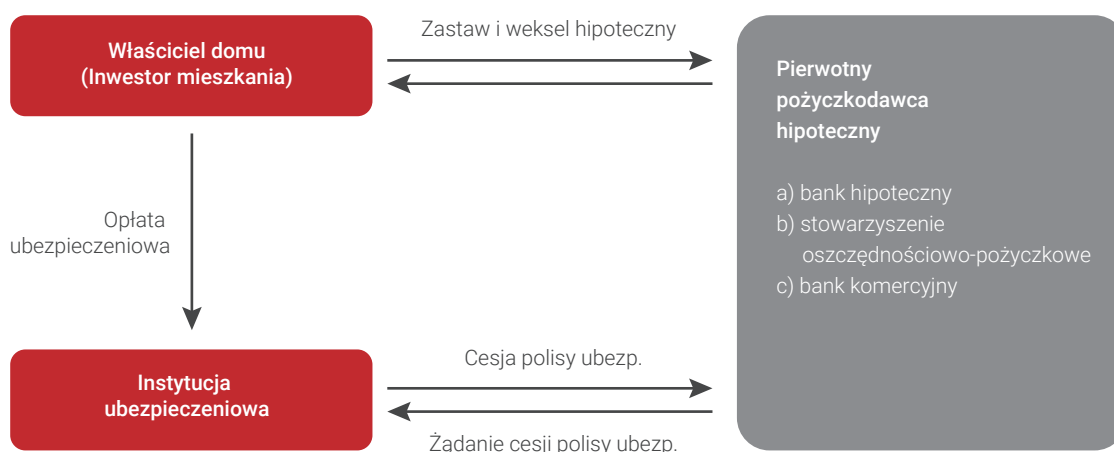
W roku 1934 powołano do życia dwie instytucje:

- ▶ Federalną Administrację Mieszkaniową (The Federal Housing Administration), FHA, oraz
- ▶ Federalne Państwowe Stowarzyszenie Hipoteczne (The Federal National Mortgage Association, tzw. Fannie Mae).

Pierwsza z nich miała na celu ustanowienie wymogów dotyczących zarówno pożyczkobiorców, jak i wymogów w stosunku do nieruchomości, które musiały być spełnione przed udzieleniem pożyczki hipotecznej. (Bryx, 1999) Działalność FHA, zwłaszcza gwarantowanie wystandaryzowanych hipotek, przyczyniła się do ujednolicenia procedur i zachęciła inwestorów do lokowania środków w papiery wartościowe, oparte na wierzytelnościach hipotecznych. Kiedy władze stanowe pozwoliły na tego typu inwestycje towarzystwom ubezpieczeń na życie, stały się one podstawowym instytucjonalnym inwestorem, który znacznie przyczynił się do stabilizacji i rozwoju rynku mieszkaniowego (Smith).

Powołana decyzją Kongresu USA Fannie Mae miała na celu wytworzenie i utrzymanie stabilności na rynku mieszkaniowych kredytów hipotecznych oraz miała zapewnić fundusze dla rozwoju tego sektora (Lederman). Warto pamiętać, że usługi finansowe polegające na sfinansowaniu zakupu domu przez obywateli USA mogą być realizowane przez różne instytucje pożyczkowo-finansowe, dlatego też mówimy o pożyczkach hipotecznych, wśród których są także kredyty udzielane przez banki, nie zaś wyłącznie o kredytach. Pierwotni pożyczkodawcy, znający rynek, działający blisko klienta i udzielający mu pożyczek, mieli jednak problemy z rozwijaniem działalności, w związku z brakiem odpowiedniej ilości i struktury depozytów. Zadaniem Fannie Mae było więc dostarczenie im środków finansowych na kontynuowanie i rozwój działalności, a zarazem zapewnienie płynności tych instytucji, poprzez stworzenie wtórnego rynku pożyczek hipotecznych, który z kolei zasilał w gotówkę, właśnie Fannie Mae. Utworzona przez FHA standardy-

Rysunek 4.1.1. Rynek pierwotnych pożyczek hipotecznych w USA



Źródło: M. Bryx, *Finansowanie rozwoju budownictwa mieszkaniowego w miastach*, s.118,1999.

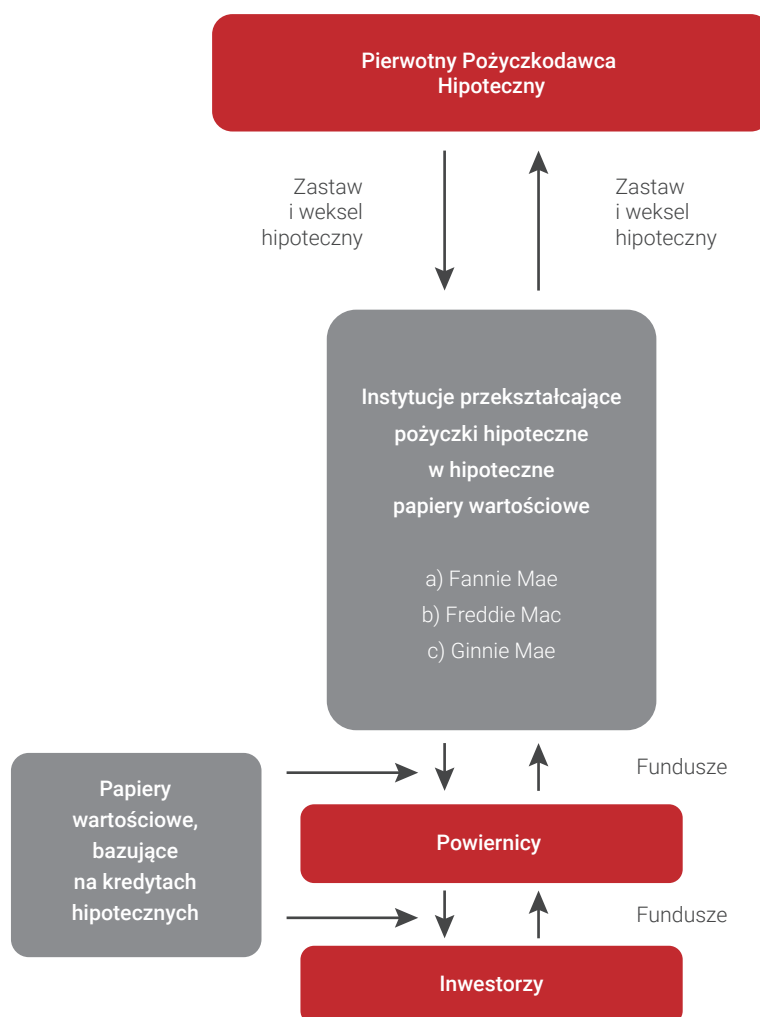
zacja i gwarantowanie pożyczek hipotecznych umożliwiały wykorzystanie wierzytelności zapisanych na hipotekach do tworzenia wtórnego rynku kredytów hipotecznych, na których „spakowane” wierzytelności hipoteczne były podstawą emitowania specjalnych papierów wartościowych tzw. MBS – Mortgage Backed Securities.

Rynek pierwotny pożyczek hipotecznych w USA, przedstawiony na rysunku nr 4.1.1., obejmował trzy grupy pożyczkodawców hipotecznych, z których każdy mógł udzielić pożyczki kupującemu dom, pod zastaw tego domu, czyli obciążając dom hipoteką. Jako zasadę przyjmowało się wówczas, że wkład własny kupującego „downpayment” wynosił 20% wartości zakupywanego domu. Od tej zasady istniały wyjątki, np. dla kombatantów, którzy wnosili tylko 10% wkładu, a pozostałe 10% gwarantowała specjalna agencja rządowa ds. kombatantów.

Rynek wtórny pożyczek hipotecznych w USA, przedstawiony na rysunku 4.2., mógł powstać dzięki standaryzacji i gwarantowaniu pożyczek oraz stworzeniu odpowiednich instytucji finansowych. Jak wynika z rysunku 4.2., pierwotny pożyczkodawca hipoteczny mógł przekazać swoje wierzytelności hipoteczne, zatrzymując jednakże pewną część „spreadu” za administrowanie pożyczką, otrzymując w zamian gotówkę na dalszą działalność pożyczkową. Zaś Fannie Mae, a później Freddie Mac i Ginnie Mae – instytucje o bardzo zbliżonym zakresie działania, mogły emitować, przy udziale powierników emisji i ubezpieczycieli, papiery wartościowe (MBS), sprzedawane na wtórnym rynku pożyczek hipotecznych. Inwestorzy długoterminowi, zwłaszcza fundusze emerytalne i towarzystwa ubezpieczeń na życie, stały się głównymi nabywcami tych papierów.

Fannie Mae, kreująca spore zyski ze swojej działalności, została sprywatyzowana w latach osiemdziesią-

Rysunek 4.1.2. Rynek wtórny pożyczek hipotecznych w USA



Źródło: M. Bryx. Finansowanie rozwoju budownictwa mieszkaniowego w miastach, s.120, 1999.



tych, wcześniej jednak (1970), umożliwiono jej odkupowanie także pożyczek hipotecznych, udzielanych przez prywatne instytucje, nie ubezpieczane przez rządowe instytucje typu FHA. Początkowo nie miało to wpływu na zachowanie się instytucji funkcjonujących na pierwotnym i wtórnym rynku hipotek. Jednak kryzys finansowy z roku 2007 został wywołany stopniowym odchodzeniem od wypracowanych wcześniej standardów, a przede wszystkim zmniejszaniem wkładu własnego i coraz łagodniejszej ocenie zdolności kredytowej pożyczkobiorcy. Doprowadziło to do udzielania kredytów i tworzenia tzw. hipotek „jumbo”, gdy wielkość pożyczki jest wyższa aniżeli oczekiwana przez Fannie Mae, albo do tzw. pożyczek „subprime”, które mają zazwyczaj słabszą ocenę kredytową, a także niewielką lub żadną weryfikację dochodów klientów, wysokie wskaźniki zadłużenia do dochodów itp. W takich przypadkach liczone głównie na to, że rosnąca wartość domu na rynku nieruchomości, będzie wystraszającym zabezpieczeniem pożyczki hipotecznej. Sytuacja taka osłabiła także jakość papierów MBS, które konsolidowano, nie według identycznych zastosowanych wymogów, lecz łączono pożyczki o różnym standardzie i jakości.

Aktualnie sytuację na obu rynkach pożyczek hipotecznych można uznać za ustabilizowaną. Fannie Mae, której przychód netto osiągnął w 2007 roku zaledwie 11,2 mld dolarów, od 2011 roku systematycznie przekracza próg 20 mld (2019 – 22,1 mld \$). Straty, które organizacja odnotowała w okresie kryzysu, zostały odrobione, a pożyczki rządowe zabezpieczające przed upadłością – zwrócone. Od 2012 roku Fannie Mae wykazuje zyski (investopedia.com), a co najważniejsze – zabezpiecza płynność transakcji umożliwiających Amerykanom nabywanie domów (FHFA). Wycofano się jednak z pewnych, zbyt liberalnych wymogów dotyczących pożyczek i pożyczkobiorców, dzięki czemu wtórny rynek pożyczek hipotecznych jest dziś ponownie skutecznym narzędziem oddziaływania na rozwój budownictwa mieszkaniowego na potrzeby własne pożyczkodawców.

Na rynku pierwotnym istnieje nadal konkurencja pomiędzy pierwotnymi pożyczkodawcami. Nie wpływa ona jednak na rodzaje udzielanych kredytów, ale tworzy ważne dla klientów różnice w ich oprocentowaniu lub w innych stałych kosztach ich udzielenia lub obsługi. Pierwotne pożyczki hipoteczne, odkupywane przez Fannie Mae muszą spełniać precyzyjnie określone przez FHA i the Federal Housing Finance Agency (FHFA) kryteria. Określony jest także limit kwot udzielanych pożyczek. Na przykład dla pożyczki konwencjonalnej (zwykłej) został on określony na bieżący rok (2020) na kwotę 510 400 \$.

4.2. Rodzaje pożyczek hipotecznych dostępnych na rynku amerykańskim udzielane na zakup domów i mieszkań na własny użytek

Omawiane poniżej, pierwsze dwa rodzaje pożyczek, o stałej i o zmiennej stopie procentowej, należą do grupy pożyczek zabezpieczanych przez rząd USA, czyli przez Federalną Administrację Mieszkaniową (FHA) oraz przez Federal Housing Finance Agency (FHFA). Określają one wymogi wobec pożyczkobiorców, dotyczące przede wszystkim oceny ich zdolności kredytowej według metody FICO. Ubezpieczenie kredytu jest wymagane przez FHA niezależnie od wysokości pożyczki i wartości wkładu własnego.

W obu poniższych rodzajach pożyczek zabezpieczanych przez FHFA, „scoring” określony jest na minimum 580 punktów, ustalanych według metody FICO i przy takiej ocenie zdolności kredytowej wartość pierwszej wpłaty zaczyna się od 3,5% wartości mieszkania (domu). Przy ocenie niższej od 500 do 579 punktów, pożyczka ubezpieczana przez FHA może być przyznana, ale wkład własny określany jest na minimum 10%.

Zarówno pożyczki FHA, jak i pożyczki konwencjonalne, ograniczają kwotę pożyczki, a jej maksymalna wielkość różni się w zależności od hrabstwa. Limit ten jest corocznie uaktualniany. Limit pożyczki FHA na 2020 rok Wynosi 331 760 USD na obszarach o niskich cenach mieszkań i 765 600 USD na najdroższych rynkach.

Ocena stanu nieruchomości mieszkalnej, pod względem jej wartości, stanu technicznego i bezpieczeństwa, przy spełnieniu lokalnych ograniczeń budowlanych oraz zgodnie z jej przeznaczeniem, (zakup na użytek własny), jest jednym z elementów podlegających ocenie.

Wśród udzielanych pożyczek mieszkaniowych w Stanach, zabezpieczanych przez FHFA, według standardów FHA, możemy wyróżnić następujące:

1) Kredyt o stałej stopie procentowej „Fixed Rate Mortgage”

Kredyty hipoteczne o stałym oprocentowaniu. Zachowują one tę samą stopę procentową przez cały okres trwania pożyczki, co oznacza, że miesięczna spłata kredytu hipotecznego pozostaje zawsze taka sama, niezależnie od wahań stopy procentowej na rynku finansowym. Większość instytucji finansowych oferuje



tę pożyczkę na okres 15, 20 lub 30 lat, ale są i takie, które proponują ją na lat 10, np. Polish & Slavic Federal Credit Union.

Należy podkreślić, że aczkolwiek oprocentowanie kredytu zależy od wielu czynników, dotyczących pożyczkobiorcy, a zwłaszcza od jego statusu materialnego i historii kredytowych, to jest ono negocjowane, a każda z instytucji wskazuje na oferty zaczynające się od określonej liczby. Przykładowo: „Dziennik Polonijny” określał te stopy we wrześniu 2017 roku jako zaczynające się od:

- ▶ Dla kredytu 30-letniego – 4,000%;
- ▶ Dla kredytu 20-letniego – 3,625%;
- ▶ Dla kredytu 15-letniego – 3,250%;
- ▶ Dla kredytu 10-letniego – 3,250%.

Jak widać, stopa procentowo rośnie wraz ze wzrostem czasu trwania pożyczki. Im dłuższy okres pożyczkowy tym większe ryzyko dla pożyczkodawcy, a wraz z nim wyższa stopa procentowa mająca to ryzyko pokryć. Ryzyko zmian stóp procentowych dotyczy także pożyczkobiorcy, zależy bowiem także od sytuacji rynkowej w chwili kiedy pożyczkobiorca decyduje się na wzięcie kredytu. Przykładowo najniższe oferowane stopy procentowe, w tej samej instytucji, w sierpniu 2020 roku wynosiły;

- ▶ Dla kredytu 30-letniego – 3,375%;
- ▶ Dla kredytu 20-letniego – 3,250%;
- ▶ Dla kredytu 15-letniego – 2,875%;
- ▶ Dla kredytu 10-letniego – 2,750%.

W rozwiązaniu tym należy podkreślić to, z czym nie mamy do czynienia na rynku polskim:

- ▶ stałość stopy procentowej w całym okresie kredytowania;
- ▶ zmienność stopy procentowej, uzależnionej od długości okresu pożyczkowego i dnia zaciągnięcia pożyczki.

2) Kredyt o zmiennej stopie procentowej „Adjustable Rate Mortgage” (ARM)

Przy hipotece o zmiennej stopie procentowej, oprocentowanie zmienia się wraz ze zmianami stóp pro-

centowych na rynku. To co odbiega od rozwiązań stosowanych przez banki w Polsce to fakt, że oprocentowanie pożyczki może ulec zmianie nie więcej niż o 2% rocznie i nie więcej niż o 6% w czasie całego okresu jej trwania.

Zazwyczaj stawka ARM zmienia się co roku, po początkowym okresie pozostawiania na stałym poziomie. Na przykład pożyczka 5/1 ARM ma stałe oprocentowanie przez pierwsze pięć lat, po czym zaczyna się dostosowywać, każdego kolejnego roku, do zmieniającej się stawki rynkowej. Często te pożyczki mają limit zakładający, o ile stopa procentowa może się zmienić w danym roku. Tu również mamy do czynienia z sytuacją, w której im dłuższy jest początkowy okres stałego oprocentowania, tym wyższa jest, stosowana w tej części trwania pożyczki, stopa procentowa. Przykładowo, we wrześniu 2017 roku Polish & Slavic FCU oferował następujące stawki początkowe pożyczek o zmiennej stopie:

- ▶ Dla początkowego okresu wynoszącego 10 lat – 3,625%;
- ▶ Dla początkowego okresu wynoszącego 7 lat – 3,375%;
- ▶ Dla początkowego okresu wynoszącego 5 lat – 3,250%;
- ▶ Dla początkowego okresu wynoszącego 3 lata – 2,750%;
- ▶ Dla początkowego okresu wynoszącego 1 rok – 2,750%.

W rozwiązaniu tym należy podkreślić, to z czym nie mamy do czynienia na rynku polskim:

- ▶ Stałość stopy procentowej w pierwszym, uzgodnionym między stronami, okresie kredytowania;
- ▶ Limit zmian stopy procentowej, zarówno w skali jednego roku, jak i w całym okresie kredytowania.

3) Pożyczka zwykła „Conventional Loan”

„Conventional loan” lub „zwykła” pożyczka różni się od wyżej opisanych dwóch pożyczek, przede wszystkim tym, że nie jest zabezpieczona przez rząd Stanów Zjednoczonych (FHFA). Ponadto, przyznanie tej pożyczki wymaga osiągnięcia co najmniej 620 punktów historii kredytowej według metody FICO.



Minimalny wkład własny przy tego typu pożyczce określa się na poziomie co najmniej 5% wartości nieruchomości, aczkolwiek jako pożądany przyjmuje się wkład w wysokości 20% wartości nabywanego obiektu.

W przypadku wkładu własnego poniżej 20%, przy pożyczce zwykłej, od pożyczkobiorcy wymagane jest ubezpieczenie kredytu, które chroni go w przypadku jego niewypłacalności. Prywatne ubezpieczenie kredytu hipotecznego na konwencjonalne pożyczki, jeśli pożyczkobiorca wykazuje niską zdolność kredytową, kosztuje więcej niż ubezpieczenie hipoteczne FHFA. Może jednak kosztować mniej niż ubezpieczenie hipoteczne FHFA, jeśli ocena kredytowa pożyczkobiorcy przekracza 720 punktów FICO.

Pożyczki konwencjonalne, podobnie jak ubezpieczone przez FHFA, podlegają obowiązującemu limitowi kredytowemu, ustalonemu przez Federalną Agencję Finansowania Mieszkalnictwa. W 2020 roku limit ten wynosi 510 400 USD dla większości amerykańskich pozarządowych kredytów hipotecznych. Pożyczki, które przekraczają ten próg, nazywane są pożyczkami typu „jumbo”. Jest to nadal pożyczka klasyfikowana jako konwencjonalna (zwykła), ale jej kwota, przekraczając limit, czyni ją niezgodną z wymogami Fannie Mae lub Freddie Mac, zatem nie będzie przez te instytucje odkupiona. Tym bardziej pożyczkodawcy stosują rygorystyczną ocenę sytuacji finansowej pożyczkobiorcy, zwracając przede wszystkim uwagę na relację jego zadłużenia do osiąganego dochodu (DTI). Także kwota wymaganego wkładu własnego pożyczkobiorcy jest zwykle przy pożyczkach jumbo wyższa. Okresowo sięgnęła nawet 30%. Takie podejście jest efektem załamania się rynku kredytów „subprime” w 2007 roku.

Warto natomiast zwrócić uwagę, że ocena standardu nieruchomości kupowanej za pożyczkę jest nieco bardziej liberalna, aniżeli przy pożyczkach gwarantowanych przez FHA.

Pożyczki konwencjonalne mogą być również udzielone zarówno jako pożyczki o stałym oprocentowaniu, i te dominują, jak i jako pożyczki o oprocentowaniu zmiennym. W tym sensie są podobne do pożyczek ubezpieczanych przez FHFA. Przykładowo, oferowane przez US Bank stopy procentowe dla konwencjonalnej pożyczki o stałym oprocentowaniu wynosiły w sierpniu 2020 roku (usbank.com):

- ▶ Dla kredytu 30-letniego – 2,990%, (RRSO – 3,058%);
- ▶ Dla kredytu 20-letniego – 2,750% (RRSO – 2,845%);

- ▶ Dla kredytu 15-letniego – 2,375% (RRSO – 2,497%);
- ▶ Dla kredytu 10-letniego – 2,375% (RRSO – 2,554%).

30-letni konwencjonalny kredyt hipoteczny o stałym oprocentowaniu jest od dawna popularny ze względu na stałe oprocentowanie i równej wielkości miesięczne raty. Ponieważ jednak spłaty odsetek są rozłożone na 30 lat, przez cały okres spłaty pożyczki, kwota zapłaconych odsetek jest wyższa niż w przypadku kredytu hipotecznego o krótszym okresie. Przy krótkim okresie kredytowania i niższym oprocentowaniu, 15-letni kredyt hipoteczny o stałym oprocentowaniu lub 20-letni kredyt hipoteczny o stałym oprocentowaniu może pomóc w szybszej spłacie domu i szybszym budowaniu kapitału własnego (usbank.com).

4) Hipoteczna pożyczka balonowa „Baloon Mortgage”

Hipoteczna pożyczka balonowa „*Baloon mortgage*” może być interesującą opcją zwłaszcza dla dwóch grup kupujących domy, a mianowicie dla osób które:

- a) liczą na wzrost osiąganych dochodów w nieodległej przyszłości lub ich wynagrodzenie zawiera wysoką premię za osiągnięte rezultaty „*success fee*”;
- b_ są zainteresowane kupnem domu na stosunkowo krótki okres, kilku lat, po którym sprzedadzą swoją siedzibę i z tej kwoty uzyskanej ze sprzedaży spłacą zaciągniętą pożyczkę, przeprowadzając się w inne miejsce.

Pożyczka balonowa jest zwykle krótkoterminowa, od 5 lat do 7 lat, ale wyliczenie płatności jest oparte na okresie trzydziestoletniego finansowania.

Warunki ustanowienia pożyczki są negocjowane i mogą być różne, w odniesieniu do wielu kwestii, w tym zwłaszcza do terminów zapadalności i kwestii spłacania odsetek od kapitału (w części lub całości) w trakcie okresu kredytowego. Zróżnicowanie dotyczy także wysokości, przyjętej do ustalenia kosztu pożyczki, stałej lub zmiennej stopy procentowej. Pożyczki balonowe często mają niższą stopę procentową i łatwiej się na nie zakwalifikować, niż w przypadku tradycyjnego, 30-letniego kredytu hipotecznego.

Podstawową cechą charakterystyczną pożyczki balonowej jest jednorazowa spłata całego pożyczonego kapitału, zwykle także części, a nawet całości naliczonych odsetek na końcu okresu pożyczkowego. Zasadniczo obniża to, lub nawet znosi, płatności mie-



siężne, które jeśli występują, obejmują co najwyżej pełne ustalone odsetki od zaciągniętej pożyczki. Jest też możliwa sytuacja, w której płatności miesięczne nie występują. Ma to zwykle miejsce przy dużym wkładzie własnym pożyczkobiorcy i ewentualnie innych postanowieniach umownych, zabezpieczających pożyczkodawcę.

Istnieje jednak istotne ryzyko dotyczące niemożności spłaty całego zaległego salda. Jeśli pożyczkobiorca nie zgromadził odpowiedniego kapitału w okresie użytkowania domu, będzie zmuszony go sprzedać lub zmienić pożyczkę na tradycyjną hipotekę przy obowiązujących w tym momencie stopach procentowych. Operacja taka nie jest prosta, aczkolwiek jest możliwa. Na jej powodzenie ma istotny wpływ sytuacja rynkowa po upływie okresu spłaty pożyczki.

5) Kredyt odsetkowy „Interest Only Mortgage”

Nieco inną wersją pożyczki balonowej jest pożyczka (kredyt) odsetkowa, zabezpieczona hipotecznie. Jej warunki są również negocjowane, w odniesieniu do terminu spłaty, wysokości stopy procentowej, jej stałości bądź zmienności.

Pożyczka ta jest oprocentowana podobnie do hipoteki balonowej, ale spłacane są wyłącznie odsetki od pożyczki udzielonej na uzgodnionych zasadach, za ustalony okres. Pod koniec tego okresu całe saldo zadłużenia musi zostać spłacone. Różnica, w odniesieniu do pożyczki balonowej, jest więc taka, że nie dopuszcza się w tej wersji niespłacania odsetek w okresie kredytowania. Tym samym, w okresie zapadalności pożyczki do spłaty jest wyłącznie pożyczony kapitał, a dodatkowo do pokrycia koszty zamknięcia pożyczki.

Inne pożyczki hipoteczne oferowane w USA:

A) Pożyczka hipoteczna dla weteranów „Veterans Affairs Loan” (VA)

Pożyczka VA jest specjalnym programem dla tych, którzy służyli lub obecnie służą w siłach zbrojnych USA. Kredyty hipoteczne VA oferują konkurencyjne stawki stóp procentowych, a przede wszystkim niski lub zerowy wkład własny, przy ubezpieczeniu pożyczki przez FHFA. Pożyczki te pomimo braku wkładu własnego, nie wymagają specjalnego ubezpieczenia.

W specjalnym programie finansowym dla weteranów mamy do czynienia z kilkoma możliwymi roz-

wiązaniami, a mianowicie: pożyczka na zakup domu „*purchase loan*”, pożyczka z programu bezpośredniej pożyczki dla rdzennych Amerykanów: „*Native American Direct Loan*” (NADL), kredyt refinansowy, z obniżeniem stopy procentowej „*Interest Rate Reduction Refinance Loan*” (IRRRL).

Te rodzaje pożyczek hipotecznych są również dostępne dla owdowiałych małżonków osób, które służyły w wojsku amerykańskim.

B) Pożyczka hipoteczna z odroczoną spłatą odsetek „*Deferred Interest Mortgage*”.

Pożyczka hipoteczna z odroczoną spłatą odsetek umożliwia opóźnienie płatności części lub całości odsetek wymaganych od kredytu, przez oznaczony czas. Umożliwia pożyczkobiorcom dokonywanie początkowych minimalnych spłat pożyczki, które są niższe niż standardowa kwota płatności. Istnieją różne rodzaje kredytów hipotecznych z odroczoną spłatą odsetek, co umożliwia pożyczkobiorcom dokonywanie minimalnych płatności, które są niższe niż łączna należna płatność. Oznacza to jednak, że naliczone, a niespłacone odsetki zostaną doliczone do całkowitego salda kredytu.

Pożyczkodawca może zaoferować pożyczkobiorcy pożyczkę hipoteczną o zmiennym oprocentowaniu z opcją płatności, która pozwala pożyczkobiorcom wybierać spośród różnych opcji płatności każdego miesiąca, gdy płatność jest należna. Ostatecznie jednak kwota niespłaconych odsetek powiększy zadłużenie klienta.

Warunki pożyczki hipotecznej z odroczoną spłatą odsetek mogą być wprowadzone do wszystkich rodzajów pożyczek hipotecznych.

C) Pożyczki z Ministerstwa Rolnictwa „*USDA Loan*”

Pożyczki z USDA pomagają osobom o niskich i średnich dochodach nabyć dom na obszarach wiejskich. Pożyczki te są gwarantowane przez Departament Rolnictwa Stanów Zjednoczonych. Ta gwarancja działa jako forma ubezpieczenia chroniącego pożyczkodawców z programu USDA, dzięki czemu są oni w stanie oferować pożyczki mieszkaniowe z oprocentowaniem poniżej stóp rynkowych, i dla niektórych uprawnionych, o niskich dochodach, z zerowym wkładem własnym. USDA prowadzi ten program, aby zachęcić do osiedlania się na obszarach wiejskich, co ma prowadzić do ich rozwoju gospodarczego. Z tego powodu pierwszym kryterium uzyskania takiej pożyczki jest lokalizacja domu na właściwym obszarze



„wiejskim”, który USDA definiuje jako populację mniejszą niż 20 000 osób. Po drugie, kupujący musi spełnić limity dochodów USDA, czyli nie może zarabiać więcej niż 15% powyżej lokalnej mediany wynagrodzenia. Ponadto, kupowany dom musi być przeznaczony do własnego użytku (główne miejsce zamieszkania właściciela).

D) Pożyczka pomostowa „Bridge Loan”

„Bridge loan” to opcja dla osób, które kupują dom przed sprzedażą poprzedniego. Pożyczka łączy kredyty hipoteczne dwóch domów naraz, pozwalając nabywcy kupić „nowy” dom w czasie, gdy czeka na sprzedaż „starego.” Pożyczki wyróżniają się krótkoterminowością (do jednego roku), mają stosunkowo wysokie stopy procentowe i są zabezpieczone na nieruchomościach.

Zazwyczaj pożyczkodawcy oferują pożyczki pomostowe na zakup nieruchomości tylko pożyczkobiorcom o doskonałych ratingach kredytowych i niskim współczynniku zadłużenia do dochodu. Pożyczki pomostowe, umożliwiając spłatę dwóch pożyczek hipotecznych (dwóch domów), dają kupującemu czas na sprzedaż poprzedniego domu.

Jednak w większości przypadków, pożyczkodawcy oferują jedynie pożyczki pomostowe na nieruchomości w wysokości nie większej niż 80% łącznej wartości dwóch nieruchomości, co oznacza, że pożyczkobiorca musi posiadać znaczny kapitał własny w pierwotnej nieruchomości lub duże oszczędności gotówkowe. Warto pamiętać, że klient uzyskuje kredyt krótkoterminowy, wysoko oprocentowany z dodatkowymi opłatami za rozpatrzenie wniosku i udzielenie kredytu, ale jednak pożądany w okresie przejściowym, do czasu sprzedaży poprzedniego domu.

Na zakończenie tego przeglądu należy dodać, że oprócz stopy procentowej, na wielkość ostatecznej, comiesięcznej spłaty, mają wpływ koszty ubezpieczenia kredytu i inne opłaty stosowane przez pożyczkodawcę.

W rozwiązaniach amerykańskich na uwagę zasługuje również ciekawe rozwiązanie marketingowe, jakim jest sposób wizualizacji potencjalnemu klientowi

kosztów pobieranej pożyczki w odniesieniu do kwoty np. 1000 dolarów pożyczki, a mianowicie:

- ▶ Miesięczna spłata pożyczki o stałym oprocentowaniu 3,000% (RSSO) wziętej na okres 120 miesięcy wynosi \$9,66 za każde pożyczone \$1000, albo;
- ▶ Miesięczna spłata pożyczki siedmioletniej, o zmiennym oprocentowaniu z początkowym oprocentowaniem 3,375% (RRSO), wziętej na okres 360 miesięcy wynosi \$4,42 za każde pożyczone \$1000 przez okres pierwszych siedmiu lat.

Reasumując można powiedzieć, iż najważniejszym, i jako pierwszym rzucającym się w oczy elementem amerykańskiego rynku pożyczek hipotecznych jest jego różnorodność oraz zaangażowanie Rządu Amerykańskiego w pomoc obywatelom, w nabywaniu domu (mieszkania) na własność. Ta ciągłość działań trwa od chwili skonstruowania systemu w ramach działań w programie „New Deal” prezydenta F.D. Roosevelta, niezależnie od tego, która z partii sprawuje władzę. Kiedy jednak nadmiernie zliberalizowano kryteria przyznawania pożyczek, przełożyło się to na kryzys finansowy.

Pominąwszy jednak element polityki mieszkaniowej prowadzonej przez rząd USA, różnorodność ofert pożyczkowych, w porównaniu do rynku polskiego, jest zaskakująco duża. Ze względu na wygodę w ich stosowaniu prym na rynku wiodą dwa pierwsze rodzaje pożyczek (o stałej i o zmiennej stopie procentowej), gwarantowane przez rząd USA, nie mniej jednak, również pozostałe rodzaje pożyczek mają zastosowanie na rynku. Kryteria ich udzielania ponownie zaostrzono po kryzysie finansowym, ale różnorodność, dopasowana do potrzeb amerykańskiego rynku (klienta), pozostała jako trwała cecha systemu.

To, co w amerykańskich rozwiązaniach jest warte podkreślenia, to fakt, że pożyczkobiorca ma możliwość dopasowania rozwiązania kredytowego do swojej prywatnej (bieżącej i przewidywanej) sytuacji kredytowej, a specjalistyczny doradca jest w stanie mu pomóc w tym zakresie, oferując różne dostępne, czyli opracowane, rozwiązania. Istniejąca pomiędzy pożyczkodawcami konkurencja, sprzyja utrzymywaniu takiej oferty.



Ankieta: cele, oczekiwania, formalne rezultaty





Podstawowym celem zaprojektowanej i przeprowadzonej ankiety było uzyskanie odpowiedzi na pytanie: **„Czy najem mieszkania, dokonywany przez młodych ludzi to moda, czy raczej konieczność życiowa”?**

Przygotowanie i zrealizowanie ankiety internetowej, to skomplikowane zadanie. Opracowanie pytań, które byłyby zrozumiałe dla ludzi w różnym wieku, o odmiennym doświadczeniu życiowym, statusie zawodowym i wykształceniu, to pierwszy z wymagających kroków. Dzieje się tak z kilku powodów. Po pierwsze, wykorzystanie języka używanego przez profesjonalistów z danej dziedziny, prowadzi często do tego, że pytania są niezrozumiałe i odstręcają od udzielenia odpowiedzi. Z kolei zbyt proste pytania, często trywializują problem i zniechęcają tych, którzy są, lub uważają się za profesjonalistów. Tym samym należy zadbać o to, aby proponowane w ankiecie odpowiedzi były formułowane w sposób umożliwiający jednoznaczny wybór, co jednak nie zawsze jest możliwe, stąd czasami powstaje potrzeba formułowania otwartych pytań lub możliwości udzielania takich odpowiedzi.

Zanim udało się uzyskać ostateczną wersję ankiety, wykorzystanej w przeprowadzonym badaniu, przeszła ona długi proces tworzenia i szerokiego konsultowania wśród młodych ludzi, w szczególności wśród studentów i absolwentów uczelni warszawskich. Następnie była przeprowadzona ankieta pilotażowa, która ostatecznie określiła zakres pytań i odpowiedzi, ich logiczną strukturę oraz najwłaściwszą formułę wynikania. Do celów pilotażu, ankietę opracowano na formularzu Google. Ostatecznie badanie przeniesiono i dostosowano do wymagań specjalistycznej platformy „Survio”, stworzonej do tego celu. Ankietę rozpowszechniono w Internecie, poprzez skierowanie bezpośredniego linka do różnych, ale wiekowo odpowiednich, respondentów.

Zweryfikowaną w ten sposób ostateczną wersję ankiety, skierowano do studentów uczelni największych miast w Polsce, rozpowszechniając ją wśród członków kół naukowych oraz absolwentów, w tym na portalu absolwentów jednego z wydziałów Politechniki Warszawskiej. Dodatkowo zawieszono ją na portalach społecznościowych miast, prywatnych i publicznych kontach społecznościowych oraz na stronach zajmujących się pośrednictwem w wynajmie i zakupie mieszkań, miast średnich i dużych w Polsce.

Jej wypełnienie było możliwe poprzez załączony link. Wszystkie osoby, które ostatecznie zdecydowały się na jej wypełnienie korzystały z takiego właśnie dostępu.

Stworzona na potrzeby niniejszej ekspertyzy ankieta nosiła tytuł:

„Własne czy wynajmowane? Preferencje mieszkaniowe młodych ludzi w Polsce (ankieta dla osób pomiędzy 18 a 45 rokiem życia)”.

W ankiecie przyjęto następujące przedziały wiekowe:

- ▶ 18–25 lat – okres wkroczenia w wiek dojrzały, rozpoczęcie studiów czy edukacji pomaturalnej lub podjęcie pracy zawodowej. Wiąże się zazwyczaj z potrzebą wynajmowania mieszkania, często wynikającą ze zmiany miejsca zamieszkania;
- ▶ 26–35 lat – czas podejmowania pracy zawodowej po ukończeniu studiów lub utrwalania pozycji zawodowej przyjętej wcześniej. Budowanie stabilizacji życiowej, w tym także chęć oddzielenia się od rodziców, potwierdza status osoby dorosłej. Wiele osób w tym wieku zakłada rodzinę;
- ▶ 36–45 lat – okres, w którym sytuacja zawodowa i mieszkaniowa młodych ludzi powinna być ustabilizowana. Wiele osób w tym wieku posiada mieszkanie własnościowe, niektórzy budują domy.

Powyższy prawidłowy podział, potwierdzają w pewien sposób dane GUS, które wskazują na późniejszy, niż 20 lat wcześniej, wiek zmiany stanu cywilnego i zakładania rodzin, co wiąże się również z wyższym wykształceniem osób, wchodzących w dorosłe życie, niż miało to miejsce kilka dekad wcześniej.

Poza głównym celem, którym była odpowiedź na pytanie: **„Czy najem mieszkania dokonywany przez młodych ludzi to moda, czy konieczność życiowa”**, próbowano także ustalić – dlaczego najemcy nie nabywają mieszkań na własność i co stoi na przeszkodzie takiemu działaniu?

Intuicyjnie możemy wskazać kilka przyczyn takiego stanu rzeczy. Jednakże przeprowadzona ankieta zmierzała do dokonania weryfikacji obiegowych poglądów, przez odpowiedzi uzyskane od respondentów, w opisanych przedziałach wiekowych. Ważnym elementem, zmierzającym do ustalenia tych przyczyn, było sprawdzenie świadomości respondentów co do faktu, że płacone przez nich kwoty za wynajmowane mieszkanie są zbliżone do kwot rat kredytu, możliwego do uzyskania na zakup mieszkania o zbliżonej wielkości.

Kolejnym zagadnieniem, które również podnosi Raport Ministerstwa Rozwoju jest fakt, że 45,1% mło-



dych Polaków w wieku 25–34 lata wciąż zamieszkuje z rodzicami, podczas gdy średni wskaźnik dla Unii Europejskiej wynosi 28,6%. Nasuwa się zatem pytanie o przyczynę takiego stanu. Dlatego też na podstawie wymienionych przesłanek i pytań, można zbudować kolejne, np.:

- ▶ „Dlaczego młodzi Polacy nie chcą odseparować się od rodziców i zamieszkać w oddzielnym lokalu;
- ▶ „Ile byliby skłonni zapłacić miesięcznie za możliwość samodzielnego zamieszkiwania, umożliwiającą niezależne od rodziców życie?”;
- ▶ „Jaka jest przyczyna nie korzystania z kredytów hipotecznych, oferowanych przez banki?”

Ostatecznie więc, przeprowadzona ankieta zmierzała do określenia skali zainteresowania młodych ludzi kredytami hipotecznymi i chęcią oraz możliwościami zakupu przez nich mieszkania na własność.

W rezultacie wykonanych prac, a przede wszystkim analizy wypełnionych ankiet, uzyskano odpowiedzi na następujące pytania:

1. „Czy mieszkanie z rodzicami osób do 35 roku życia to specyficzna polska moda, czy też raczej trend wywołany brakiem środków na zakup lub wynajem mieszkania?”
2. „Czy wynajmowanie mieszkań jest bardziej modą i niedocenianiem zalet prawa własności, czy jest raczej powodowane brakiem środków na zakup własnego mieszkania, do czego >>dorabia się<< ideologię o urokach najmu?”

3. „Jeśli najem mieszkania to wygodny i atrakcyjny dla młodych ludzi styl życia, to w którym momencie on mija i rodzi się dążenie do stabilizacji, a wraz z nim chęć posiadania mieszkania na własność?”

4. „Jeśli wśród młodych ludzi pojawia się chęć zakupu mieszkania, to:

- ▶ Czy istniejący annuitetowy, trzydziestoletni kredyt hipoteczny, jest wystarczająco atrakcyjnym instrumentem, aby ich zachęcić do podjęcia decyzji o kupnie mieszkania?
- ▶ Czy respondenci oczekują, że banki sformułują dla nich, jako potencjalnych kredytobiorców, bardziej atrakcyjną propozycję kredytu, dostosowanego do poziomu ich zarobków, pozycji zawodowej itp.?”

Ostatecznie, w okresie od 26 sierpnia do 20 września 2020 roku link z ankietą otworzyły 1893 osoby, z czego 983 udzieliły kompletnej odpowiedzi na pytania zawarte w ankiecie.

Odpowiedzi niekompletnych, czyli przerwanych w trakcie wypełniania ankiety – nie było. Świadczy to o tym, że ankieta była zrozumiała i jej wypełnienie nie nastręczało większych trudności. Ponadto 60% osób wypełniło formularz ankiety w ciągu 5–10 minut, natomiast 26% osób wypełniło ją w niecałe 5 minut, a pozostałe, około 14% respondentów poświęciło na jej wypełnienie więcej niż zakładane przez autorów 10 minut.

W sumie uzyskane 52% odpowiedzi w stosunku do wejść na zaprojektowaną stronę internetową ankiety można uznać za sukces. Ostateczne wyniki ankiety zaprezentowano w rozdziale szóstym.



Wyniki badania przeprowadzonego na potrzeby niniejszego raportu



6.1. Obraz badanej grupy: wiek, płeć

W przeprowadzonej ankiecie wzięły udział 983 osoby. Ze względu na specyfikę badania – ankieta kierowana była do osób, które potencjalnie mogłyby być zainteresowane zakupem mieszkania, zaadresowano ją do osób w wieku 18–45 lat. W zbiorze badanych, utworzono trzy grupy wiekowe.

Osoby w wieku:

- ▶ 18–25 lat;
- ▶ 26–35 lat;
- ▶ 36–45 lat.

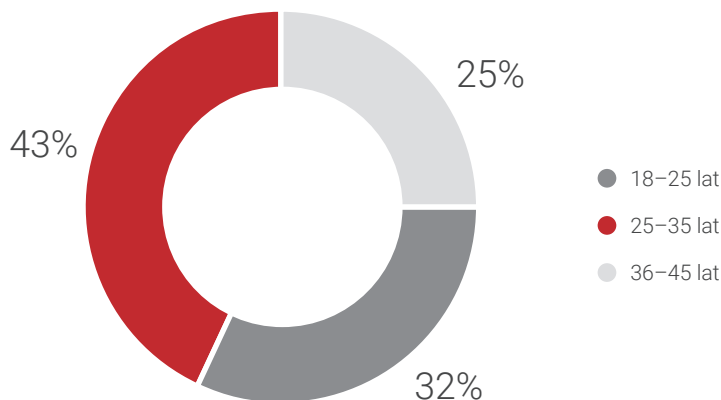
Podział na powyższe grupy, wynikał z przyjętego okresu rozwoju społecznego człowieka, w tym wchodzenia w kolejne etapy życia, co zostało opisane w poprzednim rozdziale. Wśród respondentów dominowały osoby w drugim przedziale wiekowym (26–35 lat), które wypełniły 425 kwestionariuszy, następnie osoby w „wieku studenckim” (18–25 lat) – 310 odpowiedzi. Grupę najstarszych respondentów

(36–45 lat), reprezentowało 248 osób. Dane ilustruje wykres 6.1.1.

Wśród osób, biorących udział w badaniu, dominowały kobiety. Stanowiły one więcej niż 2/3 respondentów (69% – 678 osób). Mężczyźni stanowili grupę 30,8% (303 osoby). Dwie osoby spośród badanych, określiły swoją płeć jako – „inna”. Całość przedstawia wykres 6.1.2.

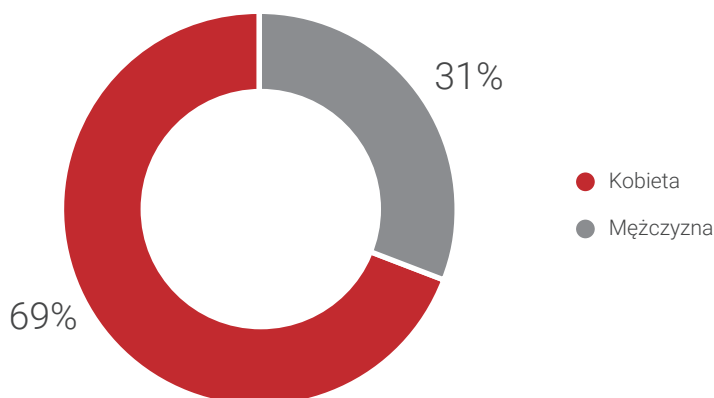
Przedstawiony wynik wysokiego zainteresowania badaniem wśród kobiet, potwierdzają wcześniej prowadzone badania, które to określały, iż decydujące zdanie co do zakupu mieszkania, mają przede wszystkim kobiety (Infor, Moja Firma, 2011). Jako strona, „silniej angażują się emocjonalnie w proces zakupu mieszkania,” (Infor, Moja Firma, 2011), zainteresowane są szczegółami i to one ostatecznie wybierają to konkretne, „wymarzone” miejsce do zamieszkania. Mężczyźni z kolei, dbają o finansową relację wartości do ceny mieszkania oraz o jego funkcjonalność. (Infor, Moja Firma,

Wykres 6.1.1. Struktura wieku respondentów



Źródło: Opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań.

Wykres 6.1.2. Struktura płci respondentów



Źródło: Opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań.

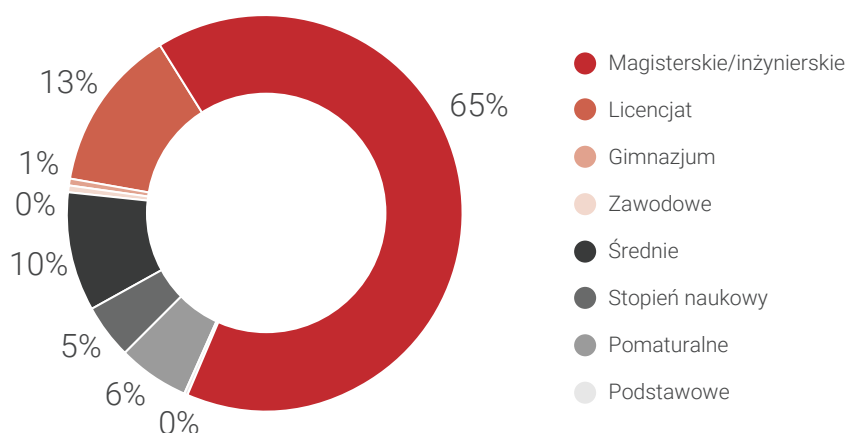
pow.: Polski rynek mieszkaniowy). Należy również zauważyć wzrastającą liczbę osób samodzielnie kupujących mieszkanie. Wśród nich również przeważają kobiety, jest ich o 30% więcej wśród singli. Często kupują mieszkania o podwyższonym standardzie. Są przy tym przygotowane i świadome związanych z tym dodatkowych opłat.

Co za tym idzie, aktualnie kreowana oferta marketingowa, adresowana jest szczególnie do płci pięknej, ponieważ – jak twierdzą agenci nieruchomości – „ostatnie słowo przy zakupie mieszkania należy do kobiety”. (Infor, Moja Firma, pow.: Polski rynek mieszkaniowy).

6.2. Obraz badanej grupy: wykształcenie i miejsce zamieszkania

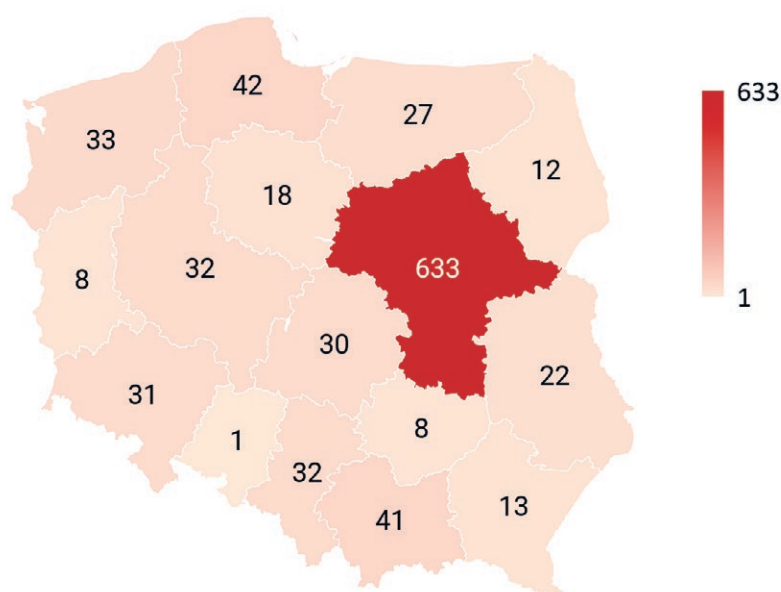
Wśród respondentów dominowały osoby z wykształceniem wyższym, magisterskim lub inżynierskim – prawie 2/3 odpowiedzi (643), oraz z wykształceniem licencjackim – 130 odpowiedzi. Osoby z wykształceniem średnim wypełniły 95 ankiet. Wśród odpowiadających znalazły się również: 3 osoby z wykształceniem podstawowym, 6 osób z wykształceniem gimnazjalnym, cztery z zawodowym oraz 44 osoby posiadające stopień naukowy. Strukturę wykształcenia respondentów przedstawia wykres 6.2.1.

Wykres 6.2.1. Struktura wykształcenia respondentów



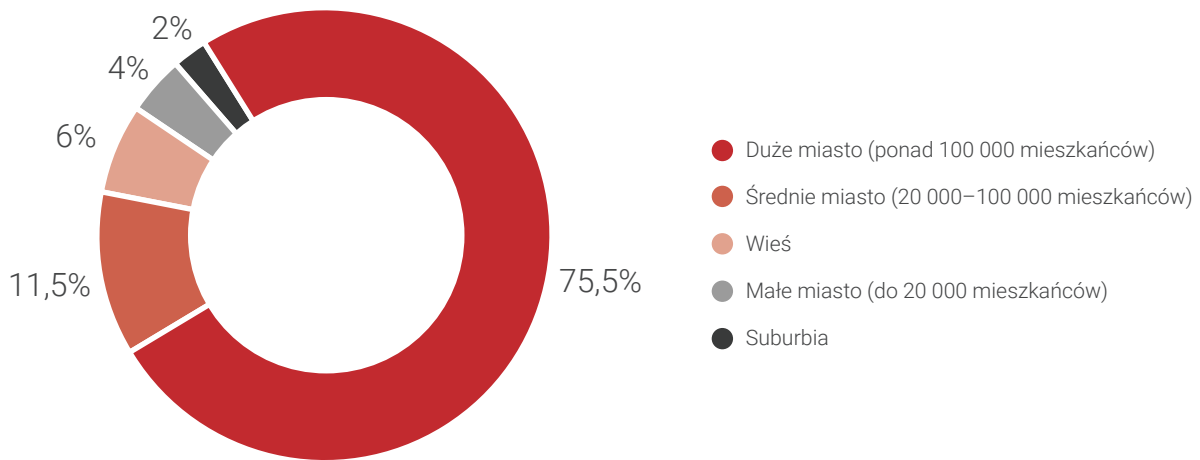
Źródło: Opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań.

Wykres 6.2.2. Zróżnicowanie regionalne zamieszkania respondentów



Źródło: Opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań.

Wykres 6.2.3. Miejsce zamieszkania respondentów



Źródło: Opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań.

Prawie 2/3 ankiet wypełnili mieszkańcy województwa mazowieckiego – 633. Pozostałe województwa były reprezentowane w zróżnicowanym stopniu: od jednej odpowiedzi z województwa opolskiego do ponad 40 z małopolskiego i pomorskiego.

Ponad ¾ (75,5%) respondentów zamieszkuje miasta duże¹ (ponad 100 tys. mieszkańców), a więc ich sytuacja życiowa oraz poglądy miały decydujący wpływ na wyniki przeprowadzonej ankiety. Miasta średnie reprezentowało 113 osób. 63 odpowiadających na ankietę mieszka na wsi, natomiast suburbia zamieszkują 24 osoby. Niestety, nie było dużego zainteresowania udziałem w badaniu wśród osób, które zadeklarowały jako miejsce zamieszkania, miasto małe – 41. Możliwość poznania opinii tej grupy, być może, pokazałaby zapotrzebowanie na mieszkanie w tych miastach, co mogłoby, (poprzez określone działania) wpłynąć w przyszłości na wypełnienie istniejącej luki mieszkaniowej. Co należy zauważyć, ze względu na niski potencjał gospodarczy, miasta małe, nie są beneficjentami rynku deweloperskiego. Z drugiej strony, są to miasta poddane silnej presji sytuacji na rynku. Choć samo sformułowanie „kurczenia się” (Musiał – Malago, 2018) ich nie dotyczy, obserwujemy proces ubytku liczby ludności, spowodowany różnymi, najczęściej wspomnianymi rynkowymi przyczynami (Musiał – Malago, 2018).

6.3. Obraz badanej grupy: aktywność i źródła dochodu

Pytanie dotyczące aktywności, miało na celu zbadać aktualnej sytuacji zawodowej respondentów. Pytanie to ściśle powiązane jest z innymi, dotyczącymi m.in.: źródła dochodu, sytuacji mieszkaniowej, wieku badanego. Nie bez znaczenia dla tego pytania pozostaje również miejsce zamieszkania (w większym mieście łatwiej o pracę).

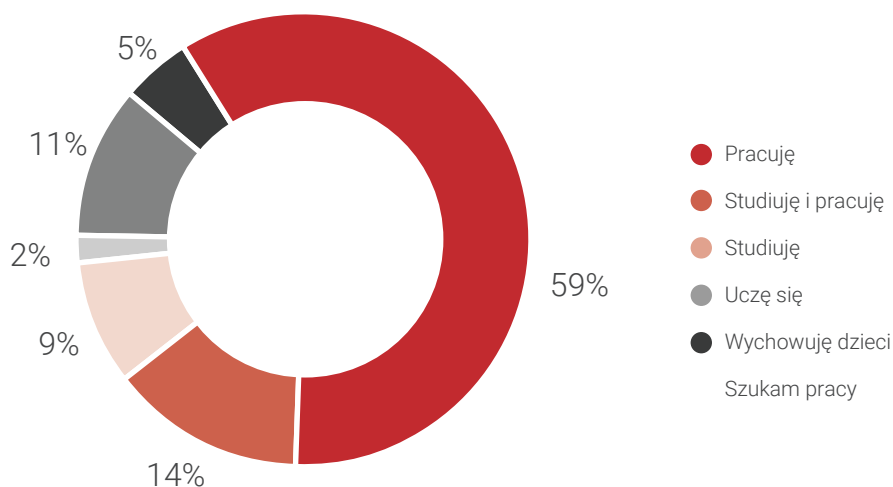
W przeprowadzonym badaniu, sytuacja młodych ludzi, w obszarze aktywności zawodowej, kształtowała się w następujący sposób: ponad 83% respondentów pracuje (819 osób), a prawie 26% studiuje (254 osoby). Część ankietowanych, jako obecną aktywność podało: „wychowanie dzieci” – 122 osoby. 53 osoby szukają pracy, natomiast 23 osoby uczą się. Na pytanie dotyczące aktywności zawodowej respondenci mogli udzielić kilku odpowiedzi, np. „uczę się i pracuję”, co wielu z nich zrobiło. W związku z tym, zdecydowano się wydzielić kolejną grupę: „osoby studiujące i uczące się”. Grupa osób jednocześnie studiujących i pracujących (156 osób), wydzielona została również na poniższym wykresie: 6.3.1.

W odpowiedziach na pytanie dotyczące źródeł dochodu, respondenci również mogli udzielić kilka odpowiedzi. Zebrane dane potwierdzają, iż większość badanych podejmuje pracę zarobkową, przy czym dla 63,8% respondentów (624 osoby), umowa o pracę stanowi podstawowe źródło dochodu. Umowa o dzieło lub zlecenie to główne źródło utrzymania 9,8% respondentów (96 osób). Własna działalność gospodarcza to podstawowe źródło utrzymania dla 102 ankietowanych – 10,4%. (Tabela 6.3.1).

1 Do celów przeprowadzenia niniejszej ankiety, przyjęto iż poszczególne, wyodrębnione grupy miast, posiadają następującą liczbę mieszkańców:
a) Miasta małe – do 20.000 mieszkańców;
b) Miasta średnie: 20.000–100.000 mieszkańców;
c) Miasto duże – powyżej 100.000 mieszkańców.



Wykres 6.3.1. Aktywność zawodowa respondentów



Źródło: Opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań.

Tabela 6.3.1. Zestawienie źródeł dochodów respondentów z podziałem na główne i dodatkowe

I.p.	Źródła dochodu	Główne	Dodatkowe	Nie dotyczy
1	Jestem na utrzymaniu	167 (17,1%)	99 (10,1%)	712 (72,8%)
2	Umowa o pracę	624 (63,8%)	27 (2,8%)	327 (33,4%)
3	Umowa menadżerska	21 (2,1%)	6 (0,6%)	951 (97,3%)
4	Umowa zlecenie/o dzieło	96 (9,8%)	144 (14,7%)	738 (75,5%)
5	Zasilek/renta	18 (1,8%)	28 (2,9%)	932 (95,3%)
6	Stypendium	12 (1,2%)	51 (5,2%)	915 (93,6%)
7	Działalność gospodarcza	102 (10,4%)	32 (3,3%)	844 (86,3%)
8	Prawa autorskie	8 (0,8%)	54 (5,5%)	916 (93,7%)
9	Inne ...	17 (1,7%)	82 (8,4%)	879 (89,9%)

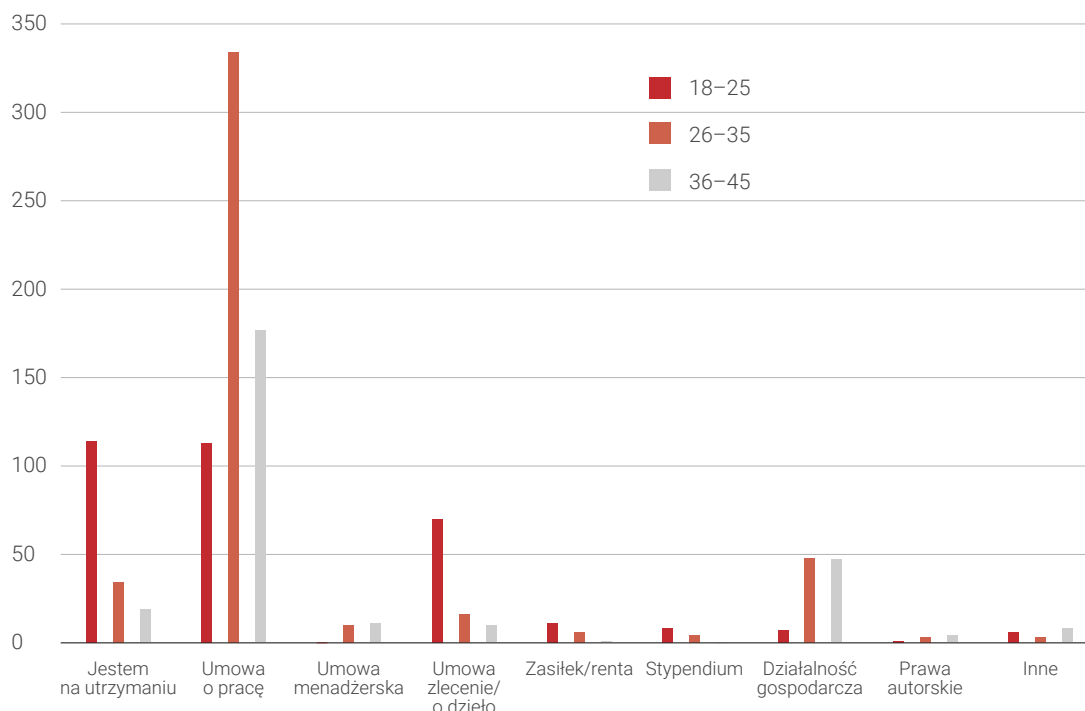
Źródło: Opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań.

Interesującym materiałem analitycznym jest struktura zmian dochodu w czasie, zadeklarowana jako „podstawowy dochód”, w poszczególnych grupach wiekowych. Wymienione główne źródła dochodów, deklarowane w poszczególnych grupach wiekowych, kształtowały się w sposób przedstawiony na wykresie 6.3.2. Warto zwrócić uwagę na zmianę źródeł głównych dochodów wraz z przechodzeniem do kolejnej grupy wiekowej. Jest zrozumiałe, że najwięcej osób przebywających „na utrzymaniu” jest w wieku 18–25 lat; oni też mają najwięcej „umów

okazjonalnych” (o dzieło lub zlecenie). Umowa o pracę to przede wszystkim domena średniego przedziału wiekowego, natomiast działalność gospodarczą prowadzą przede wszystkim osoby w drugim i trzecim przedziale wiekowym.

Spośród wszystkich respondentów prawie 400 osób (399 – tj. 40,6%) posiada mieszkanie własne. 247 mieszka z rodzicami (25,1%). Pozostałe osoby, tj. ponad 1/3, a dokładnie 34,3% wynajmują mieszkanie, z czego od osoby obcej 270 osób (27,5%).

Wykres 6.3.2. Główne źródła dochodów respondentów w poszczególnych przedziałach wiekowych



Źródło: Opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań.

6.4. Obraz badanej grupy: struktura własnościowa mieszkania i jakość zamieszkania

Zadane pytanie miało na celu zbadanie bieżącej sytuacji mieszkaniowej respondentów. Otrzymane informacje miały posłużyć jako materiał do konstrukcji odpowiedzi, na ile badani mają zaspokojoną potencjalną potrzebę „zamieszkania na własnym”. Pytanie to, a zarazem uzyskane odpowiedzi, skorelowane są z pozostałymi, otrzymanymi w ankiecie, ukazując nie tylko sytuację mieszkaniową badanych, potencjał rynku mieszkaniowego, ale i problemy, z jakimi borykają się zainteresowani zakupem mieszkania na własność. Struktura najważniejszych odpowiedzi w tym pytaniu, kształtowała się w sposób zaprezentowany na wykresie 6.4.1.

Kolejne z pytań dotyczyło „ilości osób mieszkających pod jednym dachem.” Z otrzymanych odpowiedzi wynika, że najwięcej respondentów mieszkało z partnerem/partnerką/mężem/żoną – 34,6%, na drugim miejscu uplasowały się małżeństwa lub związki partnerskie z dzieckiem/dziećmi – 23,5%, a na trzecim osoby samotne – 13,9%. Więcej szczegółów przedstawia tabela 6.4.1.

Respondenci mieli również okazję do udzielenia własnej odpowiedzi. 35 odpowiedzi zakwalifikowanych

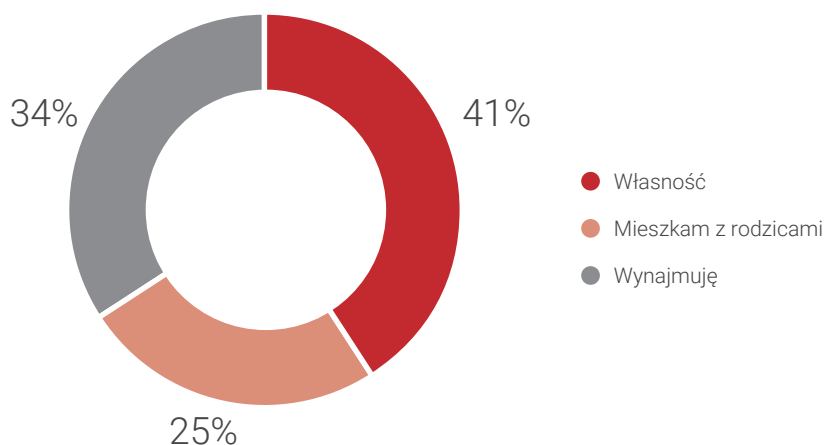
jako „inne” dotyczyło głównie osób samotnie wychowujących dziecko (dzieci) a więc wdów/wdowców czy osób rozwiedzionych lub osób mieszkających z rodzicami.

Warunki mieszkaniowe ankietowanych osób można uznać za dobre. W postawionym pytaniu: „Ile osób przypada na pokój w mieszkaniu, w którym mieszkasz?”, prawie ¾ przypadków (72,8%) wskazało, iż na jeden pokój przypadała nie więcej niż jedna osoba. Ponad ¼ respondentów deklarowała nie więcej niż dwie osoby na pokój, a tylko 15 osób (1,5%) zadeklarowało, że w jednym pokoju mieszka od dwóch do trzech osób.

6.5. Oczekiwania młodych ludzi mieszkających z rodzicami, rodzeństwem lub rodziną, co do najmu i zakupu mieszkania

Na pytanie dotyczące przyczyny zamieszkiwania z rodzicami/rodzeństwem lub znajomymi, 74,4% respondentów odpowiedziało, iż pytanie to ich nie dotyczy. 252 osoby na 100% badanych, udzieliły zróżnicowanych odpowiedzi, aczkolwiek główny powód, który zaznaczyli, związany był przede wszystkim z kwestią finansową. Trudności finansowe – jako przyczynę braku możliwości zakupu/wynajmu mieszkania – po-

Wykres 6.4.1. Struktura własnościowa mieszkań respondentów



Źródło: Opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań.

Tabela 6.4.1. Ilość osób zamieszkujących mieszkanie

I.p.	Z kim mieszkasz?	Odpowiedzi	Udział
1	Sam/sama	137	13,9%
2	Z partnerem/partnerką/mężem/żoną	340	34,6%
3	Z rodzicami	73	7,4%
4	Z rodzicami i rodzeństwem	69	7,0%
5	Z koleżankami/kolegami	72	7,3%
6	Z partnerem/partnerką/mężem/żoną i dziećmi (dzieckiem)	231	23,5%
7	Z partnerem/partnerką/mężem/żoną i dziećmi (dzieckiem) i rodzicami	26	2,6%
	Inne...	35	3,6%

Źródło: Opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań.

dało 146 osób: („nie stać mnie na wynajęcie mieszkania”, „nie stać mnie na zakup”, „boję się obciążeń kredytowych”). Natomiast 67 osób wskazało na wygodę takiego rozwiązania. Odpowiedź „inne” wybrało 39 osób, czyli 15,5%, respondentów mieszkających z rodzicami, w sumie 4% ankietowanych.

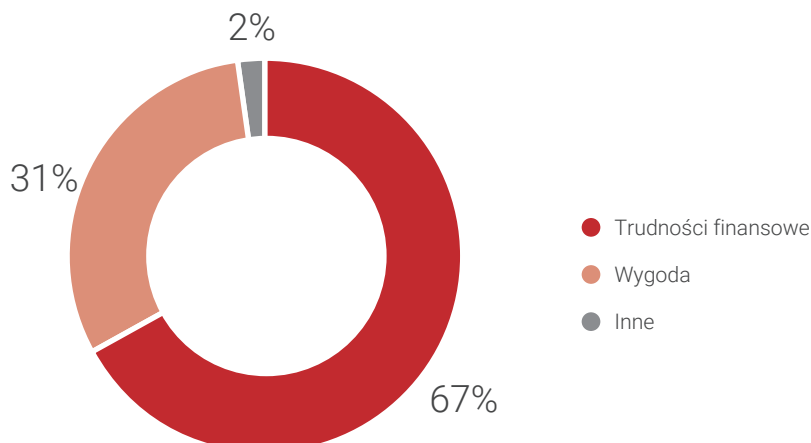
Spowodowało to konieczność przeprowadzenia dokładnej analizy wszystkich odpowiedzi „inne”. Wykazała ona, że 15 spośród 39 osób należy zakwalifikować do grupy – trudności finansowe, gdyż deklarują konieczność wspólnego zamieszkiwania po to, aby zgromadzić oszczędności na zakup mieszkania lub zgłaszają niemożność samodzielnego utrzymania się z posiadanych dochodów.

Kolejne 7 osób należy zakwalifikować do grupy osób, określonej „jest mi tak wygodniej” (np. opieka dziadków nad wnukami, ale też opieka dzieci nad rodzicami), czyli jest wygodniej dla obu stron – rodziców i dorosłych dzieci.

11 osób udzieliło odpowiedzi, że mieszka z rodzicami w oczekiwaniu na własne, zakupione już mieszkanie, oszczędzając na jego wykończeniu i umeblowaniu, co włączono do odpowiedzi: „nie dotyczy”.

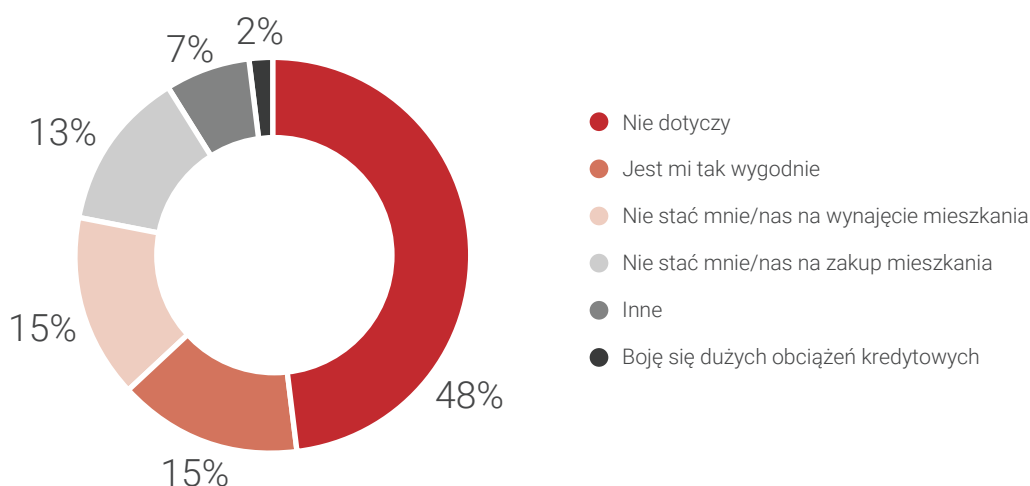
Dokonując merytorycznej korekty odpowiedzi z rubryki „inne”, z punktu widzenia celu ankiety, zdecydowano o powiększeniu grupy wskazującej na niepewność finansową lub niedostatek środków o 15 osób, natomiast grupę wskazującą na szeroko rozumianą wygo-

Wykres 6.5.1. Przyczyny zamieszkiwania z rodzicami/rodzeństwem/znajomymi



Źródło: Opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań.

Wykres 6.6.1. Przyczyny zamieszkiwania z rodzicami, rodzeństwem lub krewnymi w przedziale wiekowym 18–25 lat



Źródło: Opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań.

dę lub inaczej – doraźną potrzebę i korzyści z takiego rozwiązania, o 7 osób, ponadto, grupę „inne” zmniejszono o 11 respondentów.

Ta korekta spowodowała, że do grupy osób „mieszkających z rodzicami” zakwalifikowano 241 respondentów, w tym:

- ▶ z powodu trudności finansowych (niepewności finansowej obecnie lub w przyszłości) – 161 osób;
- ▶ z powodu wygody, (ułatwienia życia) /obowiązku – 74 osoby;
- ▶ z innych powodów – 6 osób.

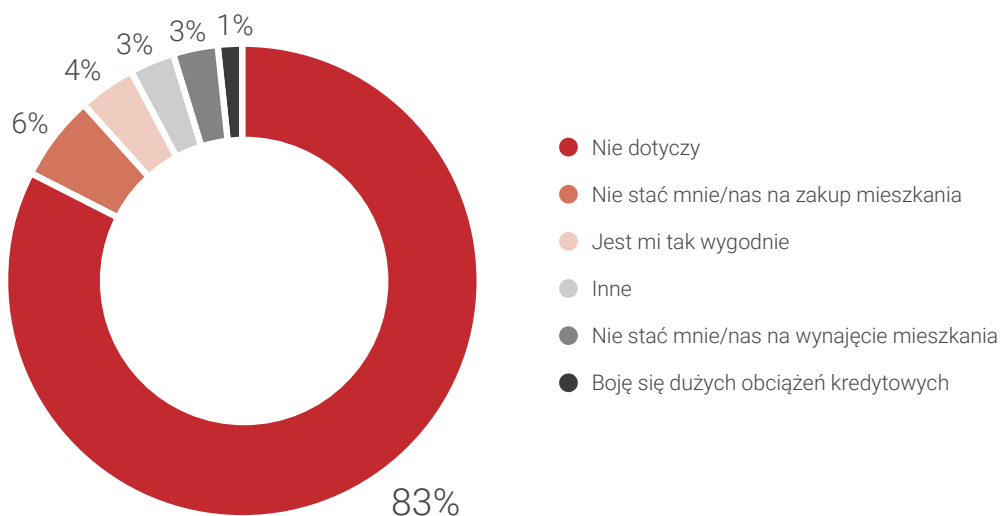
Powyższe deklaracje ilustruje wykres 6.5.1.

6.6. Atrakcyjność najmu mieszkania dla młodych ludzi

W opracowaniu podjęto także próbę odpowiedzi na pytanie dotyczące atrakcyjności najmu mieszkania przez młodych ludzi. Postawiono następujące pytanie badawcze: „**Jeśli najem mieszkania to wygodny i atrakcyjny styl życia ludzi młodych, to czy, i w którym momencie życia mijają, rodząc potrzebę zamieszkania we własnym mieszkaniu?**”. Odpowiedź na w/w pytanie została udzielona poprzez uzyskanie odpowiedzi respondentów na pytanie w ankiecie, które brzmiało w następujący sposób: „**Jeśli mieszkasz z rodzicami/rodzeństwem lub znajomymi, to dlaczego?**”. Podział wiekowy respondentów (983 osoby), co pokazano na wykresie 6.1.1, kształtował się w następujący sposób:

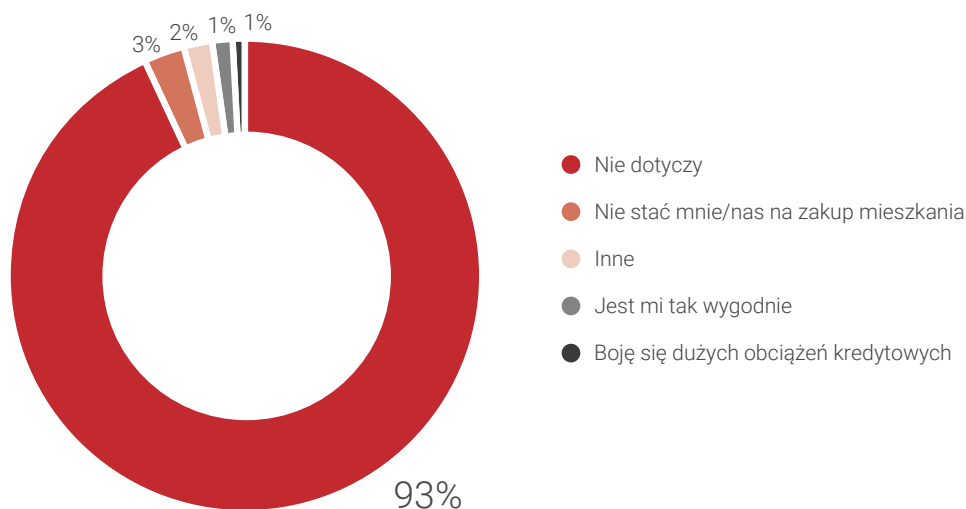


Wykres 6.6.2. Przyczyny zamieszkiwania z rodzicami, rodzeństwem lub krewnymi w przedziale wiekowym 26–35 lat



Źródło: Opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań.

Wykres 6.6.3. Przyczyny zamieszkiwania z rodzicami, rodzeństwem lub krewnymi w przedziale wiekowym 36–45 lat



Źródło: Opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań.

- ▶ 18–25 lat – 310 osób;
- ▶ 26–35 lat – 425 osób;
- ▶ 36–45 lat – 248 osób.

Jeśli rozpatrzyć każdą grupę wiekową odrębnie, co pokazano na wykresach 6.6.1–6.6.3., to ankieta wyraźnie dowiodła, że proporcje pomiędzy zamieszkującymi z rodzicami lub innymi osobami, a tymi których pytanie nie dotyczy, (mają własne mieszka-

nie), zmieniają się wyraźnie w miarę wzrostu wieku respondentów.

Jak wynika z wykresów 6.6.1–6.6.3, w miarę starzenia się respondentów zmniejsza się liczba osób zamieszkujących z rodzicami, a rośnie grupa posiadająca własne mieszkanie. Porównanie wykresów pokazuje wyraźnie, że mieszka z rodzicami lub rodzeństwem głównie grupa w wieku studenckim, czyli 18–25 lat. Jednak i ta grupa nie jest pozbawiona chęci posiadania mieszkania na własność.



6.7. Czy wynajmowanie mieszkań jest modą i niedocenianiem prawa własności?

Na kolejne pytanie: „*Czy chciałbyś kupić mieszkanie, aby w nim mieszkać?*” – odpowiedziały pozytywnie 553 osoby (56,3% respondentów), z czego 320 (32,6%) jednoznacznie zadeklarowało, że chce kupić, gdyż mieszkania nie posiada, natomiast 180 osób (18,3%) chce kupić mieszkanie większe, a 53 osoby (5,4%) chcą kupić w innej miejscowości. Nie chce kupować 221 respondentów, 89 nie ma zdania („nie wiem”), a 120 osób podało odpowiedź „inne” szczegółowo ją uzasadniając.

Zaskakująco duża liczba odpowiedzi „inne” – 120 osób (12,2%), zmusiła do szczegółowej weryfikacji tych odpowiedzi. Pytanie zostało poddane analizie, szczególnie pod kątem zainteresowania zakupem mieszkania na użytek własny (chęć zamieszkania). Odpowiedzi wyglądały następująco:

- ▶ 71 osób uzasadniło brak potrzeby zakupu, posiadaniem mieszkania, oczekiwaniem na jego oddanie do użytku, czy wykańczaniem właśnie nabytego;
- ▶ 2 osoby odpowiedziały, iż dziedziczą mieszkanie/dom po rodzicach;
- ▶ 10 osób zadeklarowało chęć zakupu mieszkania w celach inwestycyjnych;
- ▶ 22 osoby jest „świeżo” po zakupie/wybudowaniu domu;

- ▶ 2 osoby stwierdziły, że nie posiadają takich planów, ale nie wiadomo czy z braku środków finansowych czy z powodu posiadania mieszkania;
- ▶ 8 osób chce kupić mieszkanie, ale
- ▶ 1 twierdzi, że nie otrzyma kredytu (wdowa z dwójką dzieci)
- ▶ 7 zamierza kupić mniejsze, aby się wyprowadzić od rodziców;
- ▶ 4 osoby napisały, że pytanie ich nie dotyczy,
- ▶ 1 osoba odpowiedziała „inne”

Z analizy tej wynika, że spośród 120 osób, które udzieliło odpowiedzi w formie otwartej, 105 respondentów (z grupy A, B, C, D,) należy zakwalifikować do grupy: „*nie chcę kupować mieszkania z przeznaczeniem na potrzeby własne*”, co zostało przez respondentów szczegółowo uzasadnione (dziedziczę, posiadam, wykańczam itp.). Natomiast odpowiedzi 8 osób z grupy F, należy dopisać do grupy pierwszej – „*chcę kupić, bo nie mam*”.

Ostatecznie więc, odpowiedzi na to pytanie ilustruje tabela 6.7.1.

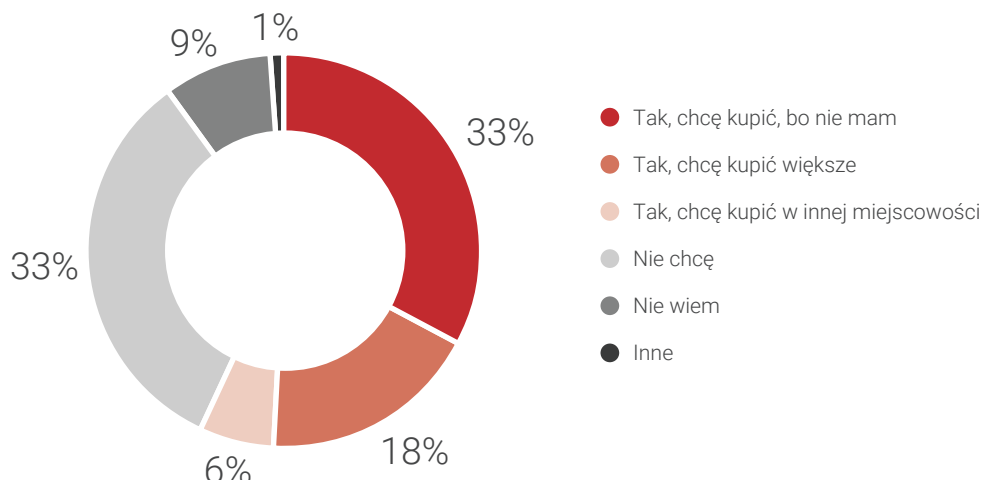
Jak wynika z wykresu, dokładnie 1/3 respondentów, czyli 328 osób, chciałoby kupić mieszkanie na potrzeby własne (aby w nim mieszkać), bo takiego nie posiada. Liczba ta odpowiada liczbie osób wynajmujących mieszkanie lub pokój – 327. Sugerowałoby to jednoznacznie, że chęć kupna mieszkania na użytek

Tabela 6.7.1. Zweryfikowane odpowiedzi dotyczące przyczyn kupna mieszkania

I.p.	Czy chciałbyś kupić mieszkanie, aby w nim zamieszkać?	Ilość udzielonych odpowiedzi	Procentowy podział odpowiedzi (%)
1	Tak, chcę kupić, bo nie mam	328	33,30
2	Tak, chcę kupić większe	180	18,30
3	Tak, chcę kupić w innej miejscowości	53	5,40
4	Nie chcę	326	33,20
5	Nie wiem	89	9,10
6	Inne...	7	0,70
7	SUMA	983	100,00

Źródło: Opracowanie własne na podstawie otrzymanych odpowiedzi.

Wykres 6.7.1. Powody potrzeby zakupu mieszkania



Źródło: Opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań.

własny, jest powszechna wśród osób, które odpowiedziały na ankietę

Dodatkowo, warto zwrócić uwagę na fakt, iż 22,7% respondentów chciałoby kupić mieszkanie większe lub w innej miejscowości.

Analizując powyższe odpowiedzi, można wysnuć wniosek, że wynajmowanie mieszkania nie jest modą, lecz koniecznością. Przyczyną wynajmu nie jest także niedocenianiem istoty posiadania własności. Przeciwnie, posiadanie mieszkania jest pożądane przez tych, którzy go nie mają i są zmuszeni je wynajmować.

6.8. Oczekiwania młodych ludzi co do zmian w kredycie hipotecznym

Potrzeba, czy też pragnienie młodych ludzi, aby posiadać mieszkanie, nie jest adekwatna do ich możliwości finansowych. Na pytanie: „**Dlaczego nie chcesz lub nie możesz kupić mieszkania?**”;

- ▶ 290 osób udzieliło odpowiedzi – „Nie mam środków na wkład własny”;
- ▶ 117 osób stwierdziło – „Nie stać mnie na spłatę kredytu”;
- ▶ 192 osoby wypowiedziało się: „Nie chcę być obciążony kredytem przez całe życie”.

Na podstawie tej ilości wypowiedzi, wydaje się, że 599 osobom (61% respondentów) system kredytowy

nie stwarza szansy na nabycie mieszkania. Odpowiedzi: „Nie stać mnie na spłatę kredytu” oraz „Nie chcę być obciążony kredytem przez całe życie”, nie są oczywiście tożsame. Warto jednak podkreślić, że każdy z respondentów mógł udzielić więcej niż jednej z tych odpowiedzi, a zatem nie są one sumowane w tej postaci (ilość odpowiedzi przekracza liczbę respondentów).

Przyjęto zatem do dalszej analizy, że osoba, która wskazała dwie lub trzy przyczyny traktuje je równoważnie, np. nie stać mnie na spłatę kredytu oraz nie posiadam środków na wkład własny. Dzieliąc te odpowiedzi, czyli przypisując im 1/2 lub 1/3 wartości i sumując je, uzyskano ilość respondentów, których było ostatecznie 441 osób spośród 983 badanych, co stanowi 44,9% liczby osób udzielających odpowiedzi.

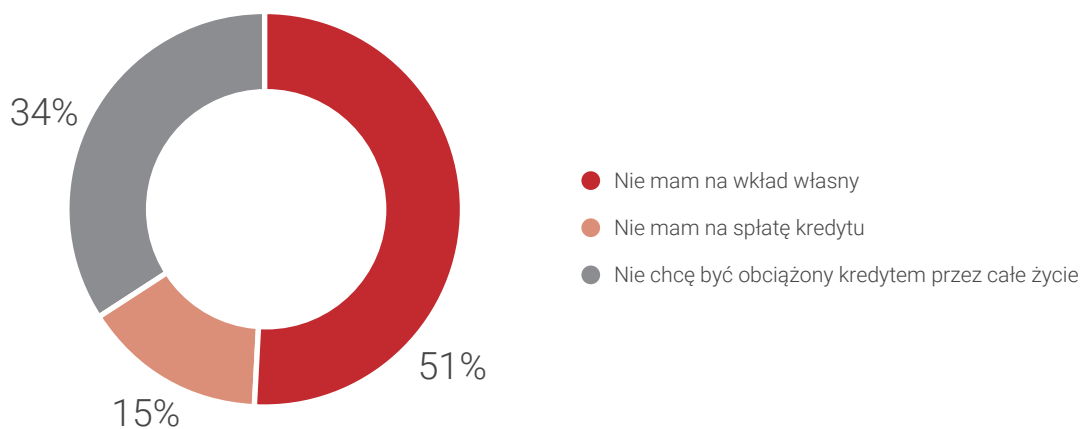
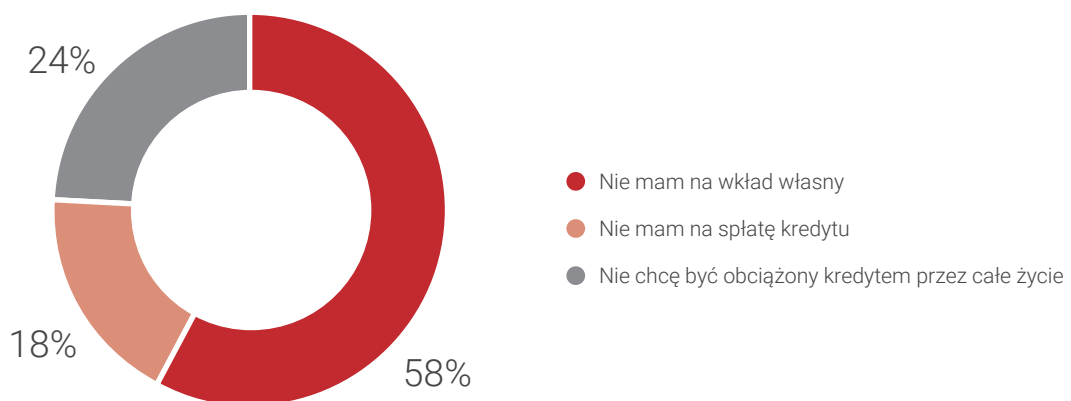
Sytuację wśród 441 osób deklarujących trudności finansowe jako przyczynę braku możliwości nabywania mieszkania z podziałem na trzy przyczyny ilustruje tabela oraz wykres 6.8.1.

Jak można zauważyć respondenci wszystkich grup wiekowych, jako podstawową przyczynę niemożności nabycia mieszkania, wskazali na brak środków na wkład własny (51%). Kolejnym problemem było „obciążenie wieloletnim kredytem”. Natomiast jako najmniejszy problem wskazali na „brak środków na spłatę kredytu”.

Znaczenie poszczególnych przyczyn, tego co określono jako „trudności finansowe”, zmienia się w kolejnych grupach wiekowych, co ilustrują wykresy 6.8.2.–6.8.4.

**Tabela 6.8.1.** Przyczyny trudności finansowych w nabyciu mieszkania

Przyczyna braku możliwości zakupu mieszkania	Ogółem	18–25 lat	26–35 lat	36–45 lat
Nie mam na wkład własny	226,42	113,25	90,66667	22,50
Nie mam na spłatę kredytu	67,25	35,41667	22,83333	9,00
Nie chcę być obciążony kredytem przez całe życie	147,42	45,58333	65,16667	36,66667
Suma trzech cech	441,08	194,25	178,6667	68,16667

*Źródło: Opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań.***Wykres 6.8.1.** Przyczyny trudności finansowych w nabyciu mieszkania – ogółem*Źródło: Opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań.***Wykres 6.8.2.** Przyczyny trudności finansowych w nabyciu mieszkania, wiek 18–25 lat*Źródło: Opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań.*

Wśród najmłodszych respondentów, problemem jest brak środków na wkład własny (58%). Jako drugi wskazana została niechęć do obciążenia długoterminnym kredytem (24%). Natomiast najmniejszym problemem była kwestia środków na spłatę kredytu (18%).

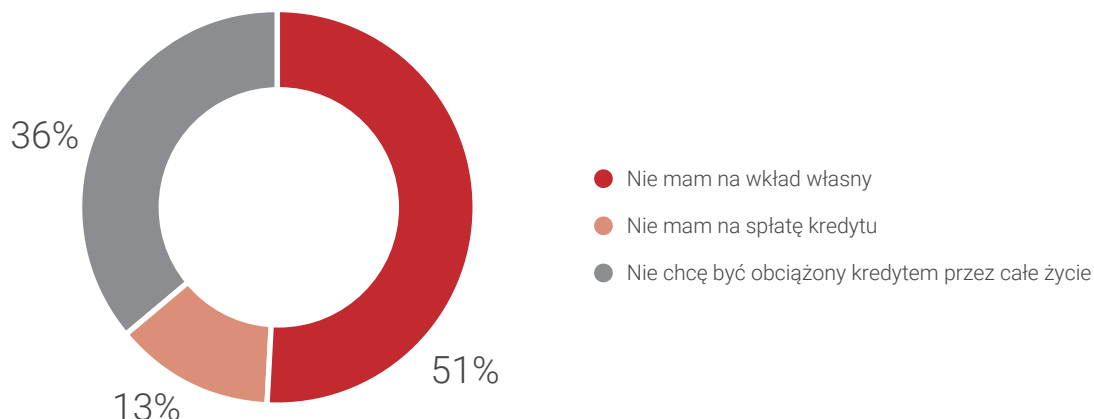
Wśród osób w grupie wiekowej „średniej” (wykres 6.8.3), mniej osób ma problem z wkładem własnym (51%), wzrasta natomiast niechęć do długotrwałego obciążenia kredytem (36%). Tylko 13% ba-

danych wskazuje na potencjalne problemy finansowe związane ze spłatą kredytu. Znaczny wzrost negatywnego nastawienia do wieloletniej spłaty kredytu wskazuje na naturalne procesy ekonomiczno-społeczne, które zachodzą w kolejnych etapach życia człowieka.

Ewidentnie zmiana ta uwidacznia się w ostatnim z wykresów (osoby w wieku 36–45 lat). 54% respondentów nie chce być obciążonych kredytem przez całe życie. 33% badanych „nie ma na wkład

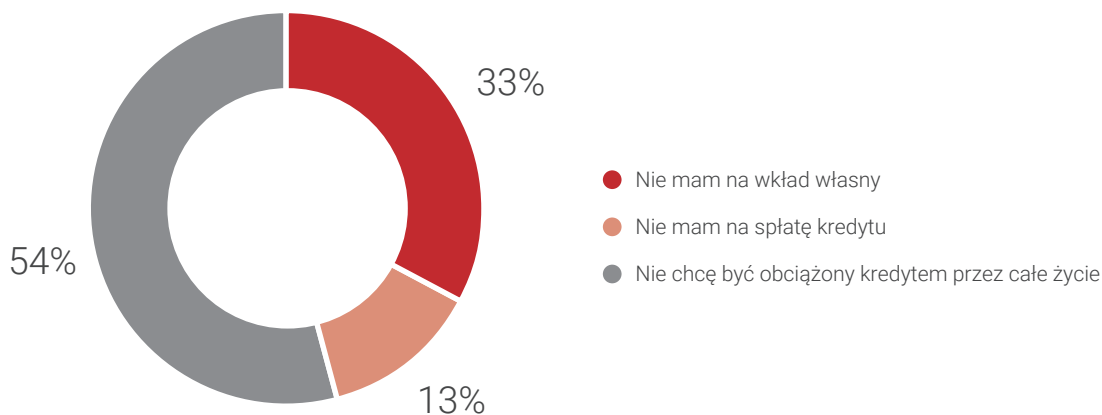


Wykres 6.8.3. Przyczyny trudności finansowych w nabyciu mieszkania, wiek 26–35 lat



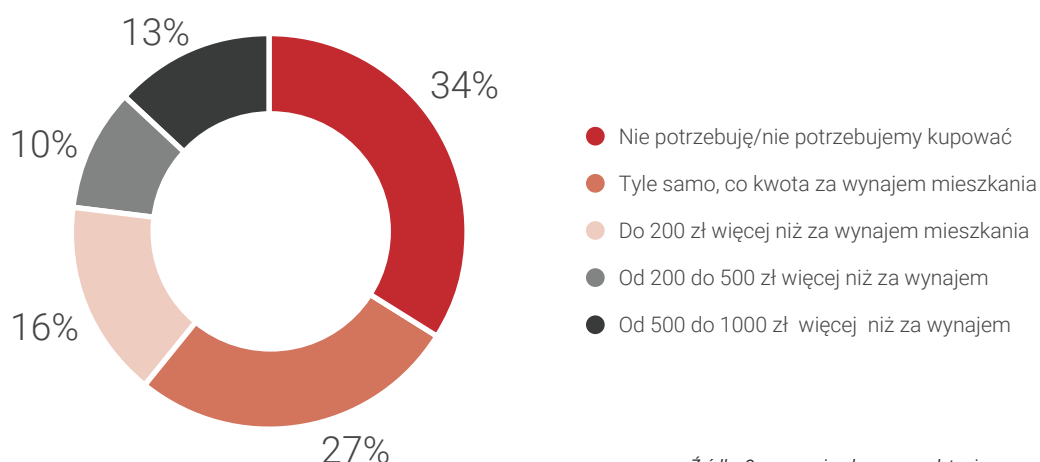
Źródło: Opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań.

Wykres 6.8.4. Przyczyny trudności finansowych w nabyciu mieszkania, wiek 36–45 lat



Źródło: Opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań.

Wykres 6.8.5. Deklaracja potencjału finansowego w kwestii nabycia mieszkania



Źródło: Opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań.

własny”, natomiast podobnie jak w poprzedniej grupie wiekowej – 13% pytanym nie posiada środków na spłatę kredytu.

Jak można zauważyć, po przekroczeniu 35. roku życia rośnie niechęć do obciążenia się spłacaniem kredytu przez całe życie. Oznacza to, że w miarę rozwoju ka-



riery zawodowej, możliwości zaciągania i spłacania zobowiązań maleją. Z udzielonych odpowiedzi można wysnuć wniosek, iż 30-letni kredyt annuitetowy, aktualnie dostępny na polskim rynku, nie jest zbyt atrakcyjny dla respondentów, ani w aspekcie pozyskania, ani w aspekcie obciążenia przez całe życie.

Nasuwa się zatem pytanie: **„Czy banki mogłyby sformułować inną ofertę, umożliwiającą nabycie mieszkania na własne cele mieszkaniowe osobom także w młodszym wieku? Czy chciałyby one dotrzeć z ofertą kredytową do osób nieposiadających wkładu własnego, ale które byłyby w stanie spłacać raty zaciągniętego kredytu?”**.

Kolejne pytanie zadane ankietowanym ujawniło bowiem, że spośród 642 respondentów (65,6%), którzy są skłonni zaciągnąć kredyt:

- ▶ 264 osoby deklarują, że chciałyby płacić ratę kredytu na poziomie kwoty płaconej za wynajem mieszkania;

- ▶ natomiast 378 osób jest skłonnych płacić miesięcznie nawet więcej aniżeli wynosi opłata za mieszkanie wynajmowane w następujących przedziałach:

- 122 osoby są skłonne zapłacić do 200 zł więcej;
- 157 osób jest skłonnych zapłacić kwotę wyższą w przedziale pomiędzy 200 a 500 zł;
- 99 osób jest skłonnych zapłacić od 500 do 1000 zł więcej, aniżeli wynosi opłata za wynajem.

Można więc wyciągnąć wniosek, że aczkolwiek aktualny system kredytowania zakupu mieszkań nie jest atrakcyjny dla młodych ludzi, to jednak są oni skłonni spłacać raty kredytu w wysokości odpowiadającej kwocie czynszu za wynajem, a nawet „o kilkaset złotych” więcej. Pozostaje jednak problem zdobycia środków na wkład własny, który przestaje być najważniejszy dopiero w trzeciej grupie wiekowej.



Propozycje nowych elementów systemu kredytowania zakupu mieszkań w Polsce



7.1. Sytuacja i oczekiwania młodych ludzi

Jak pokazano w poprzednim rozdziale, w miarę upływu czasu (czyli wieku respondentów) znika w zasadzie problem zamieszkiwania z rodzicami, co oznacza, że młodzi ludzie stopniowo separują się od rodziców, akceptując ukształtowany przez ostatnie kilkadziesiąt lat, model rodziny jednopokoleniowej. Nie oznacza to jednak, że wszyscy z nich przechodząc „na swoje” stając się właścicielami mieszkań. Takich respondentów ankietę ujawniła większość, jednak duża część badanych również wynajmuje, głównie mieszkanie – 267 osób, ale także pokój – 54 osoby lub dom – 6 osób.

Przeprowadzona analiza szczegółowa, w podziale na grupy wiekowe dowodzi, że w każdej starszej grupie respondentów, rośnie udział osób posiadających własne mieszkanie, a maleje grupa wynajmujących. Sugeruje to, że posiadanie mieszkania jest dla respondentów zagadnieniem ważnym.

Istotne znaczenie potrzeby posiadania mieszkania, potwierdza jedno z kolejnych pytań, w którym respondenci mieli odpowiedzieć na pytanie: „**Dlaczego mieszkanie własnościowe jest dla nich ważne?**”. Spośród pięciu dostępnych odpowiedzi, mogli wybrać jedną. Za ledwie 3,6% respondentów odpowiedziało, że posiadanie mieszkania nie jest ważne. Dla 5,2% badanych posiadanie mieszkania własnościowego pozwala poczuć się kimś ważniejszym w społeczeństwie. Pozostałe 91,2% respondentów jako ważny powód posiadania mieszkania wskazało przede wszystkim na:

- ▶ bezpieczeństwo – daje dach nad głową (42,7%);
- ▶ stwarza dobre warunki do życia (25,7%)
- ▶ stabilizuje życie (22,7%),

co ilustruje wykres 7.1.

Zestawienie tego z faktem, że większość respondentów mieszka w mieszkaniu własnym, a pozostali w zasadniczej większości chcieliby mieszkanie nabyć, ale mają z tym trudności finansowe, w szczególności z powodu:

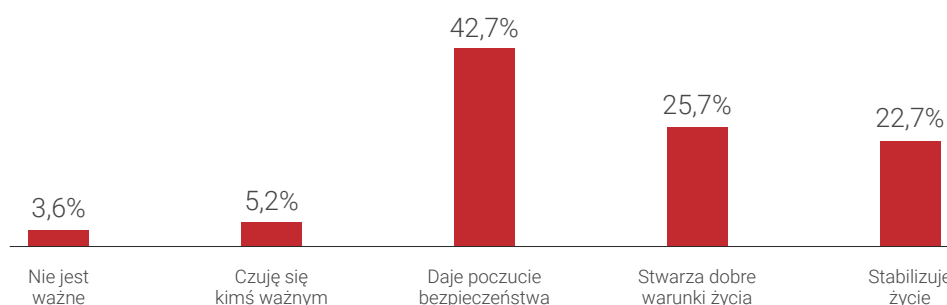
- ▶ braku środków na wymagany przez banki wkład własny;
- ▶ braku zdolności kredytowej lub obawy o wystąpienie perturbacji w możliwościach spłaty kredytu,

powoduje potrzebę rozważania: „**Czy banki mogą sformułować, inną niż aktualna, ofertę kredytową dla młodych ludzi, pragnących nabyć mieszkanie, zaciągając hipoteczny kredyt mieszkaniowy?**”.

Problem taki potwierdzają sami zainteresowani, udzielając odpowiedzi na pytanie dotyczące przyczyn braku możliwości lub niechęci zaciągania kredytu mieszkaniowego, co zostało przedstawione na wykresach: 6.8.2.–6.8.4. oraz w tabeli 6.8.1., którą warto przypomnieć, pokazując relacje procentowe.

Uzyskane odpowiedzi warto zestawić z innym z pytań, które brzmiało: „**Jeśli wolisz wynajmować mieszkanie niż kupić, to dlaczego?**”. Wśród uzyskanych odpowiedzi 797 osób odpowiedziało, że pytanie ich nie dotyczy (mają mieszkania i nie chcą wynajmować lub nie mają i nie chcą wynajmować w ogóle). 101 odpowiedzi sugerowało, że respondenci są niejako zmuszeni wynajmować mieszkanie, bo nie są w stanie wziąć kredytu. 16 osób wskazało na inną przyczynę. Natomiast 64 osoby zadeklarowały chęć wynajmu, ze względu na większą mobilność. Jeśli więc weźmiemy pod uwagę, iż spośród 983 osób badanych, aż 898 nie chce wynajmować mieszkania, a jedynie 64 osoby deklarują zadowolenie z wynajmu, z powodu większej mobilności; a dodatkowo jeśli zaszeregujemy otrzymane odpowiedzi „inne”

Wykres 7.1. Dlaczego posiadanie mieszkania jest ważne?



Źródło: Opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań.

**Tabela 6.8.1.** Przyczyny trudności finansowych w nabyciu mieszkania

Przyczyna braku możliwości zakupu mieszkania	Ogółem %	18–25 lat	26–35 lat	36–45 lat
Nie mam na wkład własny	51%	58%	51%	33%
Nie mam na spłatę kredytu	15%	18%	13%	13%
Nie chcę być obciążony kredytem przez całe życie	34%	24%	36%	54%
Suma trzech cech	100%	100%	100%	100%

Źródło: Opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań.

(było ich 16) – otrzymamy obraz, który mówi nam, iż na 983 badane osoby, jedynie 65 woli wynajmować mieszkanie, niż kupić, ze względu na większą mobilność, co można przedstawić za pomocą wykresu 7.2.

Odpowiedzi na to pytanie ewidentnie wskazują, iż respondenci nie cenią wysoko możliwości wynajmu. Jedynie 7% wśród badanych uważa najem mieszkania za atrakcyjny, co pozwala wysnuć kolejny wniosek, że pozostałe osoby albo już kupiły mieszkanie, albo chętnie mieszkanie kupiłyby na własność, gdyby miały taką szansę.

Dlatego też odpowiedź na pytanie: „Czy banki powinny opracować nową ofertę kredytową, dla osób, które nie mogą skorzystać z obecnej?”, nasuwa się sama, po analizie powyższych pytań i odpowiedzi, udzielonych przez respondentów.

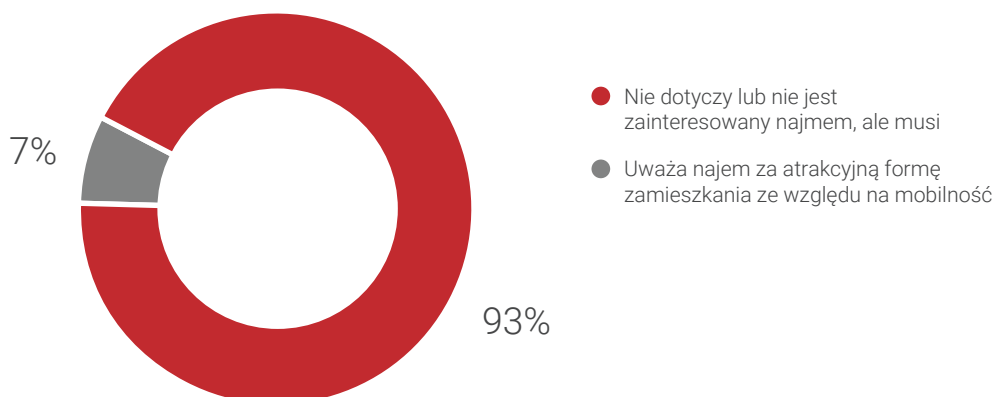
Jednak, co już zostało podkreślone, banki w swoich ofertach, z jednej strony, muszą uwzględniać fakt, że podlegają nadzorowi, który ustanawia reguły ich

funkcjonowania, w tym szereg zasad dotyczących udzielania kredytów, wkładu własnego itd., a z drugiej strony powinny wziąć pod uwagę powyżej opisane oczekiwania młodych ludzi, swoich potencjalnych biorców kredytu hipotecznego na mieszkanie.

Dodatkowo wyniki te wywołują potrzebę rozważania dwóch dylematów, a mianowicie:

1. „W jaki sposób zgromadzić środki na pokrycie wkładu własnego?”.
2. „Czy banki mogą sformułować, inną niż aktualna, ofertę kredytową dla młodych ludzi pragnących nabyć mieszkanie, zaciągając hipoteczny kredyt mieszkaniowy?”.

Odpowiedź na te pytania musi uwzględniać fakt, że banki podlegają nadzorowi, aktualnie nakładającemu na nie obowiązek przestrzegania zasady 20% wkładu własnego klienta w wartości nabywanego mieszkania (nieruchomości), pokrywanego przez kupującego.

Wykres 7.2. Jeżeli wolisz wynajmować mieszkanie niż kupić, to dlaczego?

Źródło: Opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań.

Lata temu zasada posiadania 20% wkładu własnego należała do kanonu udzielania kredytu mieszkaniowego. Jednak kiedy pod wejściu do UE, zaczęto w Polsce udzielać kredytu, na 100% wartości mieszkania/nieruchomości, (a nawet więcej!), to przeformułowano system myślenia o bezpieczeństwie środków finansowych powierzanych bankom. Co więcej, ostatecznie zlikwidowano także potrzebę myślenia o gromadzeniu środków własnych, czyli oszczędzaniu na zakup mieszkania.

Na znaczenie punktu drugiego, poza przeprowadzonymi badaniami ankietowymi, wskazują także wyniki przeprowadzonych wcześniej analiz, uwidocznione w Raporcie Fundacji WIB (Bryx i inni), w odniesieniu do 50 największych polskich miast.

Z badań tych wynika, że we wszystkich miastach dużych (powyżej 400 tys. mieszkańców) gospodarstwa jedno- i dwuosobowe miałyby szansę na kredyt hipoteczny na zakup mieszkania o powierzchni 50 m², przy przyjętych średnich dochodach i średnich cenach 1 m² mieszkania. W przypadku gospodarstw trzynosobowych taką szansę miałyby jedynie te, które mieszkają w Łodzi lub Szczecinie. Natomiast większe rodziny nie miały zdolności kredytowej.

Podobna sytuacja występuje w miastach małych i średnich. Gospodarstwa trzynosobowe miały szansę na kredyt jedynie w Białymstoku, Lublinie i Gdyni, a większe takiej możliwości nie miały.

Natomiast w odniesieniu do mieszkania 75-metrowego, relacja średniej ceny do średnich dochodów, wykluczyła wszystkie grupy zarobkowe w miastach dużych z możliwości uzyskania kredytu. Na tym tle, relatywnie dobra jest sytuacja jednoosobowych i trzynosobowych gospodarstw domowych, usytuowanych w III kwartylu dochodów, z miast średnich (powyżej 100 tys. do 400 tys. mieszkańców) i małych (nie przekraczających 100 tys. mieszkańców), bo ustalony dla nich wskaźnik zdolności kredytowej przekracza 1, czyli wskazuje na możliwość otrzymania kredytu (Bryx i inni).

Natomiast najlepsza sytuacja występuje w rodzinach dwuosobowych, w miastach średnich, gdyż dochody z każdego kwartyla wskazują na zdolność kredytową, natomiast w miastach małych z rodzin dwuosobowych tylko te o dochodach odpowiadających medianie lub większym wykazują taką zdolność.

Zatem w obecnych czasach przełamanie monotonii kredytowej wymaga działania w dwóch kierunkach:

1. Przywrócenia, a właściwie stworzenia, systemu oszczędzania na mieszkanie, co pozwoli-

łoby zgromadzić konieczny wkład własny na jego zakup;

2. Przygotowania nowej, szerszej oferty kredytowej, co stworzyłoby większe zainteresowanie zaciąganiem kredytu, z przeznaczeniem na zakup mieszkania na potrzeby własne.

7.2. Gromadzenie środków na wkład własny niezbędny do uzyskania kredytu

Znamy dwa skuteczne systemy gromadzenia oszczędności z przeznaczeniem na cel mieszkaniowy:

- System kas mieszkaniowych (mieszkaniowo-budowlanych), tzw. system kontraktowy;
- System wieloletniego oszczędzania z premią gwarancyjną.

Ad. A) – System kas mieszkaniowych opiera się na swoistej wspólnocie (solidarności) gromadzących, oszczędzających i pożyczających pieniądze, opisanej w umowie pomiędzy obywatelem a kasą mieszkaniową, z tego powodu zwanym systemem kontraktowym. W Polsce, w zasadzie bez powodzenia, próbowano wprowadzić ten system pod koniec XX wieku, dwiema ustawami, tworząc dwa, różniące się od siebie systemy kontraktowe i dwa podmioty, które miały je obsługiwać, a mianowicie:

- ▶ kasy mieszkaniowe działające w oparciu na „Ustawie z 26 października 1995 roku o niektórych formach popierania budownictwa mieszkaniowego”;
- ▶ kasy oszczędnościowo-budowlane, które nie powstały gdyż nie wydano rozporządzeń wykonawczych do „Ustawy z dnia 5 czerwca 1997 roku o kasach oszczędnościowo-budowlanych i wspieraniu przez państwo oszczędzania na cele mieszkaniowe”.

Cele, które oba systemy zamierzały sfinansować, to:

- ▶ odpłatne nabycie, budowa, przebudowa, rozbudowa lub nadbudowa domu obiektu;
- ▶ uzyskanie spółdzielczego prawa do lokalu mieszkalnego lub domu jednorodzinnego;
- ▶ nabycie własności lub udziału współwłasności działki przeznaczonej pod budowę domu jednorodzinnego lub budynku mieszkalnego, w którym



jest lub ma być położony lokal kredytobiorcy (druga ustawa dodaje jeszcze uzbrojenie działki);

- ▶ spłatę kredytu bankowego zaciągniętego na powyższe cele (z tym, że według pierwszej nie może to być kredyt na kupno działki, a według drugiej nie może to być kredyt zaciągnięty przed wejściem ustawy w życie).

Główne różnice pomiędzy tymi kasami sprowadzały się do [Bryx 2001, Bryx 2001(a)]:

- ▶ kwoty możliwego do uzyskania kredytu i jego oprocentowania;
- ▶ pomocy państwa dla obu tych instytucji;
- ▶ statusu kas.

Przedstawiając ogólnie problem funkcjonowania kas należy zauważyć, że oszczędzający gromadzą systematycznie pieniądze w kasie mieszkaniowej, przez co najmniej cztery lata, zanim nabędą prawo do zaciągnięcia pożyczki. Wniesione przez nich do kasy oszczędności są oprocentowane poniżej stopy rynkowej. Równocześnie, w zależności od dochodów oszczędzającego i jego sytuacji rodzinnej, państwo zwiększa zgromadzone przez niego środki, dofinansowując je według określonych reguł, umożliwiając poprzez to szybsze zgromadzenie większej kwoty na osobistym koncie oszczędzającego. Dodatkowo państwo może ustanowić ulgę podatkową dla osób oszczędzających w kasach, np. poprzez wdrożenie zasady nieopodatkowania wkładów (oszczędności) wniesionych przez oszczędzającego do kasy mieszkaniowej. Zarówno dofinansowanie bezpośrednie, jak i ulga podatkowa, to kwoty limitowane, uzależnione nie tylko od wysokości wnoszonych do kasy oszczędności, ale także od dochodów i sytuacji rodzinnej oszczędzającego. Mają więc charakter socjalny.

Po upływie uzgodnionego czasu oszczędzania, członek kasy może wystąpić o pożyczkę, która (podobnie jak oszczędności) oprocentowana jest poniżej stopy procentowej występującej na rynku, ale powyżej stopy oprocentowania wkładów oszczędzających, zapewniając spread na funkcjonowanie kas. Kwota pożyczki jest także limitowana i np. w Niemczech nie przekracza zwykle dwukrotności oszczędności zebranych przez członka kasy.

System kontraktowy jest wspierany przez państwo, w bardzo zróżnicowany sposób, uzależniony głównie od statusu oszczędzającego, a największą jego

zaletą jest umożliwienie zebrania (zaoszczędzenia) kwoty, która finansuje – w części – potrzeby mieszkaniowe oszczędzających. W Niemczech przedmiotem finansowania jest bowiem również wkład własny wymagany przy zaciąganiu kredytu hipotecznego, który nie był wprost wymieniony w polskich ustawach.

W Polsce, opisane ustawowo, oba systemy kontraktowe, oparte na odmiennych typach kas, były kontrowersyjne i trudne do zorganizowania i wdrożenia w latach dziewięćdziesiątych ubiegłego stulecia, na co wpływały dwie przyczyny:

1. Prawidłowe funkcjonowanie systemu kontraktowego wymaga znacznego udziału środków budżetowych, co zawsze budzi dyskusję wobec ich ograniczonej;
2. W czasie wysokiej inflacji, zbliżonej do 30% rocznie, okres gromadzenia oszczędności z dopłatami państwowymi i, co ważniejsze, dopuszczonym transferem zysków do niemiecko-polskich właścicieli kas będących spółkami akcyjnymi, mógł być systemem wzbogacającym właścicieli kas, zamiast ochraniającym środki pieniężne obywateli przed wysoką inflacją i zwiększającym ich zdolność do nabycia mieszkania.

Mimo niepowodzenia we wdrożeniu systemu kontraktowego w Polsce, już prawie ćwierć wieku temu, należałoby dokonać dokładnej analizy funkcjonowania tego systemu. Przede wszystkim w Niemczech, ale także w Czechach, i innych krajach, które wprowadziły go pod koniec XX wieku oraz głębszego przeanalizowania przyczyn niepowodzenia polskich kas, ustanowionych wspomnianymi wyżej ustawami. Celem analizy powinno być udzielenie odpowiedzi na pytanie: **„Jak powinna, w dzisiejszych uwarunkowaniach społeczno-ekonomicznych, funkcjonować tego typu kasa w naszym kraju?”**.

Szczegółowe przedstawienie realnych zasad funkcjonowania systemu kontraktowego i kasy mieszkaniowej, jako podmiotu odpowiedzialnego za wdrożenie i funkcjonowanie tego systemu, z uwzględnieniem zaangażowania środków państwowych, daleko wykraczająca poza ramy niniejszego opracowania, jest w aktualnych warunkach pilną potrzebą.

Ad. B) – System wieloletniego oszczędzania ma w Polsce długą tradycję związaną z uruchomieniem w socjalizmie systemu budownictwa spółdzielczego, jako podstawowej formy zaspokajającej potrzeby mieszkaniowe w miastach. Przynależność do spół-

dzielni lokatorskiej wymagała 10% wkładu własnego, zaś do spółdzielni własnościowej – 20%. Biorąc pod uwagę ciągle występowanie deficytu mieszkaniowego i konieczność oczekiwania na mieszkanie w kolejkach, zapobiegliwi rodzice gromadzili swoim dzieciom środki na wkład własny do spółdzielni, już od wczesnego dzieciństwa. Zapisując się do spółdzielni po uzyskaniu pełnoletności, jej członek, w zależności od warunków mieszkaniowych, po kilku latach otrzymywał mieszkanie na niezwykle korzystnych warunkach kredytowych i z umorzeniem przez państwo znacznej części kosztów budowy, nawet do 50%. (Bryx, 1999).

Idea systemu polegała na wpłacaniu niewielkich relatywnie kwot (100, 200 zł) na specjalną książeczkę mieszkaniową, do której w monecie jej likwidowania, w celu przeniesienia wkładu do spółdzielni mieszkaniowej, dopisywano premię tzw. gwarancyjną, limitowaną, uwzględniającą okres oszczędzania oraz kwotę zgromadzonych oszczędności. System ten funkcjonował sprawnie, dopóki inflacja mieściła się poniżej 3%, czyli poniżej oprocentowania lokat bankowych. Niestety, już od końca lat siedemdziesiątych zaczęła postępować deprecjacja zgromadzonych środków, co doprowadziło do tego, że w połowie lat dziewięćdziesiątych środki te bardzo znacząco straciły na wartości, a oszczędzający stracili zaufanie do tego systemu. Mimo to, część książeczek mieszkaniowych nadal jest nie rozwiązana, a w banku PKO BP nadal można gromadzić środki tego typu, chociaż niewiele osób o tym wie, a bank nie upowszechnia tej informacji.

Urząd Mieszkalnictwa i Rozwoju Miast, przed jego likwidacją z dniem 31 grudnia 2003 roku, postulował ponowne wprowadzenie systemu oszczędzania na mieszkanie, jednak w warunkach jego rynkowego, corocznego oprocentowania, zwiększającego gromadzone przez obywateli środki oraz, w odniesieniu do zgromadzonych środków ludności, rezygnację z podatku od dochodów kapitałowych w przypadku co najmniej pięcioletniego okresu oszczędzania. Propozycja ta upadła wraz z likwidacją UMIRM.

Próbując dzisiaj rozważać możliwości masowego przywrócenia tego systemu oszczędzania, należy wskazać konieczność realnego oprocentowania gromadzonych środków oraz wsparcia oszczędzających premią z budżetu państwa. Tego typu systemy oszczędzania istnieją nadal w krajach skandynawskich i opierają się na bardzo zbliżonych założeniach. Ważna jest także trwałość przyjętych rozwiązań, a zwłaszcza zasady premiowania ze środków budżetowych, które nie mogą się zmieniać wraz

z kolejną wersją polityki mieszkaniowej kreowanej przez każdy nowy rząd.

System oszczędzania wieloletniego jest prostszy do wdrożenia i bardziej zrozumiały dla każdego przeciętnego obywatela, nie mniej jednak, próba jego wdrożenia wymagałaby także precyzyjnego określenia wieloletnich zasad jego funkcjonowania, a zwłaszcza sposobu dofinansowania przez państwo. System ten, w przeciwieństwie do systemu kontraktowego, nie wymagałby tworzenia specjalistycznych podmiotów, lecz byłby możliwy do wdrożenia w każdym, z zainteresowanych tym system, banków uniwersalnych.

Co należy podkreślić, oba systemy oszczędzania wywołują kilka pozytywnych skutków:

- ▶ Po pierwsze – pozwalają oszczędzającemu zgromadzić środki pokrywające wkład własny, który jest wymagany przy zaciąganiu mieszkaniowego kredytu hipotecznego, a czasami nieco większe kwoty;
- ▶ Po drugie (politycznie) – dowodzą realnego zaangażowania państwa w rozwiązywanie najważniejszych życiowych problemów obywateli, szczególnie tych o dochodach poniżej średniej, wielodzietnych gospodarstw domowych, dla których kupno mieszkania stanowi bardzo istotny problem;
- ▶ Po trzecie – wymagają mniej środków budżetowych, w stosunku do tych, które są przeznaczane na budowanie mieszkań komunalnych. W naturalny sposób kierując część ludności w stronę własności mieszkania;
- ▶ Po czwarte – długoletnie, trwałe oszczędności zwiększają bezpieczeństwo poszczególnych banków i systemu bankowego każdego kraju.

Wnioskiem, wynikającym z tych rozważań jest konieczność aktywizacji obywateli, celem systematycznego oszczędzania na mieszkanie. To zaś możliwe jest poprzez odtworzenie lub stworzenie, wspólnie przez banki i rząd RP, systemu umożliwiającego gromadzenie oszczędności na mieszkanie. Działania te powinny być poprzedzone wnikliwą analizą systemów oszczędzania z propozycjami konkretnych rozwiązań, które stałyby się podstawą rozmów przedstawicieli banków z przedstawicielami rządu z udziałem reprezentantów nauki.

Warto również podkreślić, że systemy oszczędzania na mieszkanie nie muszą mieć charakteru masowe-



go, tak jak to miało miejsce w PRL, lecz w swojej części dotacyjnej mogą i powinny dotyczyć głównie gospodarstw domowych o niskich dochodach. Oznacza to, że systemy te są w zasadzie innym rozwiązaniem w wspieraniu wybranych gospodarstw domowych w zakupie mieszkania, niż różnego rodzaju kredyty preferencyjne, tworzone np. przez dopłaty do odsetek bankowych. Choć rozwiązania takie pomogły wielu gospodarstwom w nabyciu mieszkania, to jednak przyczyniały się także do wzrostu cen mieszkań, pomimo wprowadzanych ograniczeń, które nie powinny występować na rynku.

Systemy oszczędzania nie wymagają także naruszania innych zasad funkcjonowania banków, np. określania innych wag ryzyka dla preferencyjnych kredytów, czy wyłączenia ich od podstawy naliczania podatku bankowego, bo nic takiego nie jest potrzebne. Są one prostsze w funkcjonowaniu, ale zdefiniowanie kryteriów wspierania oszczędzających i ich przestrzeganie w okresie wieloletnim jest podstawą funkcjonowania obu systemów oszczędzania na mieszkanie.

7.3. Przygotowanie nowej, szerszej oferty kredytowej

Przygotowanie nowej, szerszej oferty kredytowej dla potrzebujących mieszkaniowego kredytu hipotecznego, leży po stronie banków, i jest możliwe w ramach ograniczeń i zasad wprowadzanych przez Komisję Nadzoru Finansowego.

Omówione szczegółowo w tym opracowaniu doświadczenia amerykańskie pokazują, że istnieją wzorce stosowanych kredytów hipotecznych, możliwe do wprowadzenie w Polsce; np. kredytu balonowego lub kredytu o stałej stopie procentowej, lub krótszego okresu kredytowania.

W naszym odczuciu, dominującym na polskim rynku, podobnie jak na rynku amerykańskim, pozostanie kredyt mieszkaniowy o zmiennej stopie i stałych miesięcznych ratach, jako stosunkowo prosty, zrozumiały i akceptowany przez kredytobiorców. Jednak przeprowadzone badania dowodzą występujących wśród obywateli obaw wobec wieloletniego kredytu oraz wskazują na występujący brak zdolności kredytowej. Sugeruje to, że wprowadzenie nowych odmiennych ofert kredytowych, czyli powiększenie możliwości wyboru przez kredytobiorców, mogłoby przyczynić się do zmniejszenia tych obaw, a w rezultacie wpłynąć na wzrost liczby kredytobiorców. Przyniosłoby to bankom nie tylko pozytywny efekt marketingowy, ale i lepszy wynik ekonomiczny.

Warto przypomnieć w tym momencie wypowiedzi 642 respondentów, tworzących grupę osób zamierzających kupić mieszkanie (pominięto tych, którzy nie potrzebują mieszkania własnościowego, bo już je posiadają), którzy deklarowali, że skłonni byłiby płacić ratę kredytową w wysokości:

- ▶ Identycznej jak kwota czynszu za wynajmowany lokal – 264 osoby (41,1%);
- ▶ Do 200 zł wyższą niż kwota płacona za wynajmowany lokal – 122 osoby (19,0%);
- ▶ Ponad 200 do 500 zł więcej niż kwota płacona za wynajmowany lokal – 157 osób (24,5%);
- ▶ Od 500 do 1000 zł więcej niż kwota płacona za wynajmowany lokal – 99 osób (15,4%).

Ta deklaracja oznacza, że respondenci mając świadomość wysokości cen mieszkań i kwot rat kredytów, są skłonni ponosić co najmniej takie same kwoty miesięcznej spłaty kredytu, jak płacą za wynajem, a nawet wyraźnie większe, co pozwala myśleć o innych niż dotychczasowe, rozwiązaniach kredytowych.

Biorąc pod uwagę, że 378 respondentów z 983 (38,5%), jest skłonnych płacić ratę kredytu mieszkaniowego większą niż kwoty płacone za wynajem mieszkań, a miesięczny koszt najmu rynkowego nie jest niższy od miesięcznej raty kredytu, natomiast 264 osoby (26,9% badanych) decyduje się płacić kwotę identyczną z czynszem za wynajem – to wydaje się, że informacja taka nie powinna być zlekceważona, ani przez kreujących politykę mieszkaniową państwa, ani przez osoby tworzące politykę kredytową banków.

Stąd wniosek, że banki, w ramach istniejących ograniczeń, mogą i powinny opracować nowe, dodatkowe oferty kredytów, skierowane do młodych ludzi, uwzględniające ich skomplikowane sytuacje życiowe, np. brak stałych umów o pracę. Rzecz w tym, aby potencjalny kredytobiorca mógł dopasować ofertę banku do swojej sytuacji życiowej i mógł zaciągnąć kredyt bezpieczny dla obu stron. Psychologicznie jest także ważne, aby czuł, że ma możliwość wyboru oferty.

Wydaje się, że zwłaszcza dwa rozwiązania z rynku amerykańskiego mogły być zastosowane w Polsce:

- A. Kredyt o stałej stopie;
- B. Kredyt balonowy (odsetkowy).



Ad. A. – W związku ze zmianą Rekomendacji S w 2019 roku, banki podjęły działania na rzecz wprowadzenia kredytu o stałej stopie procentowej lub okresowo stałej stopie procentowej, przy czym zalecenie KNF sugeruje co najmniej 5-letni okres stałej stopy.

Pierwsze doświadczenia w stosowaniu tego rodzaju kredytu, który niebawem będzie obowiązkowy w ofertach banku, są już gromadzone. Wskazują one na fakt, że kredyt ten może być droższy niż ten o stopie zmiennej, chociaż zależy to od polityki poszczególnych banków, a zwłaszcza ich apetytów na ryzyko. Nie należy oczekiwać, że zawojuje on rynek. Raczej, dzięki stałej racie spłaty, kredyt ten zwiększa poczucie bezpieczeństwa finansowego kredytobiorcy, umożliwiając mu też lepsze zarządzanie swoim budżetem. Ważne jest także poczucie klienta o możliwości dokonania wyboru.

Ad. B – Kredyt balonowy, a ściślej jego wersja zwana odsetkową, jest sugestią poszerzenia oferty o produkt skonstruowany jako odpowiedź na indywidualną sytuację finansową potencjalnego kredytobiorcy. Zakłada on spłacanie przez okres umowy samych odsetek, a dopiero na końcu spłacenie kapitału. Jego atrakcyjność dla klientów wzrosłaby, gdyby banki ustalały nawet wyższą marżę, ale nie naliczały odsetek za 30-letni okres kredytowania, lecz za czas krótszy, a najlepiej za faktyczny okres kredytowania (np. siedmioletni). Istnieje tu duże pole do inwencji własnej banków, na rzecz zdobycia przewagi rynkowej.

Jako, że w tej kwestii nie ma rekomendacji KNF, banki mogą wykazać inicjatywę i samodzielnie wyjść na rynek z ofertą. Tylko od ich polityki zależeć będą podstawowe parametry tego kredytu: okres kredytowania, marża, wysokość i zmienność lub niezmiennność stopy procentowej i szereg innych warunków.

Na podstawie przeprowadzonej ankiety trudno jest odnieść się szerzej niż to zostało uczynione wyżej, do kwestii, jakie może być zapotrzebowanie na nowe rodzaje kredytu. Z przeprowadzonej ankiety wynika, że uzupełnienie tych wypowiedzi, wymagałoby stworzenia grup fokusowych i przedłożenia im do oceny konkretnych propozycji kredytowych banków, które jeszcze dzisiaj nie istnieją (balonowy/odsetkowy) lub są mało znane (kredyt o stałej stopie). Nie można też wykluczyć zupełnie nowych propozycji banków, ale nie wygląda na to, że są one tym żywotnie zainteresowane.

Zachęcając banki do rozszerzania oferty kredytowej, należy przypomnieć fakt, że 70,4% ankietowa-

nych jest w związku partnerskim lub małżeńskim, co pozwala złączyć dochody z przeznaczeniem na kredyt mieszkaniowy. Wcześniej przeprowadzone badania (Bryx i inni, 2020), potwierdzają, że największą zdolność kredytową wykazują dwuosobowe gospodarstwa domowe. Sugerowałoby to, że raczej przeszkodą w zaciągnięciu kredytu jest brak środków na pokrycie wkładu własnego, niezbędnego do kupna mieszkania. Fakt ten potwierdzają wypowiedzi określające przyczyny niemożności dokonania zakupu mieszkania – brak środków na wkład własny (tabela 6.8.1).

Pozwala to ponownie stwierdzić, że nie tylko niezbędne są nowe produkty bankowe, ale jeszcze bardziej pilna jest potrzeba wdrożenia na szeroką skalę systemu oszczędzania na mieszkanie, pozwalającego gromadzić środki na pokrycie wkładu własnego zakupu mieszkania.

7.4. Użycie listów zastawnych w finansowaniu inwestycji mieszkaniowych

Rozwój kredytu długoterminowego, niezbędnego w normalnie funkcjonującej gospodarce, uzależniony jest od wielu przesłanek. Oprócz ogólnych warunków gospodarczych sprzyjających takim operacjom (rozwój gospodarczy, niska inflacja itp.), podstawowymi, wydają się być, prawidłowo funkcjonujące specjalistyczne instytucje, zajmujące się tym rodzajem działalności, w tym uwzględnianie złotej zasady bankowości nakazującej równoważenie struktury czasowej aktywów i pasywów banku.

Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 roku o listach zastawnych i bankach hipotecznych, po prawie 50 latach przerwy, ponownie umożliwiła tworzenie w naszym kraju tego typu instytucji. Jakkolwiek funkcjonujące od ubiegłego stulecia do prawie połowy XX wieku towarzystwa kredytowe nie były ani bankami hipotecznymi, ani spółkami akcyjnymi, to jednak zebrały mnóstwo cennych doświadczeń w zakresie długoletniego kredytu zabezpieczonego listami zastawnymi.

Za pierwsze towarzystwo kredytowe na obecnych ziemiach polskich bywa uznawane Towarzystwo Kredytowe Ziemskie z siedzibą we Wrocławiu, założone w 1767 roku. Z faktem tym trudno jest dyskutować, nie należy jednak zapominać, że było to towarzystwo niemieckie.

Najstarszym towarzystwem kredytowym o zdecydowanie polskim rodowodzie było natomiast, założo-



ne przez księcia Franciszka Druckiego-Lubeckiego w 1825 roku, nastawione zdecydowanie na ratowanie ziemiaństwa polskiego, Towarzystwo Kredytowe Ziemskie z siedzibą w Warszawie, emitujące pierwsze polskie listy zastawne. Stworzone w celu dostarczenia ziemiaństwu niezbędnych środków obrotowych było nowoczesnym, wzorcowym rozwiązaniem problemu kredytu wieloletniego, na którym wzorowały się wszystkie kolejne, powstające w drugiej połowie XIX i w pierwszej połowie XX wieku, polskie towarzystwa kredytowe.

Aczkolwiek TK różniły się od spółek akcyjnych sposobem wyboru władz, odpowiedzialnością członków towarzystwa za jego sytuację finansową, strukturą organizacyjną czy sposobem nadzoru władz państwowych, to jednak wypracowane w pierwszej połowie XIX wieku zasady bankowości hipotecznej obowiązują do dziś, także w bankach hipotecznych będących spółkami akcyjnymi.

Podstawową z nich jest zasada bezpieczeństwa instytucji emitującej listy zastawne, gdyż kupno tych wieloletnich papierów wartościowych przez inwestorów wymaga przede wszystkim pozyskania zaufania nabywców do tych instrumentów rynku kapitałowego. Dopiero po niej idą szczegółowe zasady związane z finansami instytucji, a mianowicie:

1. Zasada pokrycia, zwana też zasadą zabezpieczenia, dotyczy najbardziej kluczowej kwestii jaką jest pokrycie (zabezpieczenie) wartości emitowanych listów zastawnych, wartością wierzytelności emitenta zabezpieczonych na hipotekach nieruchomości.
2. Zasada prowadzenia rejestru nieruchomości, które (poprzez wpis hipoteczny na rzecz towarzystwa lub banku) stanowią zabezpieczenie emitowanych listów zastawnych.
3. Zasada kongruencji finansowania, czyli dopasowania finansowego – ma zapewnić dopasowanie strumieni pieniężnych przechodzących przez towarzystwo kredytowe lub bank hipoteczny, w sposób umożliwiający jego nieskrępowane i bezpieczne funkcjonowanie.
4. Przywilej upadłościowy, będący wyłomem w prawie upadłościowym na rzecz instytucji emitujących listy zastawne. W ewentualnym postępowaniu upadłościowym, dokonuje się wyodrębnienia odrębnej masy upadłościowej, którą tworzą wierzytelności banku zapisane na hipotekach, a które służą wyłącznie dla zaspokojenia roszczeń wla-

ścicieli listów zastawnych. W ten sposób posiadacze listów zastawnych nie ponoszą odpowiedzialności ekonomicznej za ewentualne pomyłki biznesowe emitentów.

Wszystkie te zasady obowiązują we współcześnie funkcjonujących, czasami o wieloletniej historii, towarzystwach lub bankach hipotecznych, chociaż są realizowane nieporównywalnie precyzyjniej i w nieporównywalnie szybszym tempie, ze względu na zastosowanie nowoczesnej techniki obliczeniowej.

Nasuwa się pytanie: „Czy listy zastawne mogłyby masowo służyć finansowaniu inwestycji mieszkaniowych przez banki uniwersalne?”.

Można przyjąć, że wszystko jest możliwe, przy wykreowaniu nowej organizacji, czy nowego instrumentu i właściwego (jej lub jego) oprzyrządowania, aczkolwiek wymagałoby to liberalizacji przepisów w kierunku umożliwienia emisji listów zastawnych przez banki komercyjne, co nie wydaje się uzasadnione. Innym rozwiązaniem mogłoby być emitowanie listów zastawnych przez spółki specjalnego przeznaczenia, odkupujące wierzytelności hipoteczne od banków uniwersalnych, ale podrożyłoby to cały proces finansowania inwestycji mieszkaniowych i raczej nie byłoby opłacalne dla banków uniwersalnych, ani dla kredytobiorców, którzy musieliby za to wszystko zapłacić.

Zamiast jednak rozważać te kwestie szczegółowo, warto zwrócić uwagę, że w przytłaczającej większości listy zastawne służyły finansowaniu działalności gospodarczej (rolniczej lub przemysłowej), czyli przedsięwzięć kreujących dochody. Z tych dochodów kredytobiorca spłacał kredyt, a banki (kredytodawcy i emitenci listów zastawnych) spłacały inwestorów, którzy wykupili listy zastawne. Przyszłe dochody z działalności gospodarczej można było oszacować, zarówno na podstawie wartości majątku, jak i jego produktywności. Podstawą emisji listów zastawnych była jednak wartość majątku przedsiębiorcy, którą w większości przypadków celowo zaniżano, aby zabezpieczenie zawsze zapewniało możliwość spłaty wystawionego listu zastawnego, nawet wówczas, gdy przedsięwzięcie gospodarcze upadało. Przykładowo, przy wycenie lasów, dokonywano opierając się na możliwym do pozyskania drewnie opałowym, a nie drewnie wyższej użyteczności. Także definicja wartości bankowo-hipotecznej z 1997 roku określa, że wartość ta nie może przekraczać aktualnej wartości rynkowej nieruchomości zabezpieczającej kredyt hipoteczny.

Tymczasem mieszkanie zakupione na potrzeby własne, nie jest środkiem produkcji, co wywołuje dwa poważne następstwa:

- ▶ Spłata zaciągniętego kredytu następuje z innych dochodów kredytobiorcy, które są trudniej przewidywalne i bardziej ryzykowne. Dlatego banki określają zdolność kredytową klienta opierając się głównie na jego umowie o pracę. Stąd też wynika zasada pokrycia przez kredytobiorcę tzw. wkładu własnego, aby w przypadku niespłacalności kredytu wartość rynkowa mieszkania była większa od zadłużenia kredytobiorcy.
- ▶ Co ważniejsze, w przypadku niewypłacalności dłużnika, nieruchomości o przeznaczeniu gospodarczym o wiele łatwiej jest przejąć i sprzedać, aniżeli użytkowane, przez niewypłacalnego właściciela, mieszkanie.

Wśród towarzystw kredytowych były także towarzystwa kredytowe miejskie, z których pierwszym w Polsce było TKM miasta stołecznego Warszawy, założone w 1870 roku. Warto jednak pamiętać, że nie finansowało ono zakupu mieszkań, lecz budowę kamienic z mieszkaniami na wynajem, a więc także majątku kreującego dochód. Mimo to, było ono jednak obciążone znacznym ryzykiem niewypłacalności dłużników. Przykładowo, w latach 1870–1916 musiano zlicytować publicznie 608 nieruchomości (Piętka, Zawadzki, 1939), za niespłacone raty pożyczek. Daje to średnio rocznie ponad 13 licytacji, co oznacza że do emisji tego typu listów zastawnych należy podchodzić z dużą ostrożnością, jak się wydaje – także dzisiaj.

Banki hipoteczne (uniwersalne lub specjalistyczne) udzielające kredytów na zakup mieszkania, mogłyby zabezpieczyć się na wypadek niewypłacalności kredytobiorcy, w podobny sposób, tzn. udzielić mu kredytu na maksymalnie 80% wartości mieszkania. Tym samym, można byłoby wyemitować list zastawny zabezpieczony niższą kwotą (obniżoną wartością mieszkania), zgodnie z zasadą pokrycia.

Czym w takim razie, z punktu widzenia kredytobiorcy, różniłby się kredyt zabezpieczony listem zastawnym od kredytu z banku uniwersalnego? W obu przypadkach do zakupu mieszkania niezbędny byłby zgromadzony wcześniej wkład własny kredytobiorcy. Tymczasem zgromadzenie tej kwoty jest nieosiągalne dla wielu osób z powodu braku systemu i nawyku oszczędzania na mieszkanie.

Teoretycznie, bank hipoteczny mógłby nie oceniać zdolności kredytowej, co pozwoliłoby mu zdobyć

klientów posiadających zbyt niskie stałe dochody, ale uzupełniane zarobkami dorywczymi, czego nie stosują banki uniwersalne. Powodowałoby to większe ryzyko takiego kredytu, ale być może przy finansowaniu nie wyższym niż np. 70% wartości, lub jeszcze niższym, można byłoby to rozważyć. Wymagałoby to jednak dużej korekty zasad funkcjonowania banków i nie wydaje się ani łatwe, ani tym bardziej wskazane.

Rozwiązanie to mogłoby być interesującym dla tych, którzy inwestują w mieszkania na wynajem i stanowią one dla nich źródło przychodów, a często ich wkład własny przekracza 40%, ale oni nie mają trudności z uzyskaniem normalnego kredytu.

Z drugiej jednak strony nasuwa się najważniejsze pytanie: *„Skąd potencjalny kredytobiorca, który pragnie kupić mieszkanie dla siebie, miałby uzyskać brakujące środki na pokrycie różnicy pomiędzy faktyczną ceną mieszkania a zaniżoną wartością przyjętą przez bank hipoteczny, w bankach uniwersalnych, nazywanych wkładem własnym, skoro dziś ich nie posiada?”*.

I tu wracamy do kwestii oszczędzania na mieszkanie, bez której trudno będzie zbudować prawidłowy rynek mieszkań kupowanych dla własnych potrzeb, nie zaś inwestycyjnie. Jawi się ona jako znacznie donioślejsza, niż nieco wyimaginowany problem: *„Jak skonstruować listy zastawne, aby można było oprzeć ich emisję na wierzytelności z mieszkaniowych kredytów hipotecznych?”*.

Reasumując, kwestia refinansowania kredytów mieszkaniowych przez banki uniwersalne listem zastawnym, jest rozwiązaniem intrygującym, pojawiającym się w dyskusjach od chwili uchwalenia ustawy w 1997 roku oraz jej nowelizacji w roku 2015. Sugeruje się czasami, że można ją rozwiązać, przy zaangażowaniu wybranych instytucji, takich jak: NBP, czy KNF, w ten proces np. poprzez gwarantowanie tych papierów wartościowych. Na pewno zwiększyłoby to szansę na powodzenie takich listów wśród inwestorów.

Zapewne można skonstruować, nie jeden, teoretyczny model, który nawet może być zastosowany w praktyce, trzeba jednak wiedzieć, jaki jest tego cel i przeciwko jakim ograniczeniom należy się zabezpieczyć i w jaki sposób, aby ten cel móc osiągnąć. Warto też wiedzieć, czy istnieją inne metody osiągnięcia tego celu.

Patrząc na prawie już 200-letni okres funkcjonowania listów zastawnych na ziemiach polskich, i posługując się wiedzą co do zasad emisji papierów wartościowych, potraktowanie emisji listów zastawnych jako źródła



finansowania mieszkań kupowanych na użytek własny, uważamy za bardzo skomplikowane, ryzykowne i raczej mało efektywne, chociaż teoretycznie ciekawe. Nie można też, bez wykonania analiz ujmujących kompleksowo te kwestie, twierdzić, że rozwiązanie takie nie jest możliwe. Nie mniej jednak, dużo prostszym rozwiązaniem zmierzającym do zapewnienia większego bezpieczeństwa bankom, udzielającym 30-letnich kredytów z bieżących depozytów, byłoby wdrożenie systemu wieloletniego oszczędzania na mieszkanie.

Rozważania na temat sposobów powiązania wielu instytucji w procesie finansowania mieszkań takim instrumentem i ograniczenia ryzyka takiego rozwiązania, wykraczają jednak daleko poza zakres niniejszego opracowania. Wydaje się, że ze względu na swoje znaczenie dla rynku kapitałowego i finansowego oraz rynku nieruchomości, wymagają one dogłębnego rozważenia w odrębnej pracy badawczej.

Podsumowanie





Przeprowadzona praca badawcza, a w szczególności internetowa ankieta skierowana do młodych ludzi w wieku od 18 do 45 lat, pozwoliła potwierdzić lub zweryfikować zjawiska występujące na rynku nieruchomości mieszkaniowych.

Po pierwsze – wskazała na to, że teza dominująca w bieżącej publicystyce, zarówno „gazetowej”, jak i książkowej, że młodzi ludzie wolą wynajmować mieszkanie zamiast je nabyć, jest fałszywa.

Jak wykazały przeprowadzone badania, w ogromnej większości młodzi ludzie chcą być właścicielami mieszkań. Zamiar ten realizują w miarę upływu czasu, rozwoju kariery zawodowej i tworzenia możliwości zaciągnięcia i spłaty mieszkaniowego kredytu hipotecznego. Dlatego w każdym kolejnym badanym przedziale wiekowym ubywało respondentów wynajmujących mieszkanie, a przybywało właścicieli mieszkań.

Inaczej mówiąc, najem jest traktowany jako wygodna forma zamieszkiwania przede wszystkim przez ludzi młodych, z pierwszej grupy wiekowej (18–25), którą można określić mianem „studenckiej”. Natomiast, dla ponad 90% badanych, posiadanie mieszkania jest ważne, gdyż powoduje poczucie bezpieczeństwa i stabilizuje sytuację życiową, tworząc dobre warunki do życia.

Po drugie – niemożność kupna mieszkania, wynika przede wszystkim z dwóch przyczyn:

- ▶ Braku środków na wkład własny, niezbędny przy zakupie mieszkania;
- ▶ Braku zdolności kredytowej w ocenie banku lub/i respondenta lub obaw respondentów o trwałość tej zdolności.

To sugeruje, że podsystem finansowania rynku nieruchomości mieszkaniowych, posiada lukę w finansowaniu osób młodych. Strategicznie powinien on być uzupełniony o:

- ▶ System wieloletniego oszczędzania na mieszkanie;
- ▶ Ofertę nowych rodzajów mieszkaniowych kredytów hipotecznych, uwzględniających specyfikę finansów młodych ludzi.

Rozwiązanie pierwsze powinno powstać przy współpracy banków z Rządem RP, prowadzącym politykę mieszkaniową, natomiast drugie może być opracowane przez banki samodzielnie, w ramach reguł

kredytowania zakupu mieszkań określonych i nadzorowanych przez Komisję Nadzoru Finansowego. Pokazane w czwartej części opracowania, możliwości, oferty różnych kredytów, które zostały wytworzone w Stanach Zjednoczonych Ameryki Północnej i są kierowane do obywateli USA, wydają się być dobrym wzorcem do naśladowania, i istnieje możliwość stworzenia podobnych ofert kredytowych przez banki działające w Polsce.

Po trzecie – spośród 252 respondentów (nieco ponad ¼ odpowiedzi) mieszkających z rodzicami:

- ▶ 161 osób (63,9%) mieszka z rodzicami z powodu trudności finansowych, czyli niemożności zaciągnięcia lub spłacania kredytu;
- ▶ 85 osób (33,7%) mieszka z rodzicami, z powodu sytuacji życiowej. Jest to czasami wygodniejsza forma zamieszkiwania, pożądana przez obie strony.

Zatem osób „zmuszonych” do dalszego zamieszkiwania z rodzicami jest prawie dwukrotnie więcej niż tych, dla których jest to dobre rozwiązanie.

Sugeruje to ponownie, że ta grupa także byłaby zainteresowana wieloletnim systemem oszczędzania na mieszkanie oraz inaczej skonstruowanymi ofertami mieszkaniowych kredytów hipotecznych.

Wydaje się, że podstawowym wnioskiem dla banków z przeprowadzonej pracy badawczej jest uzupełnienie luki na rynku nieruchomości, w podsystemie finansowania mieszkalnictwa.

Po czwarte – systemy oszczędzania na mieszkanie (przede wszystkim wieloletnie, ale także kontraktowe) stabilizują system bankowy, a zgromadzone oszczędności zapewniają wkład własny przy zakupie mieszkania, czyli zwiększają możliwości młodych ludzi posiadania mieszkania na potrzeby własne. Wdrożenie takiego systemu jest, naszym zdaniem, ważniejsze od poszukiwania skomplikowanych rozwiązań dotyczących wykorzystania listów zastawnych w finansowaniu procesu nabywania mieszkań przez gospodarstwa domowe.

Literatura



- Andrzejewski A., *Prawo do mieszkania*, „Sprawy Mieszkaniowe”, 1970, nr 2.
- Andrzejewski A., *Polityka mieszkaniowa*, PWE, Warszawa 1978.
- Bryx M., *Finansowanie rozwoju budownictwa mieszkaniowego w miastach*, SGH, Warszawa 1999.
- Bryx M., *Finansowanie inwestycji mieszkaniowych*, Poltext, Warszawa 2001.
- Bryx M., *Kasa kasie nierówna*. „Rzeczpospolita – Nieruchomości”, nr 110 z dnia 12–13 maja 2001(a).
- Bryx M., *Rynek nieruchomości. System i funkcjonowanie*, Poltext, Wyd. 2. Warszawa 2008.
- Erbel J., *Poza własnością, W stronę udanej polityki mieszkaniowej*, 2020.
- Goryński J., *Mieszkanie wczoraj, dziś i jutro*, Wiedza Powszechna, Warszawa 1975.
- Kodelska-Łaszek T., *Formy i rodzaje budownictwa mieszkaniowego*, w: *Materiały do studiowania ekonomiki budownictwa*, część VI, SGPiS, Warszawa 1984.
- Krzczkowski K., *Kwestia mieszkaniowa w miastach polskich*, Nakładem Związku Miast Polskich, Warszawa 1939.
- Le Corbusier, *Urbanistyka*, Centrum Architektury, Warszawa, 2017.
- Ledferman J., *The Handbook of Mortgage Banking*, Probus Publishing Company, Chicago 1993.
- Łukowski W., *Spółeczne tworzenie ojczyzn*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa 2002.
- Masłow A., *Motywacja i osobowość*, Instytut Wydawniczy Pax, Warszawa 1990.
- Ogonowska I., *Instrumenty polityki mieszkaniowej w Republice Federalnej Niemiec w latach 1949–1989*, IGM, Warszawa 1993.
- Piętka S., Zawadzki I., *Towarzystwo Kredytowe Miasta Warszawy i jego rola w zabudowie i rozwoju stolicy w ciągu 60 lat*, Warszawa, 1931.
- Raport – *Stan Mieszkalnictwa w Polsce*, Ministerstwo Rozwoju, 2020.
- Rozporządzenie Ministra Infrastruktury z dnia 12 kwietnia 2002 roku w sprawie warunków technicznych, jakim powinny odpowiadać budynki i ich usytuowanie (Dz.U. z 2019 r. poz. 1065).
- Smith P., *Money and Financial Intermediation. The Theory and Structure of Financial System*, Prentice-Hall, Englewood Cliffs, 1988.
- Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 roku o listach zastawnych i bankach hipotecznych* (D.U. nr 140 z 1997 r., poz. 940, z późniejszymi zmianami),

Strony internetowe



Kirejczyk K., Kuniewicz k., Tęczak E., Rynek mieszkaniowy w Polsce – II kw. 2020, <https://www.jll.pl/content/dam/jll-com/documents/pdf/research/emea/poland/pl/jll-pl-rynek-mieszkaniowy-w-polsce-Q2-2020.pdf>.

Musial-Malago M., 2018, Wybrane aspekty kurczenia się miast w Polsce, Studia Miejskie, t. 29 (2018), http://www.studiamiejskie.uni.opole.pl/wp-content/uploads/2018/09/S_Miejskie_29_2018-Musial.pdf.

Musial-Malago M., 2017, Przestrzenne zróżnicowanie procesu kurczenia się miast w Polsce, Prace Naukowe Uniwersytetu we Wrocławiu nr 467/2017, Regiony, metropolie, miasta, https://dbc.wroc.pl/Content/36865/Musial-Malago_Przestrzenne_Zroznicowanie_Procesu_Kurczenia_Sie_Miast_2017.pdf.

<https://stat.gov.pl/metainformacje/slownik-pojec/pojecia-stosowane-w-statystyce-publicznej/202,pojecie.html> (dostęp 13.08.2020).

<https://www.investopedia.com/mortgage/fannie-mae-loans/> (dostęp 13.08.2020).

<https://www.amron.pl/aktualnosc.php?tytul=raport-amron-sarfin-1-2020-i-kwartal-w-hipotekach-pod-znakiem-boomu> (dostęp 15.08.2020).

<https://www.fhfa.gov/AboutUs/Reports/Pages/Foreclosure-Prevention-Refinance-and-FPM-Report-First-Quarter-2020.aspx> (dostęp 20.08.2020).

<https://www.nerdwallet.com/article/mortgages/fha-loan-vs-conventional-mortgage> (dostęp 13.08.2020).

<https://www.usbank.com/home-loans/mortgage/conventional-fixed-rate-mortgages.html>.

<https://www.benefits.va.gov/homeloans/> (dostęp 18.08.2020).

<https://www.thebalance.com/what-are-bridge-loans-1798410> (dostęp 20.08.2020).

<https://www.emmerson-evaluation.pl/wp-content/uploads/2020/06/raport-evaluer-index-2020.pdf>.

<https://www.bankier.pl/smart/kredyty-hipoteczne#1/30/299700/333000/30/2/2/2/0/2> (dostęp 13.08.2020).

<https://www.ing.pl/indywidualni/kredyty-i-pozyczki/kredyt-hipoteczny/kalkulator-kredytowy> (dostęp 13.08.2020).

<https://direct.money.pl/artykuly/porady/jak-obliczyc-wklad-wlasny-2020-wymagania-bankow-przy-kredycie-hipotecznym.html> (dostęp 13.08.2020).

https://www.nbp.pl/publikacje/rynek_nieruchomosci/ceny_mieszkan_03_2020.pdf.

<https://businessinsider.com.pl/finanse/inwestowanie/mieszkania-za-gotowke/4xze7t4> (dostęp 15.08.2020).

https://dbc.wroc.pl/Content/36865/Musial-Malago_Przestrzenne_Zroznicowanie_Procesu_Kurczenia_Sie_Miast_2017.pdf.

http://www.studiamiejskie.uni.opole.pl/wp-content/uploads/2018/09/S_Miejskie_29_2018-Musial.pdf.

<https://mojafirma.infor.pl/nieruchomosci/wiadomosci/285382,Kto-decyduje-o-kupnie-mieszkania-kobieta-czy-mezczyzna.html> (dostęp: 15.08.2020).



Raport opracowany na zlecenie Programu Analityczno-Badawczego
Fundacji Warszawski Instytut Bankowości



PROGRAM
ANALITYCZNO
BADAWCZY