

Tomasz Bleszyński, Doradca Rynku Nieruchomości

Kredyt hipoteczny – radość czy zmartwienie

Zapotrzebowanie na własne M stale utrzymuje się na wysokim poziomie, a ceny nieruchomości w zależności od koniunktury politycznej i ekonomicznej albo szybują niebotycznie w górę, albo z hukiem spadają w dół. Mimo to dla przeciętnego Polaka zakup mieszkania pozostaje niedościgłym marzeniem.

Kredyty hipoteczne są od lat jedynym w miarę skutecznie działającym instrumentem „wspierania” mieszkalnictwa w Polsce. Sektor bankowy sprytnie i zarazem bezwzględnie wykorzystuje tę sytuację, produkując coraz to nowsze – podobno najlepsze – kredyty i bez oporów wciskając je klientom. W ten sposób z jednej strony „pomaga” sfinansować zakup upragnionego mieszkania, a z drugiej – uzależnia biorącego kredyt na coraz dłuższy okres, pozostawiając mu tylko jedno – płacić i siedzieć cicho.

Nie od dzisiaj wiadomo, że bank jest zawsze w komfortowej sytuacji. Zanim łaskawie udzieli klientowi upragnionego kredytu, przeprowadza własną wycenę wartości nieruchomości, obniżając przy tym cenę transakcyjną i argumentując to ewentualnym ryzykiem. Kiedy przychodzi czas na zawarcie umowy kredytowej, jest ona zazwyczaj jednostronna, najeżona pułapkami i kruczkami prawnymi. Czasem roi się w niej od tzw. klauzul niedozwolonych, których w relacjach bank – konsument być nie powinno. Istnieją wprawdzie uregulowania ustawowe chroniące konsumenta, ale przeciętny śmiertelnik nie odważy się walczyć o swoje, nie mając przecież innego sposobu na sfinansowanie zakupu mieszkania.

Banki lobbują i dzięki temu wygrywają, trzymając wszystkich w ekonomicznej pętli. Oprocentowanie kredytów, co prawda, się zmienia, ale korzyści z tego zawsze płyną tylko w jedną stronę. Klienci są nieustannie poddawani różnego rodzaju zabiegom speców od marketingu. Promocja goni promocję, ale w efekcie końcowym i tak za wszystko płacą kredytobiorcy.

Instytucje finansowe były współautorami wywołania na polskim rynku nieruchomości tzw. bańki cenowej, na której skorzystały również firmy deweloperskie i producenci materiałów budowlanych. Już od 2006 roku nakręcano sztucznie koniunkturę, w efekcie czego ceny nowych mieszkań rosły z miesiąca na miesiąc, podaż była celowo ograniczana, szaleńczo wzrastał popyt, banki oferowały promocyjne kredyty.

Na rynku usług finansowych prosperują całkiem niezłe różne firmy doradztwa finansowego, które zarabiają, na kim się da, by jeszcze uszczknąć coś dla siebie z tej transakcji. Wykorzystują one bardzo często nisze powstałe w wyniku niekompetencji pracowników banku i bezradności klientów. Są przez to bardzo skuteczni i rozwijają się na tym i tak już drogim rynku finansowym.

Żniwa nie trwają jednak wiecznie i już od jesieni 2007 roku rozpoczął się proces stabilizacji rynku. Bankowcy przestraszyli się krachu hipotecznego w USA i jego następstw dla Europy. Zaostrzono procedury obliczania zdolności kredytowej, zwiększono zakres ryzyka, no i oczywiście podniesiono oprocentowanie kredytów hipotecznych. Na rynku nieruchomości zaczyna panować bessa. Ci, którzy mieli wziąć kredyt i kupić mieszkanie, już to uczynili. Więc po co banki mają zabiegać teraz o nowych klientów, skoro lepiej docisnąć i windykować już pozyskanych?

Sprawy egzekucji kredytów hipotecznych banki traktują jak temat tabu, nie publikuje się

zatem żadnych zestawień dotyczących windykacji. W ciszy gabinetów rozstrzygane są te bardzo często dramatyczne dla ludzi sprawy. Banki bez skrupułów sprzedają długi klientów różnym firmom windykacyjnym, a te przy pomocy komorników ściągają należności z zyskiem.

Na szczęście spłacalność kredytów hipotecznych jest większa niż pozostałych, ale przecież płynność finansowa kredytobiorcy uzależniona jest od jego sytuacji ekonomicznej w perspektywie kredytowania, czyli nawet 25–30 lat. Nikogo nie interesuje, czy będzie miał stabilną i dobrą pracę, ani jaki będzie stan jego zdrowia. Ma płacić i tyle, bank był i jest przychylny tylko na początku i w reklamowych spotach typu „przyjeżdżamy, załatwiamy”. Zmiana oprocentowania kredytów hipotecznych nie wpłynie znacząco na i tak pogrążający się w bessie rynek nieruchomości. Aby przyczynić się do rozwoju rynku, potrzebne są systemowe zmiany, a nie tylko spekulacyjne, krótkotrwałe akcje. Konieczne są konkretne prace ustawodawcze wspierające rynek mieszkaniowy, a nie przedwyborcze obietnice, stabilizacja na rynku pracy, godziwe zarobki. Niezbędne jest wprowadzenie innych systemów finansowania, np. leasingu nieruchomości z prawdziwego zdarzenia, którego nie można się doczekać od lat.

Może dożyjemy czasów, gdy branie kredytu będzie przyjemnością, a nie długoletnim zmartwieniem.

Źródło: „Krakowski Rynek Nieruchomości” nr 8/2008, 2008.05.05
Krajowy Rynek Nieruchomości www.krn.pl