

„Analiza rynku equity release i perspektywy jego rozwoju w Polsce”

Aleksandra Zimoch

Praca magisterska napisana w Katedrze Ekonomiki Nieruchomości i Procesu Inwestycyjnego pod kierunkiem prof. dr hab. Adama Nalepki

STRESZCZENIE

Niewydolność systemów emerytalnych i pomocy społecznej to jeden z głównych problemów współczesnej gospodarki. Spowodowany wydłużającym się okresem życia i niskim przyrostem naturalnym, prowadzi do zubożenia starzejącego się społeczeństwa. Rozwiązaniem stabilizującym problem niskich świadczeń emerytalnych mogą okazać się indywidualne, dobrowolne ubezpieczenia, które ze względu na częste występowanie zjawiska *asset rich, but income poor*, czyli osób bogatych w aktywa, a ubogich w przychody, mogą przybrać formę najczęściej posiadanych przez osoby starsze aktywów, jakimi są nieruchomości. Efektem dążeń „*przekształcenia kapitału zgromadzonego w postaci aktywów trwałych w płynne środki finansowe*” jest powstanie rynku equity release.

Istotą rynku equity release jest umożliwienie osobom starszym pozyskania dodatkowych środków finansowych w formie pożyczki, której spłatą po ich śmierci będzie posiadana przez nie nieruchomość. Pierwszą umowę tego typu zawarto w 1965 roku w Wielkiej Brytanii. Firmy specjalizujące się w aranżowaniu transakcji pomiędzy starszymi osobami i inwestorami szybko rozprzestrzeniły się poza obszar Wielkiej Brytanii- najpierw do Francji, a następnie do Stanów Zjednoczonych, gdzie w latach 70. i 80. produkty rozwinęły się na tyle, by USA stało się liderem rynku equity release.

Obecnie produkty znane są na świecie pod pojęciami takimi jak *reverse mortgage, lifetime mortgage, mortgage loan, home reversion, shared appreciation mortgage, equity release schemes* czy *home income plans*, a w Polsce określane jako *odwrócona hipoteka* lub *odwrócony kredyt hipoteczny*. Generalna idea wszystkich produktów pozostaje ta sama, różnice polegają głównie na sposobie udostępniania środków i ich wielkości oraz momencie przeniesienia praw do nieruchomości. Podmiotami uczestniczącymi w transakcjach nie są jedynie instytucje oferujące produkt i ich klienci, ale coraz częściej rodziny klientów, instytucje państwowe oraz organizacje społeczne poszerzające wiedzę na temat rynku. Czynnikiem wpływającym na rozwój rynku są przede wszystkim korzyści czerpane przez klientów w postaci środków pieniężnych, których spłata nastąpi dopiero po ich śmierci lub

opuszczeniu nieruchomości. Ze względu na fakt, iż produkty typu equity release wiążą się z utratą części lub pełni praw własności do nieruchomości, przed skorzystaniem z nich należy przeanalizować alternatywne możliwości pozyskania dodatkowych środków finansowych, przy czym nie należy mylić produktów rynku equity release z tradycyjnymi kredytami hipotecznymi oferowanymi przez banki.

Produkty finansowe oferowane przez rynek equity release pozwalają właścicielom nieruchomości uwolnić zakumulowany w nich kapitał w postaci udzielanej w jej oparciu pożyczki. Konstrukcja produktów opiera się zatem na nieruchomości stanowiącej zabezpieczenie, stopach procentowych określających koszt udzielanej pożyczki oraz cechach klienta takich jak wiek, płeć i poziom dochodu. Rynek equity release nie jest zatem rynkiem niezależnym i samowystarczalnym, ale współgra i jest kreowany przez wiele elementów. Głównymi elementami otoczenia rynku equity release są rynek finansowy i nieruchomości, polityka społeczna i systemy emerytalne, prognozy demograficzne oraz czynniki kulturowe. Wszystkie te elementy oddziałują na kształt oferowanych na rynku equity release produktów, opłacalność prowadzonej na nim działalności, a także zasadność i opłacalność korzystania z niego przez potencjalnych klientów.

Istotnym czynnikiem ograniczającym podaż produktów equity release jest ryzyko występujące na rynku. Działające na nim instytucje finansowe muszą liczyć się zwłaszcza z ryzykiem przekroczenia wartości, długowieczności, negatywnej selekcji, hazardu moralnego oraz ryzykiem roszczeń spadkobierców.

Pierwszą polską instytucją oferującą produkty w modelu sprzedażowym jest powstały w 2008 roku, Fundusz Hipoteczny Dom. Jego głównymi konkurentami są Fundusz Hipoteczny Familia, Centralny Fundusz Hipoteczny, Fundusz Hipoteczny Senior oraz Towarzystwo Ubezpieczeniowe Europa. Wszystkie wymienione podmioty funkcjonują w oparciu o przepisy Kodeksu cywilnego dotyczące umowy dożywocia (art. 908-916) i umowy renty (art. 903-907). Przepisy te nie wprowadzają ograniczeń podmiotów mogących zawierać regulowane umowy, obowiązujące zasady nie są jednak wystarczające dla banków, które oczekują przepisów regulujących model kredytowy. Pierwszy ich projekt, *Założenia do projektu ustawy o odwróconym kredycie hipotecznym*, został przygotowany przez Ministerstwo Finansów w 2010 roku. Ze względu na liczne uwagi zainteresowanych ustawą podmiotów jest on do dnia dzisiejszego tematem licznych dyskusji i zmian. Przedłużający się proces legislacyjny jest także wynikiem próby połączenia przepisów regulujących odwrócony kredyt hipoteczny z zasadami normującymi rentę dożywotnią. Do przygotowania projektu wprowadzającego odrębne przepisy dot. funkcjonującego w Polsce modelu sprzedażowego,

zostało zobligowane Ministerstwo Gospodarki. Wynik swoich prac przedstawiło w 2012 roku w dokumencie *Dożywotnie świadczenia w zamian za przeniesienie własności nieruchomości*, nie wiadomo jednak kiedy powstanie ostateczny dokument regulujący polski rynek equity release.

Zapotrzebowanie polskich emerytów na dodatkowe środki będzie powiększane przez występujące negatywne zjawiska demograficzne i ekonomiczne. Wpływ na korzystanie z rynku mają uwarunkowania ekonomiczne, społeczne i prawne, a kształt oferowanych produktów będzie zależny od czynników ekonomicznych i prawnych.

Celem przybliżenia możliwości rozwoju rynku autorka opracowała Tablice wysokości możliwych do uzyskania na rynku equity release świadczeń. Tablice pozwalają w szybki sposób zorientować się na jakiej wysokości świadczenia może liczyć potencjalny klient. W tym celu wystarczy jedynie skojarzyć szacowaną wartość posiadanej nieruchomości z obecnym wiekiem i płcią, gdyż podane wyliczenia uwzględniają spodziewany dalszy okres trwania życia i rodzaj modelu rynku.

Potencjalni klienci oczekują, iż świadczenia uzyskiwane w modelu kredytowym będą na wyższym poziomie niż w modelu sprzedażowym. Oczekiwania klientów sprawdzają się ale dopiero w przypadku starszych klientów. Klienci w wieku 65 lat będą otrzymywać w modelu kredytowym wartości na zbliżonym poziomie do sprzedażowego, a w przypadku kobiet miesięczne raty mogą być nawet nieco niższe. Natomiast osoby w wieku 75 i 85 lat mogą liczyć na świadczenia w modelu kredytowym wyższe średnio o 30-40% w stosunku do modelu sprzedażowego.

Na polskim rynku spodziewany jest zarówno wzrost ilości i wartości zawieranych umów renty dożywotniej, jak i powstanie modelu kredytowego. Z pewnością szybszy rozwój dotyczyć będzie modelu sprzedażowego, gdyż powstanie modelu kredytowego uzależnione jest od wprowadzenia regulacji prawnych. Regulacje te, choć są jedynie warunkiem koniecznym, a nie wystarczającym, by model kredytowy w Polsce powstał, wpłyną pozytywnie na pozycję i bezpieczeństwo polskich seniorów na rynku equity release.