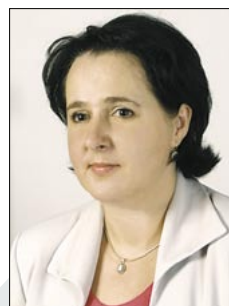


ROLA BANKU W PROCESIE TRANSAKCJI ZAKUPU NIERUCHOMOŚCI

dr Elżbieta Gołąbeska

Politechnika Białostocka
Wydział Budownictwa i Inżynierii Środowiska
Zakład Informacji Przestrzennej



Nieruchomości stanowią niezbędny element ludzkiej egzystencji. Jako jedno z niewielu dóbr, **są w stanie zaspokajać wiele rodzajów potrzeb.** Można w nich nie tylko mieszkać, ale też pracować, traktować jako towar czy zabezpieczenie kredytów. Niezależnie jednak od funkcji, jaką spełniają, **są dobrem stosunkowo drogim.** Dlatego konieczny jest system aktywnego finansowania inwestycji w nieruchomości, gdyż są to inwestycje o ogromnych kosztach i rzadko kiedy inwestorzy są w stanie sfinansować je bez sięgania po środki z zewnątrz.

Stwierdzenie to dotyczy zarówno inwestycji w nieruchomości o charakterze mieszkalnym (budownictwo mieszkaniowe), jak i gospodarczym (obiekty handlowo-usługowe, biurowe i przemysłowe oraz inwestycje infrastrukturalne).

Szczególnie ważnym problemem jest stworzenie odpowiedniego systemu finansowania mieszkalnictwa, gdyż tylko sprawnie funkcjonujący system kredytów hipotecznych, organizujący tzw. pierwotny rynek kredytów długoterminowych, umożliwi przerwaniu koła zależności między rozwojem rynku mieszkaniowego i koniecznością pomocy z budżetu państwa. Przy dużym niedoborze mieszkań w Polsce rozwój rynku mieszkaniowego jest bardzo ważnym celem społecznym i gospodarczym.

Celem niniejszego artykułu jest ukazanie problematyki finansowania zakupu nieruchomości ze szczególnym uwzględnieniem kredytu hipotecznego.

Współpraca instytucji finansowych z uczestnikami rynku nieruchomości

Istnienie rynku nieruchomości powoduje konieczność angażowania do jego obsługi szeregu grup podmiotów ze sfery prawnej, ekonomicznej i technicznej. Ich współdziałanie sprawia, że pojawiająca się na rynku nieruchomości może zmienić właściciela lub użytkownika, zgodnie z obowiązującymi przepisami i normami prawnymi oraz społecznie akceptowanymi procedurami.¹ Według kryteriów wykonywanych czynności, instytucje rynku nieruchomości można podzielić na:

- instytucje pośredniczące w obrocie nieruchomościami
- prawne
- rejestrowe i informacyjne
- podatkowe
- finansowo-kredytowe
- kontrolne
- ochrony uczestników rynku
- naukowo-badawcze
- doradcze
- wyceny kapitału.²

Działalność wymienionych podmiotów w większości nie jest od siebie zależna, niemniej uczestnik rynku nieruchomości łączy je jak naczynia połączone i sprawia, iż pojawia się potrzeba współpracy. Współpraca ta może przyjąć formę czysto formalną, wynikającą wprost z przepisów prawnych, nakładającą na uczestników rynku nieruchomości obowiązki. Przykładem może być powiązanie takich instytucji, jak osoba fizyczna zakupująca nieruchomość, bank udzielający kredyt na zakup tej nieruchomości i urząd skarbowy jako instytucja podatkowa. Czynność wiążąca tych uczestników to potrzeba przekazania między sobą informacji dotyczącej zawarcia umowy kredytowej w formie złożenia odpowiedniej deklaracji podatkowej, opłacenia podatku od czynności cywilno-prawnych zawartych między bankiem i kredytobiorcą oraz skontrolowanie i rozliczenie tej czynności przez urząd skarbowy. Biorąc pod uwagę nadal

czynność zawarcia umowy kredytowej, ale zmieniając instytucje na bank, kredytobiorcę oraz sąd jako instytucję prawną, ponownie można wykazać powiązanie w formie potrzeby przekazania kolejnych informacji – w tym przypadku złożenia odpowiedniego wpisu do ksiąg wieczystych o obciążeniu hipoteką kupowanej nieruchomości.

Transakcje obrotu prawami do nieruchomości wywołują nawiązanie współpracy między instytucjami występującymi na rynku nieruchomości z przyczyn czysto ekonomicznych, jak osiągnięcie zysku lub ograniczenie kosztów. Przykładem takiej działalności jest współpraca między bankami kredytującymi zakupy nieruchomości i biurami pośrednictwa w obrocie nieruchomościami lub zrzeczeniami rzeczoznawców majątkowych. W obu przypadkach współpraca jest oparta o umowy zawierane przez banki i wymienione instytucje, które określają przedmiot i zakres współpracy oraz profity obu stron umowy. Biorąc pod uwagę współpracę banków z osobami posiadającymi uprawnienia do wykonywania wycen lub instytucjami, które zrzeczają lub zatrudniają rzeczoznawców majątkowych, takim profitem dla banku będzie możliwość przedstawienia swojemu klientowi kompleksowej i tańszej oferty w zakresie kredytów hipotecznych oraz pewność co do wartości nieruchomości, która będzie stanowiła zabezpieczenie udzielanego kredytu. Rzeczoznawcy zyskują na współpracy z bankami stały przyływ klienteli przynoszącej zyski ich firmom.

W przypadku współpracy banku z pośrednikami korzyścią dla banku jest możliwość dotarcia do osoby zainteresowanej długoterminowym kredytem, więc w efekcie pozyskanie wieloletniego klienta. Korzyścią dla pośrednika jest z jednej strony – realna możliwość zrealizowania transakcji przez osobę zainteresowaną ofertą biura i nieposiadającą wystarczających środków finansowych, z drugiej strony – osiągnięcie dodatkowego zysku w postaci prowizji od udzielonego przez bank kredytu. Współpraca ta zawsze opiera się na przekazaniu między sobą informacji o zgłaszanym przez uczestnika rynku nieruchomości zapotrzebowaniu na środki

finansowe. Umowy często nakładają na pośrednika obowiązek przedstawienia oferty danego banku oraz wyliczenia wstępnej oceny możliwości zaciągnięcia przez klienta kredytu. W praktyce pośrednicy posiadają podpisane umowy o współpracy jednocześnie z wieloma konkurującymi na rynku bankami, doskonale zdają sobie sprawę z faktu, iż to klient podejmuje decyzję o nawiązaniu współpracy z konkretnym bankiem i często zna ogólną ofertę rynku kredytów hipotecznych.

Weryfikacja zdolności kredytowej kredytobiorcy

Występowanie czynników ryzyka stanowi naturalną konsekwencję podejmowanej przez banki specyficznej działalności gospodarczej, w tym zwłaszcza działalności kredytowej. Ryzyko w obrębie tej działalności oznacza zagrożenie osiągnięcia zaplanowanych zysków. Określając inaczej, ryzyko kredytowe oznacza niebezpieczeństwo, iż kredytobiorca nie wypełni zobowiązań i warunków umowy, narażając kredytodawcę na powstanie straty finansowej. W skład działań i mechanizmów ograniczających ryzyko kredytowe banku wchodzi:

Działania systemowo-organizacyjne

- ustalenie strategii i polityki kredytowej banku
- określenie procedur kredytowych
- podział kredytowych kompetencji decyzyjnych w banku
- limitowanie koncentracji kredytów
- ustalenie ceny kredytu
- opracowanie procedur restrukturyzacji kredytu
- ustalenie strategii windykacji kredytu
- ustalenie polityki finansowej banku w zakresie współpracy z instytucjami finansowymi



- określenie zasad oceny poziomu ryzyka kredytowego instytucji finansowych
- ustalenie zasad przyznawania limitów zaangażowania banku w operacjach
- ustalenie zasad postępowania w przypadku niespłacenia w ustalonym terminie zobowiązań instytucji finansowych wobec banku

Działania realizacyjne

- rozpatrywanie i zatwierdzanie wniosków kredytowych
- potwierdzanie przez radców prawnych zgodności zawieranych umów z obowiązującymi przepisami prawa
- kolegialność podejmowania decyzji kredytowych
- restrukturyzacja kredytów
- windykacja należności bankowych
- zbieranie informacji i danych o standingu instytucji finansowych i ich analiza
- przyznawanie limitów zaangażowania

Działania kontrolne:

- sprawozdawczość kredytowa
- monitoring kredytów w różnych przekrojach
- monitoring zabezpieczeń kredytowych
- tworzenie i kontrola rezerw celowych na aktywa obciążone ryzykiem
- kontrola poziomu limitów zaangażowania.

Jednym z podstawowych sposobów kontroli ryzyka i zabezpieczenia się przed jej negatywnymi następstwami jest wszechstronna analiza zdolności kredytowej kredytobiorcy, i to zarówno przed podjęciem decyzji o udzieleniu, bądź nie kredytu, jak i w trakcie wykorzystywania środków kredytowych. Zdolność kredytowa oznacza zdolność do terminowego i kompletnego wypełnienia zobowiązań oraz warunków umowy kredytowej. Nie ma

jednolitego wzorca metody oceny zdolności kredytowej. Można spotkać zróżnicowane podejścia interpretacyjne dotyczące zwłaszcza pojęcia, istoty i zakresu tej oceny. Wyodrębniamy dwie podstawowe kategorie zdolności kredytowej:

- zdolność kredytową pod względem formalno-prawnym, to jest wiarygodność prawną kredytobiorcy
- zdolność kredytową pod względem merytorycznym, to jest wiarygodność ekonomiczną kredytobiorcy.

Pierwsza kategoria oznacza zdolność klientów do podejmowania czynności prawnych, w tym do zawierania umów kredytowych. Klientami tymi są osoby fizyczne i prawne (spółki prawa handlowego, spółki cywilne oraz osoby, które w ramach pełnomocnictw swoich firm mogą podejmować prawa i obowiązki kredytobiorcy). Kategoria druga, czyli wiarygodność ekonomiczna kredytobiorcy, zawiera dwa aspekty oceny: personalny i ekonomiczny. Na ocenę wiarygodności ekonomicznej z personalnego punktu widzenia składa się badanie elementów determinujących zaufanie do osoby kredytobiorcy, takich jak stan rodziny, stan majątku, reputacja (ocena dotychczasowej współpracy z sektorem bankowym), kwalifikacje i doświadczenia zawodowe. Ekonomiczne aspekty oceny merytorycznej zdolności kredytowej sprowadzają się do analizy zobiektywizowanych większości elementów charakteryzujących dotychczasową i perspektywiczną sytuację ekonomiczno-finansową kredytobiorcy oraz jakość zabezpieczeń prawnych kredytu. Analiza ta opiera się na systemie standaryzowanych wskaźników rentowności, płynności finansowej, sprawności i zadłużenia. Teoretycznie istnieje kilkadziesiąt odmian wspomnianych wskaźników. Praktyka banków wskazuje jednak, że wykorzystuje się zwykle kilka, maksymalnie kilkanaście z nich.

Wymienione dwie grupy czynników oceny zdolności kredytowej – personalne i ekonomiczne – nie są równoważne. W odniesieniu do kredytów konsumpcyjnych niewątpliwie dominuje aspekt personalny oceny merytorycznej, natomiast w obrębie kredytów na

działalność gospodarczą przedsiębiorstw priorytet należy do czysto ekonomicznych przesłanek oceny merytorycznej wiarygodności kredytowej.

Pierwotnie banki dokonywały oceny zdolności kredytowej kredytobiorców w sposób konserwatywny. Wykorzystywały one do tego celu, stworzone przez swoje procedury kredytowe, szablony takiej oceny. Banki zatrudniały sztab analityków i inspektorów kredytowych, którzy przeprowadzali cały proces kredytowy, począwszy od przyjęcia wniosku o kredyt od kredytobiorcy, przeprowadzenia analizy tego wniosku łącznie z oceną zdolności kredytowej kredytobiorcy, skonstruowaniem propozycji decyzji kredytowej zawierającej warunki zawarcia umowy kredytowej i przedstawienia tej propozycji przed komitet kredytowy, do podjęcia decyzji. Obecnie większość pracowników banków to „sprzedawcy”. Ich zadaniem jest dotarcie do potencjalnego klienta i zebranie stosownych dokumentów potrzebnych do weryfikacji jego zdolności kredytowej. Procesowanie wniosków, w tym przede wszystkim ocena zdolności kredytowej klienta, zarówno formalno-prawna, jak i ekonomiczna oraz wstępna decyzja kredytowa, jest wykonywana poprzez behawioralne systemy informatyczne. Taka forma organizacji procesu kredytowego ma zalety w postaci zmniejszenia pracochłonności, ilości zaangażowanych w proces kredytowy osób, niemniej jest to operacja typowo informatyczna i podjęcie decyzji kredytowej odbywa się w oparciu o suche fakty i liczby. Zasadne jest wyeliminowanie z procesu decyzyjnego zabarwień natury emocjonalnej, a nowoczesna forma opracowania wniosku kredytowego to umożliwia, ale z praktyki osobistej mogłabym mnożyć przykłady nie w pełni racjonalnego zachowania omawianych systemów behawioralnych. Uważam, iż mogą one negatywnie wpływać na ocenę faktycznej zdolności kredytowej potencjalnego kredytobiorcy i należałoby systematycznie te systemy udoskonalać.

Proces kredytowania zakupu nieruchomości

Udzielenie kredytobiorcom przez banki kredytu związanego z finansowaniem

nieruchomości nie jest procesem krótkotrwałym. Kredyty te z reguły charakteryzują się dużą wartością, co wpływa na podwyższenie ryzyka operacyjnego banku i długim okresem kredytowania, co jest podstawą do nawiązania wieloletniej współpracy między bankiem i klientem. Bank chętnie nawiąże taką współpracę, jednakże po dokonaniu dogłębnej analizy celu kredytu, sposobu jego zabezpieczenia oraz realnej możliwości jego spłaty.

Cały proces kredytowy moglibyśmy podzielić na poszczególne etapy:

- Etap I – nawiązanie relacji z klientem i zapoznanie się z jego potrzebami.
- Etap II – przedstawienie oferty banku.

- Etap III – wybór przez klienta konkretnego produktu i ustalenie warunków cenowych udzielanego kredytu.
- Etap IV – skompletowanie wymaganych dokumentów.
- Etap V – analiza kredytowa i podjęcie przez bank decyzji kredytowej.
- Etap VI – podpisanie przez klienta umowy kredytowej oraz umów i dokumentów będących podstawą zabezpieczenia kredytu.
- Etap VII – uruchomienie przez bank środków finansowych.
- Etap VIII – monitoring spłaty kredytu, w tym w niektórych przypadkach rozliczenie wydatkowanych środków.

- Etap IX – całkowita spłata kredytu i zwolnienie przez bank zabezpieczeń dotyczących kredytu.

Wszystkie etapy procesu kredytowego mają istotny wpływ na sfinalizowanie transakcji kredytowej, jednak w dobie wysokiej konkurencji na rynku kredytowym uważam, iż bardzo istotne są trzy pierwsze. Działalność banku obecnie określana jest mianem sprzedaży, dlatego też banki, mając tę świadomość, udoskonalają swoją ofertę oraz przede wszystkim podnoszą kwalifikacje pracowników w zakresie nie tylko wiedzy merytorycznej, ale również sztuki sprzedaży, w tym między innymi sposobów nawiązywania kontaktów z klientami, stylu negocjacji, umiejętności przedstawiania oferty tzw. językiem



TABELA 4.
Dokumenty wymagane do podpisania umowy kredytu.

WSZYSCY WNIOSKUJĄCY		- aktualny odpis z Księgi Wieczystej - przedwstępna umowa przeniesienia własności nieruchomości lub inne równoważne dokumenty (nie dotyczy budowy na działce stanowiącej własność kredytobiorcy) - umowa kredytu z innego banku wraz z zaświadczeniem banku o aktualnym zadłużeniu (w przypadku spłaty kredytu w innym banku)
Klient zatrudniony z tytułu umowy o pracę	Budowa (rozbudowa, nadbudowa) budynku	- operat szacunkowy - aktualne pozwolenie na budowę - zatwierdzony projekt techniczny budowy - kosztorys - harmonogram budowy
	Zakup nieruchomości na rynku pierwotnym	- aktualne pozwolenie na budowę - dokumenty potwierdzające status prawny dewelopera/spółdzielni mieszkaniowej
	Zakup nieruchomości na rynku wtórnym	- operat szacunkowy
Klient prowadzący działalność gospodarczą	Budowa domu	- operat szacunkowy - aktualne pozwolenie na budowę - zatwierdzony projekt techniczny budowy - kosztorys - harmonogram budowy - zaświadczenie Urzędu Skarbowego o niezaleganiu z podatkami - zaświadczenie ZUS o niezaleganiu z zobowiązaniami
	Zakup nieruchomości na rynku pierwotnym	- aktualne pozwolenie na budowę - zaświadczenie Urzędu Skarbowego o niezaleganiu z podatkami - zaświadczenie ZUS o niezaleganiu z zobowiązaniami - dokumenty potwierdzające status prawny dewelopera/spółdzielni mieszkaniowej
	Zakup nieruchomości na rynku wtórnym	- operat szacunkowy - zaświadczenie Urzędu Skarbowego o niezaleganiu z podatkami - zaświadczenie ZUS o niezaleganiu z zobowiązaniami

Źródło: opracowanie własne.

TABELA 5.
Dokumenty wymagane do uruchomienia kredytu.

WSZYSCY WNIOSKUJĄCY		- dokumenty potwierdzające wniesienie udziału własnego - potwierdzenie opłacenia składki z tytułu ubezpieczenia kredytu na okres przejściowy w towarzystwie ubezpieczeniowym, z którym bank ma podpisaną umowę o współpracy, do czasu ustanowienia hipoteki - potwierdzenie opłacenia składki z tytułu ubezpieczenia brakującego wkładu własnego w towarzystwie ubezpieczeniowym, z którym bank ma podpisaną umowę o współpracy - potwierdzenie uregulowania należności wynikającej z ustawy o podatku od czynności cywilnoprawnych - potwierdzenie uregulowania opłaty skarbowej z tytułu poręczenia
Klient prowadzący działalność gospodarczą i klient zatrudniony z tytułu umowy o pracę		- umowa sprzedaży w formie aktu notarialnego* - potwierdzenie złożenia wniosku o zmianę właściciela w KW nieruchomości* - potwierdzona przez sąd kopia wniosku o wpis hipoteki na bank - potwierdzenie złożenia wniosku o urządzenie KW (jeśli nie została założona) - dokument potwierdzający ubezpieczenie budowy (domu) od ognia i innych zdarzeń losowych
	Zakup nieruchomości na rynku pierwotnym	- oświadczenie dewelopera/spółdzielni mieszkaniowej w sprawie przyjęcia do wiadomości, że w przypadku rozwiązania umowy o budowę przed przeniesieniem praw do lokalu, przelew wierzytelności kredytobiorcy wobec inwestora zostanie przekazany do banku
	Zakup nieruchomości na rynku wtórnym	- umowa sprzedaży w formie aktu notarialnego - potwierdzenie złożenia wniosku o zmianę właściciela w KW nieruchomości* - potwierdzona przez sąd kopia wniosku o wpis hipoteki na bank - potwierdzenie złożenia wniosku o urządzenie KW (jeśli nie została założona) - dokument potwierdzający ubezpieczenie lokalu/domu od ognia i zdarzeń losowych

Źródło: opracowanie własne.

korzyści itp. Warunki cenowe ofert kredytowych zapewne będą zbliżone w całym sektorze. Dodatkowe atrybuty, jak na przykład szybka decyzja kredytowa, możliwość przewalutowywania kredytu, odroczenie terminu płatności lub różnego typu ubezpieczenia, automatycznie pojawiają się w ofertach, w wyniku analizy działań konkurencji, a wykwalifikowany doradca klienta, który potrafi wzbudzić jego zaufanie, przedstawić ofertę banku w oczekiwany sposób, to podstawa sukcesu, którym będzie wybór oferty banku, który zatrudnia tego doradcę.

W etapie drugim przedstawiana jest klientowi oferta banku. W większości banków oferta kredytów zabezpieczanych hipotecznie składa się w kilku produktów, które różnią się parametrami, np. grupą docelową klientów, do których produkt jest adresowany czy jego przeznaczeniem.

Po przeprowadzeniu analizy kredytowej bank podejmuje tak zwaną decyzję kredytową, to znaczy wyraża, bądź nie, zgodę na udzielenie kredytu. W decyzji kredytowej umieszczone są warunki cenowe kredytu, warunki jego uruchomienia (w tym sposób zabezpieczenia udzielanych przez bank środków) oraz warunki rozliczenia kredytu. Informacje zawarte w decyzji kredytowej mają odzwierciedlenie w umowie. Etapy VI i VII finalizują, z punktu widzenia klienta, proces kredytowy. Klient potwierdza swoją chęć zaciągnięcia długu, warunków wypłaty środków oraz sposobu jego spłaty, składając podpisy na umowie kredytowej i umowach dotyczących zabezpieczenia kredytu. Bank przystąpi do uruchomienia środków w momencie, gdy będzie miał pewność, iż jego wierzytelność została zabezpieczona.

W przypadku zabezpieczenia uruchamianego kredytu poręczeniem osoby trzeciej, bank tę pewność ma w momencie

złożenia przez poręczycieli podpisów na oświadczeniach, w których poręczyciele zobowiązują się do spłaty długu w sytuacji, gdy kredytobiorca nie będzie jej regulował. Ostatecznie uruchomienie środków z udzielonego kredytu nastąpiłoby jednocześnie z podpisaniem umów. W sytuacji, kiedy kredyt jest zabezpieczony hipoteką, proces ten się wydłuża. Łącznie z umową kredytową kredytobiorca podpisuje oświadczenie, iż dokona wpisu do hipoteki oraz musi złożyć w sądzie, w wydziale ksiąg wieczystych, wniosek o dokonanie tego wpisu. Środki z kredytu zostają uruchomione dopiero w momencie dostarczenia do banku potwierdzenia sądu o przyjęciu takiego wniosku.

Bywa, że jako zabezpieczenie swoich wierzytelności, banki wymagają dodatkowego ubezpieczenia kredytu do momentu dostarczenia przez kredytobiorcę wypisu z czterech działów ksiąg wieczystych, w którym będzie widoczny

uprawniony wpis w hipotecę dotyczący zabezpieczenia kredytu (w niektórych bankach, przez okres do uprawnomocnienia się wpisu, stosowane jest podwyższone oprocentowanie kredytu), ubezpieczenia nieruchomości od ognia i innych zdarzeń losowych, łącznie z cesją praw na rzecz banku z tej polisy, czasami ubezpieczenia kredytobiorcy od następstw nieszczęśliwych wypadków i od utraty pracy. Kredytobiorca, przed uruchomieniem środków, musi również złożyć w urzędzie skarbowym deklarację PCC i opłacić podatek od czynności cywilno-prawnych, czyli zawarcia umowy kredytowej. W sytuacji, kiedy środki udzielane przez bank są przeznaczone na zakup nieruchomości na rynku wtórnym, kredytobiorca musi dostarczyć do banku akt notarialny potwierdzający zakup przez niego danej nieruchomości.

W etapie VIII bank dokonuje standardowego monitoringu spłaty kredytu. Ten proces został omówiony w rozdziale czwartym. Kredyty udzielane przez banki mogą mieć postać wypłat jednorazowych lub transz. Z reguły wypłaty jednorazowe związane są z zakupem nieruchomości już istniejącej. Klient jest rozliczony z wydatkowania środków praktycznie w momencie ich uruchomienia, ponieważ musi udokumentować w banku przeniesienie na niego praw do danej nieruchomości. Inaczej sytuacja wygląda w przypadku zaciągnięcia kredytu na remont, budowę lub zakupu nieruchomości, która jest jeszcze w momencie realizacji

przez dewelopera lub spółdzielnię mieszkaniową. W umowie kredytowej jest zawarta informacja, w jakim terminie i jakie dokumenty klient powinien dostarczyć do banku, aby spełnić jej warunki. Przykładowo, w umowie bank może zagwarantować sobie monitoring celu wydatkowania udzielonych środków poprzez nałożenie na klienta obowiązku dostarczenia do banku faktur potwierdzających wykonanie robót zgodnie z harmonogramem budowy (faktury na materiały budowlane i robociznę) w określonym terminie od uruchomienia każdej transzy. Niewywiązanie się kredytobiorcy z tej części umowy może wiązać się dla klienta z możliwością wypowiedzenia jej przez bank. Przez cały okres kredytowania banki również monitorują aktualność zabezpieczeń, takich jak na przykład ważność polis ubezpieczeniowych.

W momencie dokonania przez kredytobiorcę całkowitej spłaty zadłużenia bank zwalnia zabezpieczenia kredytowe. Operacja ta dokonywana jest na podstawie zaświadczeń wydawanych przez bank i przekazywanych bezpośrednio kredytobiorcy lub podmiotom związanych cesjami, na przykład zakładowi ubezpieczeniowemu. Aby wykreślić wpis hipoteki w księdze wieczystej, kredytobiorca ponownie musi złożyć w sądzie wniosek, tym razem o wykreślenie wpisu hipotecznego, dołączając dokument wystawiony przez kredytodawcę, potwierdzający spłatę zadłużenia.

Zakończenie

Niniejszy artykuł miał na celu wskazanie źródeł zewnętrznego finansowania zakupu nieruchomości oraz podkreślenie roli banków w tym procesie.

Skupiono w nim uwagę na roli, jaką odgrywa dostępność kredytów hipotecznych. Ograniczenie funkcjonowania rynku kredytowego ma bezpośredni związek z ograniczeniem rozwoju rynku nieruchomości. Dotąd z każdym rokiem udział kredytów hipotecznych w finansowaniu nieruchomości mieszkaniowych rósł. Jednak światowy kryzys gospodarczy zmusza banki do obrania innej polityki kredytowej, co może stworzyć kolejne bariery rozwoju rynku nieruchomości także w Polsce.

Można zatem powiedzieć, że gwarantem prawidłowo funkcjonującego i dynamicznie rozwijającego się rynku nieruchomości jest występowanie właściwej infrastruktury tegoż rynku, a także konieczność stworzenia odpowiednich warunków ekonomiczno-finansowych, które będą kreowały zarówno popyt, jak i podaż nieruchomości. ■ ■ ■

PRZYPISY

1. E. Gołąbeska (red.), *Nieruchomość jako przedmiot inwestowania i zarządzania*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Finansowania i Zarządzania w Białymstoku, Białystok 2007.
2. S. Belniak, *Rozwój rynku nieruchomości w Polsce na tle krajów wysoko rozwiniętych*, Wydawnictwo Akademii Ekonomii w Krakowie, Kraków 2001.



Stylowe wnętrza

Przestronne
SALE KONFERENCYJNE

Kameralne
GABINETY

Wyśmienita kuchnia
RESTAURACJA

Klub Bankowca Związek Banków Polskich
ul. Smolna 6, 00-375 Warszawa,
tel. 022 8281412/13, 022 4868120

www.klubbankowca.pl

