

Milena Karwowska

Mgr, absolwentka Uniwersytetu Łódzkiego,
Wydziału Ekonomiczno-Socjologicznego,
kierunku Finanse i Rachunkowość

CZYNNIKI WPLYWAJĄCE NA ATRAKCYJNOŚĆ KREDYTU HIPOTECZNEGO – ANALIZA EMPIRYCZNA

Streszczenie

W artykule przedstawiono charakterystyczne, kluczowe z punktu widzenia potencjalnego kredytobiorcy elementy kredytu hipotecznego. W artykule zaprezentowano wyniki badań przeprowadzonych na grupie młodych ludzi odnośnie ich preferencji względem postrzegania kredytu hipotecznego i znaczenia jego poszczególnych elementów dla decyzji kredytobiorców. Przedstawiono nastawienie potencjalnych kredytobiorców do produktu bankowego jakim jest kredyt hipoteczny.

Słowa kluczowe: kredyt hipoteczny, elementy kredytu, preferencje kredytobiorców.

WPROWADZENIE

Potrzeba posiadania schronienia, miejsca odpoczynku, czy ujmując szerzej miejsca prowadzenia życia rodzinnego, towarzyskiego sprawia, że potrzeby mieszkaniowe znajdują się w centrum uwagi gospodarstw domowych. Niestety inwestycje w nieruchomości związane są ze znacznymi nakładami finansowymi. Problem z pozyskaniem odpowiedniego poziomu funduszy dotyczy głównie osób fizycznych. Często w tej sytuacji jedynym rozwiązaniem jest zaciągnięcie kredytu, którego zabezpieczeniem będzie hipoteka ustanowiona na określonej, nabywanej lub wytwarzanej nieruchomości. Dlatego też warto zastanowić się które elementy oferty kredytowej mają istotne znaczenie dla podjęcia decyzji o zaciągnięciu kredytu.

Celem artykułu jest przedstawienie indywidualnych preferencji konsumentów w zakresie korzystania z produktu bankowego, jakim jest kredyt hipoteczny. Na podstawie przeprowadzonych przez autorkę badań ankietowych zgromadzono informacje pozwalające na dokonanie analizy preferencji potencjalnych kredytobiorców oraz zweryfikowanie założenia mówiącego, iż ograniczenie rozwo-

ju rynku kredytów hipotecznych dla młodych kredytobiorców, wynika ze skomplikowanej procedury kredytowania oraz braku posiadania odpowiedniej zdolności kredytowej.

1. ISTOTA KREDYTU HIPOTECZNEGO ORAZ JEGO ISTOTNE ELEMENTY

Kredyt bankowy jest jednym z podstawowych źródeł finansowania inwestycji. Na podstawie zawartej umowy między kredytodawcą a kredytobiorcą tworzy się stosunek ekonomiczno-prawny, w ramach którego bank zobowiązuje się do przekazania na rzecz wierzyciela na oznaczony czas środków pieniężnych na realizację określonego celu; natomiast dłużnik zobowiązuje się do zwrotu powierzonej kwoty wraz z odsetkami i prowizją, w uzgodnionych terminach i warunkach. Kredyt bankowy może być związany z nieruchomościami i przyjmować formę kredytu hipotecznego, który można zdefiniować jako „kredyt udzielony na finansowanie celów inwestycyjnych, zabezpieczony hipotecznie, co oznacza, że zabezpieczenie zwrotności tego kredytu wiąże się z określoną nieruchomością” [Jaworski 2010: 123]. Cechami wyróżniającymi ten produkt bankowy są:

- 1) przeznaczenie na cele inwestycyjne w nieruchomości nie tylko mieszkaniowe,
- 2) powiązanie przedmiotu kredytu i jego zabezpieczenia (zabezpieczeniem zazwyczaj staje się nabywana nieruchomość),
- 3) długi okres spłaty,
- 4) relatywnie niskie ryzyko wynikające ze zmian wartości nieruchomości w czasie,
- 5) możliwość sprzedaży wierzytelności na rynku kapitałowym lub przy pomocy listów zastawnych.

Dla potencjalnego kredytobiorcy najważniejsze jest posiadanie odpowiedniej zdolności kredytowej, koszty związane z korzystaniem z kredytu, wartość kredytu i okres związania umową.

W celu zbadania zdolności kredytowej instytucje kredytowe wymagają wypełnienia wniosku kredytowego i złożenia go wraz z określonymi dokumentami w banku. Zdolność kredytową rozumie się jako „zdolność do spłaty zaciągniętego kredytu wraz z odsetkami w terminach określonych w umowie” [*Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r.*, art. 70, ust. 1]. Decyzja w sprawie przyznania kredytu uzależniona jest od wykazania zdolności kredytowej przez kredytobiorcę. Przy analizie osób fizycznych banki zazwyczaj stosują tzw. *credit-scoring*. Bazuje on na posiadanych przez banki bazach danych oraz wskaźnikach, które pozwolą określić ryzyko kredytowe wynikające z indywidualnych cech kredytobiorcy.

Ze zdolnością finansową klienta związany jest okres kredytowania i wysokość kredytu. Okres kredytowania jest uzależniony od rodzaju i wysokości kre-

dytu. Dla kredytów hipotecznych przyjmuje się, że maksymalny okres kredytowania wynosi 50 lat. Wydłużenie okresu kredytowania może służyć obniżeniu miesięcznych rat, ale wiąże się z wyższymi kosztami kredytu. Spowodowane jest to zwiększeniem liczby okresów, od których będą naliczane odsetki.

Natomiast wysokość przyznawanego kredytu uzależniona jest od wartości nieruchomości oraz od sytuacji finansowej kredytobiorcy. W celu określenia wartości nieruchomości banki dokonują jej wyceny. Banki są skłonne kredytować maksymalnie 80–100% wartości nieruchomości. Pozostałą część kredytobiorca musi pokryć sam w formie tzw. wkładu własnego [[http://www.bankier.pl/...](http://www.bankier.pl/)]. Na rynku istnieją również oferty banków, które są skłonne finansować kredytobiorcę w kwocie wyższej niż wartość nieruchomości. Takie oferty związane są z koniecznością spełnienia dodatkowych warunków. Należy pamiętać, że im wyższy udział własny tym tańszy kredyt.

Istotna jest również waluta kredytu. Kredyt dewizowy rozumiany jest jako kredyt, który „wypłacany jest w złotych polskich, ale o kapitale wyrażonym w równowartości w walutach obcych i oprocentowaniu bazującym na stopie procentowej właściwej dla waluty kapitału kredytu” [Białek-Jaworska 2007: 224]. Zaciągnięcie kredytu dewizowego jest związane z ryzykiem walutowym.

Kredytobiorca zobowiązany jest nie tylko do spłaty kwoty kredytu, ale również odsetek, prowizji oraz innych kosztów związanych z finansowaniem kredytem. Podstawowym kosztem są odsetki od kredytu, które zazwyczaj obliczane są jako pewien procent kwoty kapitału pozostającej do spłaty. Podstawowymi czynnikami wpływającymi na poziom oprocentowania są [Dobosiewicz 2004: 67; Kaszubski i Tupaj-Cholewa 2010: 55]:

- okres kredytu (im dłuższy, tym wyższe oprocentowanie),
- ocena klienta przez bank (im niższa, tym oprocentowanie wyższe),
- jakość zabezpieczeń (im lepsza, tym niższe oprocentowanie),
- specjalizacja banku (jeżeli kredyt wychodzi poza preferowane obszary działalności banku, kredyt jest droższy).

Podstawową stopą procentową jest zazwyczaj WIBOR, czyli oprocentowanie po jakim banki są skłonne udzielić pożyczki na rynku międzybankowym [Sobolewski i Tymoczko 2013]. W przypadku zaciągnięcia kredytu denominowanego w walucie obcej podstawę do naliczenia oprocentowania stanowiąc będzie właściwa dla danej waluty stopa procentowa czyli np.: LIBOR.

Kredytobiorca zaciągając kredyt musi się liczyć również z poniesieniem dodatkowych kosztów z tytułu prowizji czy różnorodnych opłat. Prowizja jest opłatą naliczaną za wykonanie przez bank określonej operacji, np. udzielenie kredytu. Zazwyczaj prowizja jest odliczana od kwoty kredytu. Obok odsetek i prowizji kredytobiorcy muszą również liczyć się z ponoszeniem dodatkowych opłat, które można podzielić na koszty związane z zakupem nieruchomości (np. taksa notarialna) oraz koszty związane z kredytem [Michalski 2008]. Te drugie są wynagrodzeniem dla banku, pobieranym za świadczenie przez bank

określonych czynności, usług, np. opłata za wcześniejszą spłatę, opłata za rozpatrzenie wniosku kredytowego.

W sytuacji, gdy bank zdecyduje się na udzielenie kredytu klientowi, zostanie sporządzona umowa kredytowa. Zgodnie z Prawem bankowym jest to umowa, w której bank zobowiązuje się oddać do dyspozycji kredytobiorcy na czas oznaczony w umowie kwotę środków pieniężnych z przeznaczeniem na ustalony cel, a kredytobiorca zobowiązuje się do korzystania z niej na warunkach określonych w umowie, zwrotu kwoty wykorzystanego kredytu wraz z odsetkami w oznaczonych terminach spłaty oraz zapłaty prowizji od udzielonego kredytu [Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r., art. 69, ust. 1]. Ustawa wymaga, by zawarte były w niej informacje dotyczące [Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r., art. 69, ust. 2]:

- stron umowy,
- kwoty i waluty kredytu,
- celu, na który kredyt został udzielony,
- zasad i terminów spłaty kredytów,
- wysokości oprocentowania kredytu i warunków jego zmiany,
- sposobu zabezpieczenia spłaty kredytu,
- zakresu uprawnień banku związanych z kontrolą wykorzystania i spłaty kredytu,
- terminów i sposobu postawienia do dyspozycji kredytobiorców środków pieniężnych,
- wysokości prowizji, jeżeli umowa ją przewiduje,
- warunków dokonywania zamian i rozwiązywania umowy.

Poza wymienionymi informacjami w umowie kredytowej mogą się znaleźć inne zapisy istotne z punktu widzenia banku i jego klienta.

Proces pozyskania kredytu wymaga czasu i jest dość skomplikowany. Z punktu widzenia klienta banku można wyróżnić następujące etapy tego procesu [Dobosiewicz 2010: 16]:

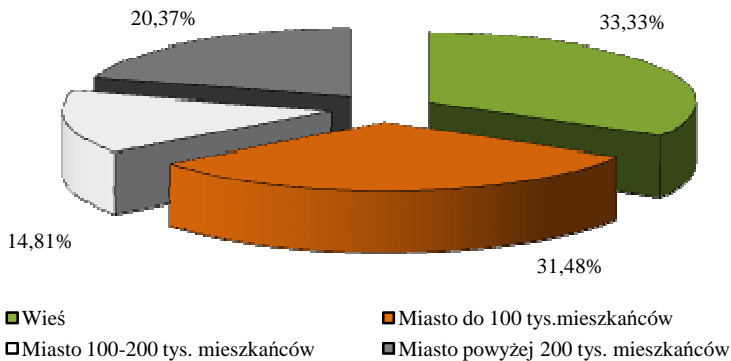
- 1) dokonanie wyboru kredytodawcy,
- 2) zawarcie umowy przedwstępnej na nieruchomości,
- 3) zgromadzenie dokumentów wymaganych przez bank,
- 4) wypełnienie wniosku kredytowego,
- 5) oczekiwanie na decyzję banku,
- 6) podpisanie umowy kredytowej,
- 7) uruchomienie kredytu.

2. CEL BADAŃ I DOBÓR PRÓBY

W celu weryfikacji i oceny nastrojów konsumentów względem kredytu hipotecznego przeprowadzono badania ankietowe w czerwcu 2013 r. na grupie anonimowych, pełnoletnich osób zamieszkałych na terenie województwa ma-

zowieckiego. Ze względu na realizowane w ostatnich latach rządowe programy wsparcia jak *Rodzina na Swoim* oraz *Mieszkanie dla Młodych* w analizie zgromadzonych danych skupiono się na grupie osób nie przekraczających 35 lat.

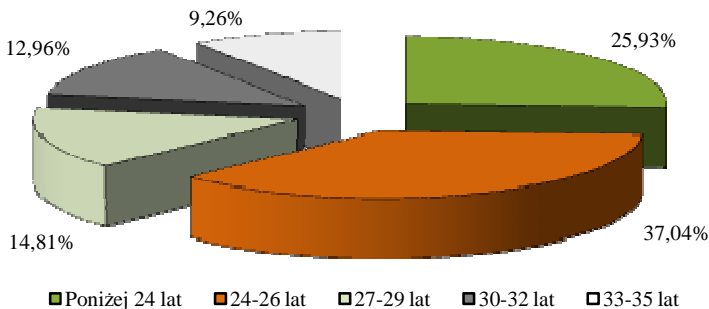
W badaniach wzięło udział 54 osoby, wśród których znalazło się 15 mężczyzn oraz 39 kobiet, co stanowiło 72,22% ankietowanych. Jest to grupa zróżnicowana pod wieloma aspektami, między innymi zamieszkania, wieku, stanu majątkowego i rodzinnego. Strukturę grupy w zakresie miejsca zamieszkania przedstawiono na wykresie 1, natomiast na wykresie 2 przedstawiono strukturę wiekową badanej grupy.



Wykres 1. Struktura grupy ankietowanych według miejsca zamieszkania

Źródło: opracowanie własne.

Największa liczba ankietowanych zamieszkuje na terenach wiejskich oraz w miastach o liczbie mieszkańców nie przekraczającej 100 tysięcy. Ta grupa osób stanowi łącznie prawie 65% respondentów.

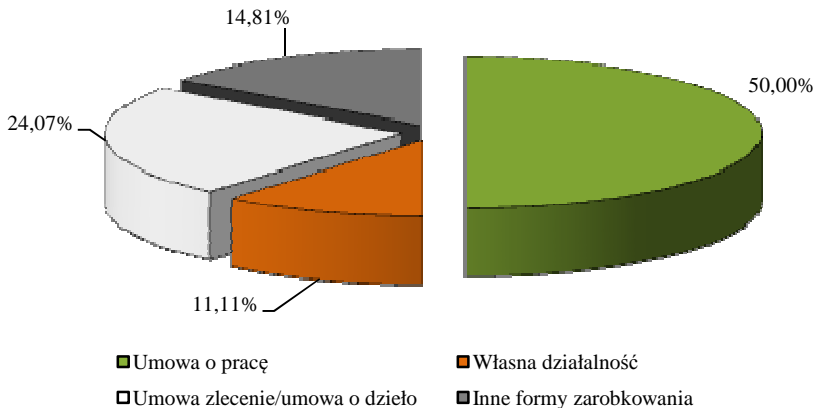


Wykres 2. Struktura wiekowa respondentów

Źródło: jak do wykresu 1.

W badaniach szczególny nacisk położono na ludzi młodych, nie przekraczających 26 roku życia. Są to osoby, które podejmują ważne decyzje życiowe, kończą swoją edukację, podejmują zatrudnienie oraz decydują się na usamodzielnienie się finansowe, a niejednokrotnie także o wyprowadzce z domu rodzinnego. Są to osoby w większości posiadające wyższe wykształcenie, co wynika z tendencji panujących w społeczeństwie oraz z przekonania o konieczności zdobycia wyższego wykształcenia w celu zdobycia dobrze płatnej posady.

Grupa ankietowanych jest również zróżnicowana pod względem dochodów. Odpowiedzi odnośnie pytanie o formę zatrudnienia przedstawiono na wykresie 3.



Wykres 3. Struktura respondentów według form zatrudnienia

Źródło: jak do wykresu 1.

Umowę o pracę jako formę zatrudnienia wskazało 27 ankietowanych, co stanowi połowę wszystkich pytanych. Jest to forma zatrudnienia najbardziej preferowana przez pracowników, ze względu na stabilność zatrudnienia. Jest to także najkorzystniej postrzegana forma zatrudnienia w procesie badania zdolności kredytowej. Inną formę zarobkowania wskazały osoby zatrudnione „na czarno”, a także osoby pozostające bez stałych źródeł dochodów.

Na możliwości finansowe danego gospodarstwa domowego wpływ ma również liczebność danej rodziny, a w szczególności ilość osób zarabiających pozostających w wspólnym gospodarstwie domowym. Wśród ankietowanych największą grupę stanowią osoby należące do rodzin czteroosobowych. W takich rodzinach pozostaje około 31% respondentów. Taka odpowiedź wynika głównie z faktu, że w wspólnym gospodarstwie domowym pozostaje często więcej niż jedno pokolenie. Przyczyny tego zjawiska są różnorodne, jednak najczęściej wymieniane to: pomoc dziadków przy wychowaniu dzieci, konieczność opieki nad osobą straszłą oraz sytuacja finansowa nie pozwalająca na samodzielne za-

mieszkanie. Samodzielnie utrzymuje się i zamieszkuje jedynie 5 ankietowanych, czyli około 9%.

Jednak z perspektywy ubiegania się o kredyt bardziej istotna jest liczba osób zarabiających w danym gospodarstwie domowym oraz poziom dochodów przez nich pozyskiwany. Gospodarstwa domowe, w których pozostają respondenci w przeważającej mierze są utrzymywane z dochodów uzyskanych przez jedną lub dwie osoby. Taką odpowiedź wskazało 35 osób, czyli około 65% respondentów. Rodziny, w których jest więcej osób zarabiających to głównie gospodarstwa domowe, w których pozostają pełnoletnie dzieci. Warto z tym momencie zauważyć, iż młode osoby pozostające w wspólnym gospodarstwie domowym z rodzicami często nie osiągają wystarczająco wysokich dochodów pozwalających na samodzielne utrzymanie czy gromadzenie oszczędności.

Odpowiedni poziom dochodów rodziny jest czynnikiem niezbędnym do uzyskania finansowania w formie kredytu. Dlatego też odpowiedzi badanych odnośnie tego aspektu zestawiono w postaci tab. 1.

Tabela 1. Struktura miesięcznych dochodów netto w gospodarstwach domowych

Wysokość dochodów	Do 2 000 zł	2 001–4 000 zł	4 001–6 000 zł	6 001–8 000 zł	Powyżej 8 000 zł
Liczba odpowiedzi	10	24	14	3	3
Udział %	18,52%	44,44%	25,93%	5,56%	5,56%

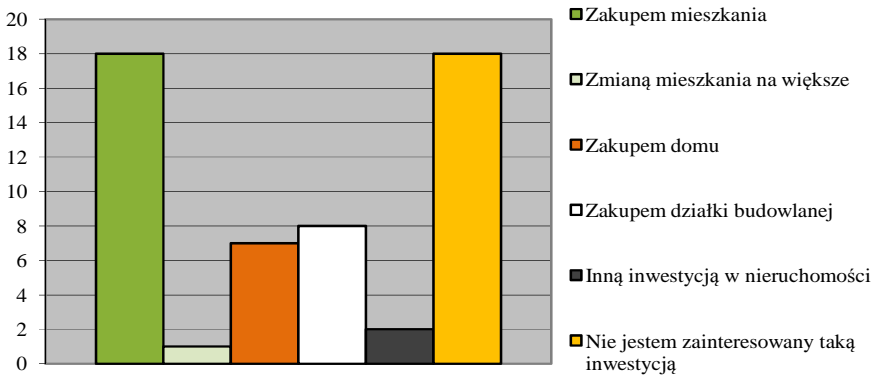
Źródło: opracowanie własne.

Najliczniejsza grupa badanych uznała, że miesięczne dochody netto w jej rodzinie zawierają się w przedziale 2 001–4 000 zł. Niższy poziom dochodów cechuje głównie osoby poniżej 27 roku życia, w których gospodarstwach domowych pozostaje tylko jedna osoba pracująca. Istotny jest fakt, że grupa osób o najniższych dochodach stanowi około 19%, co może świadczyć, że znacząca część rodzin znajduje się w trudnej sytuacji materialnej. Natomiast osoby, które uznały, że ich miesięczne dochody netto w rodzinie przekraczają 8 000 zł należą do gospodarstw domowych przynajmniej czteroosobowych, w których wszyscy członkowie uzyskują dochody.

3. ANALIZA PREFERENCJI POTENCJALNYCH KLIENTÓW BANKÓW WZGLĘDEM KREDYTU HIPOTECZNEGO

Przeprowadzone badania ankietowe pozwoliły na zebranie informacji i zbadanie odczuć młodych ludzi względem istotnych elementów kredytu hipotecznego. Jednak by można było mówić o preferencjach gospodarstw domowych

w odniesieniu do kredytów hipotecznych, należy najpierw zbadać potencjalne zainteresowanie ankietowanych inwestycją na rynku nieruchomości. Odpowiedzi ankietowanych w tym zakresie zaprezentowano na wykresie 4.



Wykres 4. Zainteresowanie respondentów inwestycją w nieruchomości

Źródło: jak do wykresu 1.

Znaczna grupa ankietowanych nie jest obecnie zainteresowana jakąkolwiek inwestycją w nieruchomości. W ten sposób odpowiedziało 18 ankietowanych, stanowiąca około 33% wszystkich odpowiedzi. Natomiast wśród inwestycji w nieruchomości największym zainteresowaniem cieszy się zakup mieszkania. Takiego wskazania również dokonało 18 osób. Tak duże zainteresowanie tego typu inwestycją wynika głównie z faktu, iż 2/3 respondentów mieszka na terenach miejskich, a także z licznych udogodnień oferowanych przez infrastrukturę miejską oraz bliskości miejsca zatrudnienia. Warto zauważyć, iż 8 osób jest zainteresowanych zakupem działki budowlanej, zaś zakupem domu 7 osób w badanej grupie respondentów. Pokazuje to jak znaczna liczba młodych osób jest zainteresowana posiadaniem w przyszłości własnego domu. Inne formy inwestycji w nieruchomości cieszą się znacznie mniejszą popularnością.

Każda inwestycja związana jest z koniecznością poniesienia nakładów finansowych. Dlatego też potencjalni inwestorzy muszą ze znacznym wyprzedzeniem pomyśleć o formach finansowania. Najpopularniejszym źródłem finansowania jest kredyt bankowy, z którego skorzystaniem zainteresowanych byłoby 36 ankietowanych, co stanowi około 67% badanych. Obrazuje to jak duże znaczenie dla sektora klientów indywidualnych ma kredyt hipoteczny. Grupa 13 ankietowanych wolałoby sfinansować inwestycję wyłącznie przy pomocy zgromadzonych oszczędności. Wśród ankietowanych znalazły się 4 osoby, które liczą na wsparcie rodziny w tej kwestii i przekazanie przez krewnych środków

pozwalających na sfinansowanie zakupu. Natomiast jeden z ankietowanych jeszcze nie zastanawiał się jeszcze nad sposobem finansowania ewentualnej inwestycji.

Z uwagi na fakt, iż nawet zaciągnięcie kredytu wymaga zgromadzenia pewnego zasobu oszczędności, stanowiącego wkład własny zapytano ankietowanych o poziom gromadzonych środków o tym przeznaczeniu. Przeszło 40% respondentów stwierdziło, iż nie oszczędza na wkład własny. Przyczyną tego zjawiska jest to, że dochody młodych osób są na niskim poziomie i nie pozwalają na oszczędzanie, a także częstokroć brak nawyku systematycznego odkładania. Niskie dochody są również przyczyną posiadania przez 13 respondentów oszczędności poniżej 20 000 zł z przeznaczeniem na inwestycję w nieruchomości. Są to osoby w wieku nie przekraczającym 26 lat, którzy dopiero rozpoczynają odkładanie pieniędzy na ten cel. Podobna liczba ankietowanych posiada wkład własny na poziomie nie przekraczającym 50 000 zł. Wyższy poziom oszczędności posiadają głównie osoby powyżej 30 roku życia.

Przy podejmowaniu decyzji o wyborze konkretnej oferty bankowej, znaczenie ma wiele czynników, wśród których można wymienić wysokość oprocentowania, koszty całkowite kredytu, okres kredytowania, walutę kredytu oraz poziom miesięcznej raty. Znaczenie wymienionych czynników jest odmienne dla każdego człowieka, dlatego też odczucia ankietowanych w tym zakresie zestawiono w tab. 2.

Tabela 2. Opinia ankietowanych na temat znaczenia danych elementów przy wyborze konkretnej oferty kredytu hipotecznego

	Nieistotne	Małe	Duże	Najważniejsze
Wysokość oprocentowania	0	5	33	16
Całkowite koszty kredytu	2	3	30	19
Wysokość miesięcznej raty	0	5	32	17
Okres kredytowania	0	7	37	4
Waluta kredytu	3	9	32	10

Źródło: jak do tab. 1.

W subiektywnej ocenie respondentów wszystkie wymienione czynniki mają duże znaczenie dla potencjalnych klientów. Badania pokazały, że wśród młodych ludzi istnieje świadomość, że na koszty kredytu składa się nie tylko oprocentowanie, ale także inne dodatkowe koszty.

Wyniki badań pokazują, że ewentualny poziom miesięcznej raty kredytu akceptowany przez kredytobiorców jest bardzo zróżnicowany. Grupa 12 osób

nie zastawiała się jeszcze nad wysokością raty kredytowej, która ich zdaniem nie obciążałaby nadmiernie budżetu domowego. Dla grupy ankietowanych, stanowiących 19%, do zaakceptowania na chwilę obecną, jest rata kredytu nie przekraczająca kwoty 500 zł. Tak niski wskazywany poziom ewentualnego obciążenia z tytułu kredytu wynika z niskich dochodów tych gospodarstw domowych, czego konsekwencją jest ograniczony poziom środków pieniężnych pozostających do dyspozycji respondentów. Blisko 26% respondentów uznało, że poziom raty kredytowej jaki były w stanie udźwignąć ich budżet domowy wynosi 1000 zł. Poziom ten wydaje się być również w wielu przypadkach zbliżony do wysokości raty kredytowej sugerowanej przez bank, jednakże zależy to od rozmiarów planowanej inwestycji oraz zgromadzonego wkładu własnego. Jedynie 5 osób spośród ankietowanych uznało, że byłoby w stanie regulować raty kredytowe na poziomie wyższym niż 1000 zł. Wysokość miesięcznej raty zależy od wielu składowych, takich jak np. wysokość kredytu oraz wkładu własnego, oprocentowanie, okres kredytowania, wiek kredytobiorcy. Jest ona obliczana indywidualnie dla każdego kredytobiorcy przy uwzględnieniu jego możliwości finansowych oraz wielkości planowanej inwestycji.

Niekiedy sposobem na obniżenie comiesięcznych płatności z tytułu kredytu może się okazać wydłużenie okresu jego spłaty. Jednakże takie rozwiązanie nie zawsze jest do przyjęcia przez kredytobiorcę. Na wydłużenie okresu kredytowania w zamian za obniżenie raty kredytowej zgodziłyby się 24 osoby, co stanowi około 44% respondentów. Natomiast 16 ankietowanych stwierdziło, że takie rozwiązanie nie jest dla nich do zaakceptowania. Takie nastawienie może świadczyć o niechęci do długotrwałego obciążania budżetu domowego wydatkiem w postaci raty kredytu czy pozostawiania spłaty części kredytu spadkobiercom.

Jednym z najważniejszych kryteriów przy wyborze konkretnej oferty banku jest wysokość miesięcznej raty kredytowej. Na jej poziom w sposób pośredni ma wpływ waluta kredytu. W przypadku kredytów wyrażonych w walucie zagranicznej przy ustalaniu wysokości miesięcznej raty należy uwzględnić zmiany kursu walutowego. Wśród udzielanych przez respondentów odpowiedzi w znaczący sposób dominował wybór złotego polskiego jako waluty kredytu. Odpowiedzi takiej udzieliło 40 osób, co stanowi aż 74%. Tak wysokie znaczenie waluty narodowej wynika głównie z zawirowań na rynkach międzynarodowych w ostatnich latach, co znalazło swoje odzwierciedlenie w dynamicznych zmianach kursów walut. Potencjalni kredytobiorcy decydując się na kredyt w polskiej walucie, będą znali wysokość miesięcznych rat w całym okresie kredytowania, przy zachowaniu innych parametrów wpływających na jej wysokość na niezmiennym poziomie. Jako walutę kredytu frank szwajcarski wskazało 8 osób, stanowiących 15% ankietowanych. Zainteresowanie tą walutą wynika z przeświadczenia o względnej stabilności jej kursów. Natomiast pozostałe waluty obce cieszą się znacznie niższą uwagą potencjalnych kredytobiorców.

Banki często proponują klientom dodatkowe produkty takie jak np. ubezpieczenie spłaty kredytu, utraty pracy. Grupa 34 ankietowanych, stanowiąca około 63% grupy badawczej, stwierdziła, że gdyby miała możliwość wyboru to skorzystałaby z ubezpieczenia spłaty kredytu. Natomiast 13 osób nie jest zainteresowanych ewentualnym ubezpieczeniem kredytu. W tym miejscu trzeba zaznaczyć iż, ankietowani widzą głównie ubezpieczenie kredytu jako jedno z narzędzi pozwalające na obniżenie ryzyka związanego z koniecznością spłaty kredytu, a jednocześnie dodatkowy koszt. Grupa 4 osób uważa ubezpieczenie za zbędny element ofert bankowej. Respondenci udzielający takiej odpowiedzi w sposób zdecydowany nie są zainteresowani skorzystaniem z tego produktu. Ankietowani wskazują, że ubezpieczenie kredytu często nie gwarantuje dodatkowej ochrony z uwagi na liczne klauzury zawarte w umowie ubezpieczenia, które wykluczają liczne zdarzenia, a tym samym uniemożliwiają bądź znacznie ograniczają możliwości skorzystania z ochrony ubezpieczeniowej.

Zaciągnięcie kredytu związane jest z koniecznością przedstawienia w banku odpowiednich zabezpieczeń. Preferencje ankietowanych w tym zakresie przedstawiono w tab. 3. W odpowiedzi na pytanie o możliwe do zaprezentowania w banku zabezpieczenia respondenci mogli wskazać więcej niż jedną formę zabezpieczeń.

Tabela 3. Ewentualne zabezpieczenia możliwe do przedstawienia w banku przez respondentów

Zabezpieczenie	Hipoteka	Zastaw	Blokada środków	Kaucja	Weksel	Poręczenie
Liczba wskazań	32	3	7	5	5	12
Udział %	50,00%	4,69%	10,94%	7,81%	7,81%	18,75%

Źródło: jak do tab. 1.

Spośród ankietowanych połowa wskazała jako zabezpieczenie hipotekę ustanowioną na przedmiocie inwestycji lub na innej nieruchomości. Ankietowani uznali, że jest to dobre zabezpieczenie, gdyż nieruchomość reprezentująca stosunkowo wysoką wartość może pozwolić kredytodawcy na zaspokojenie roszczeń w razie nie spłacania kredytu. Często też potencjalni kredytobiorcy nie dysponują innymi składnikami majątkowymi, które mogłyby stanowić podstawę dla zabezpieczenia kredytu. Wśród ankietowanych znaczącym uznaniem cieszy się poręczenie, gdyż tę formę zabezpieczenia wskazało około 19% respondentów, co wynika z przekonania iż krewni będą chętni do udzielenia pomocy w tym zakresie. Pod względem popularności pośród ankietowanych, na trzecim miejscu znalazło się zabezpieczenie w postaci blokady środków na rachunku bankowym. Najmniej popularnym zabezpieczeniem okazał się zastaw na rzeczach lub prawach. Tę formę zabezpieczenia wybrałoby 3 ankietowanych. Niska

popularność zastawu wynika z obawy dotyczącej potencjalnych niedogodności w korzystaniu z dobra czy prawa obciążonego zastawem.

Zabezpieczenia kredytu służą zagwarantowaniu bankowi ściągalności należności z tytułu kredytu. Dlatego też potencjalni kredytodawcy są zainteresowani ustanowieniem na ich rzecz zabezpieczeń z różnych tytułów, o łącznej wartości przewyższającej należności z tytułu kredytu. Dla kredytobiorców oznacza to ryzyko związane z posiadaniem odpowiedniego poziomu zabezpieczeń kredytowych. Połowa respondentów obawia się, że nie dysponuje wystarczającymi zabezpieczeniami kredytowymi. Konieczność pozyskania dodatkowych zabezpieczeń może stanowić dla nich znaczne utrudnienie w uzyskaniu kredytu i przesunąć w czasie inwestycję mieszkaniową.

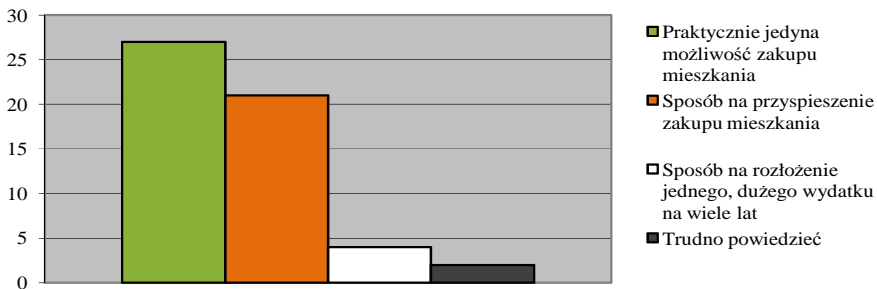
Dla klienta indywidualnego pragnącego skorzystać z oferty kredytu hipotecznego kluczowe znaczenie ma decyzja banku o przyznaniu kredytowania, która zależy od poziomu wykazanej zdolności kredytowej. Tylko pozytywna weryfikacja zdolności kredytowej pozwala na uzyskanie kredytu. Przeprowadzone badania pokazały, że aż 65% ankietowanych obawia się, że nie będzie posiadała wystarczającej zdolności kredytowej pozwalającej na skorzystanie z kredytu hipotecznego. Niepokój ten wynika z uwagi na liczne warunki jakie musi spełnić potencjalny kredytobiorca by uzyskać finansowanie od banku.

Obok obaw dotyczących posiadania odpowiedniej zdolności kredytowej czynnikiem zniechęcającym potencjalnych klientów do zaciągnięcia kredytu jest również obawa o możliwość spłaty należności z tego tytułu w przyszłości. Grupa ankietowanych stanowiąca 43% stwierdziła, że obawia się zaistnienia w przyszłości sytuacji, w której będą mieli trudności z regulowaniem zobowiązań kredytowych. Ryzyko w tym zakresie wynika z długiego okresu kredytowania, obejmującego nawet dziesiątki lat. W tak odległym horyzoncie czasowym nie jest możliwe przewidzenie wszystkich nagłych i niekorzystnych sytuacji, a co za tym idzie wszelkich niekorzystnych zmian w budżecie gospodarstwa domowego. Jedynie 10 osób (około 19%) jest przekonanych, że w przyszłości nie miałyby problemu z regulowaniem płatności z tytułu kredytu.

Z uwagi na znaczenie sektora mieszkalnictwa dla gospodarki władze państwowe realizują programy mające zachęcić ludność do inwestycji w nieruchomości. W ostatnich latach takim programem była *Rodzina na Swoim*, której kontynuacją jest program *Mieszkanie dla Młodych*. Jednakże odczucia potencjalnych kredytobiorców względem programów rządowych są zróżnicowane. Grupa 34 ankietowanych, stanowiących około 63%, byłaby zainteresowana skorzystaniem z rządowego programu. Jeżeli uwzględnimy kryterium typu inwestycji, to pozostanie 25 potencjalnych beneficjentów programu. Jednakże nawet te osoby nie mogą mieć pewności, że spełnią pozostałe wymagania dotyczące możliwości skorzystania z programu wsparcia. Natomiast 20 osób, stanowiące około 37% grupy badawczej, uznała, że nie jest zainteresowana skorzystaniem z pomocy rządowej. Taka odpowiedź może wynikać z braku zainteresowania inwestycją

w nieruchomości bądź niedostateczną wiedzą związaną z zasadami funkcjonowania programu i obawami, iż uczestnictwo w nim spowoduje znaczne skomplikowanie umowy kredytowej oraz w przyszłości ewentualne komplikacje w spłacie kredytu w wyniku zmian reguł działania programu.

Respondenci w odmienny sposób postrzegają również sam produkt bankowy jakim jest kredyt hipoteczny, co zaprezentowano na wykresie 5.



Wykres 5. Opinia ankietowanych na temat zaciągnięcia kredytu hipotecznego

Źródło: jak do wykresu 1.

Połowa spośród ankietowanych uważa, że kredyt hipoteczny jest praktycznie jedynym sposobem na zakup mieszkania czy realizację innej inwestycji w nieruchomości. Odpowiedzi takiej udzieliło 27 osób. Takie stwierdzenie dominowało w grupie osób poniżej 30 roku życia. Ich przekonanie w tym zakresie w znacznej mierze wynika z posiadania stosunkowo niewielkich oszczędności przeznaczonych na ten cel oraz konieczności poszukiwania innych źródeł finansowania inwestycji w nieruchomości. Również znaczny odsetek ankietowanych, czyli 39%, uznał kredyt hipoteczny jedynie za metodę przyspieszenia inwestycji w nieruchomości. Natomiast 4 osoby postrzegają kredyt hipoteczny jako sposób na rozłożenie w czasie jednego, dużego wydatku.

Ocenie ankietowanych poddano również nastawienie banków do klienta oraz procedurę kredytową. Odczucia respondentów w tym zakresie były bardzo zróżnicowane. Jako plusy polityki bankowej wskazują oni profesjonalizm pracowników i otwartość w kontakcie z klientem, a także szeroki asortyment produktów w ofercie, który pozwala na znalezienie praktycznie każdemu atrakcyjnego dla siebie produktu. Jednocześnie należy zaznaczyć, że znaczna liczba respondentów, uznała nastawienie banków do klienta za negatywne. Ta grupa ankietowanych wysnuwa na niekorzyść polityki bankowej następujące argumenty:

- trudność w spełnieniu wymagań formalnych,
- niedopasowanie oferty do możliwości finansowych klientów,
- brak elastyczności ze strony banku w przypadku pojawienia się trudności płatniczych po stronie dłużnika,

- przedmiotowe traktowanie,
- nastawienie na zdobycie, zatrzymanie i wykorzystanie klienta.

Subiektywne oceny respondentów wynikają w znacznej mierze z ich wcześniejszych relacji z bankami. Jednakże należy zauważyć, iż szereg wymagań formalnych oraz dotyczących zdolności finansowej jakie musi spełnić potencjalny kredytobiorca jest znacznym utrudnieniem dla klienta i może stanowić przeszkodę nie do ominięcia, skutkującą odmową udzielenia kredytu.

W odniesieniu do procedury kredytowej nastawienie ankietowanych jest bardziej negatywne niż w przypadku oceny nastawienia banków do klienta. Osoby biorące udział w badaniu jako minusy procedury kredytowej wskazują, iż w ich odczuciu jest ona:

- skomplikowana,
- długotrwała,
- wymagająca licznej dokumentacji,
- silnie zbiurokratyzowana.

Respondenci wskazują również na niską dostępność kredytów wynikającą z dużych wymagań formalnych. Jednocześnie ankietowani zauważają, że poziom wymagań formalnych jest zróżnicowany w zależności od przyjętej w tym zakresie polityki banku oraz jego formy organizacyjnej, czy jest to bank komercyjny czy spółdzielczy. Potencjalni klienci są świadomi, że banki muszą dokonać analizy sytuacji majątkowo-finansowej kredytobiorcy, co wymaga czasu.

Współczesny potencjalny kredytobiorca to zazwyczaj mieszkaniec dużego miasta, posiadający wyższe wykształcenie oraz stałe zatrudnienie. Jest to osoba w wieku około 30 lat, pozostająca w trzy lub czteroosobowym gospodarstwie domowym, w którym znajdują się dwie osoby zarobkujące. Jest on zazwyczaj zainteresowany zaciągnięciem kredytu na zakup mieszkania trzyizbowego.

Jeżeli przyjmiemy założenie, że jest to osoba w wieku 30 lat inwestująca na rynku pierwotnym w zakup mieszkania o powierzchni 47m² o średniej cenie transakcyjnej wyliczonej dla miast wojewódzkich w ostatnim kwartale 2012 r. wynoszącej 4 903zł za m², to wymagać będzie nakładów finansowych w okolicach 230 000 zł¹. Zakładając, że kredytobiorca dysponuje wkładem własnym rzędu 40 000zł oraz zaciąga kredyt na okres 30 lat, miesięczna rata kredytowa jaką musiałby ponosić w takiej sytuacji sięga około 950 zł [<http://kalkulator...>]. Dokładny poziom raty kredytowej zależy od wyboru konkretnej ofert bankowej.

Natomiast gdyby ten sam kredytobiorca zdecydował się na taką samą inwestycję na rynku wtórnym, przy analogicznej cenie m² wynoszącej 4 390 zł, musiałby dysponować środkami finansowymi rzędu 206 330 zł w celu realizacji zakupu nieruchomości. Wówczas musiałby liczyć się z ponoszeniem kosztów miesięcznej raty kredytowej na poziomie około 850 zł [<http://kalkulator...>]. Jest to wartość przybliżona ze względu na zróżnicowanie ofert kredytowych dostępnych na rynku.

¹ Obliczenia własne na podstawie: *Informacja o cenach mieszkań...* [2013].

W obu rozważanych przypadkach nie uwzględniono dodatkowych kosztów związanych z zakupem elementów przynależnych nieruchomości takich jak: garaż, miejsce parkingowe, piwnica, itp. W kalkulacji nie uwzględniono również kosztów notarialnych oraz innych ewentualnych kosztów związanych z nabyciem nieruchomości.

Potencjalny kredytobiorca przy wyborze konkretnej oferty kredytu kieruje się nie tylko poziomem oprocentowania czy wysokością miesięcznej raty, ale także zwraca uwagę na inne koszty kredytowania oraz renomę i pozycję kredytodawcy na rynku. Współczesny kredytobiorca ma wiele obaw dotyczących nie tylko możliwości spłaty kredytu w przyszłości, ale również na etapie ubiegania się o kredyt obawia się posiadania niewystarczającej zdolności kredytowej oraz poziomu zabezpieczeń.

Przeciętny kredytobiorca postrzega kredyt hipoteczny jako sposób przyspieszenia zakupu mieszkania, a niekiedy jako jedyny sposób realizacji takiej inwestycji. Jednakże w znaczący w sposób zniechęca go do skorzystania z kredytu negatywne nastawienie do banków oraz procedury kredytowej postrzeganej przez klientów jako czasochłonne, skomplikowane i trudne do spełnienia.

PODSUMOWANIE

Przeprowadzone badania ankietowe oraz analiza ich wyników pokazują, że znaczna część ludzi nie przekraczająca 35 roku życia jest zainteresowana inwestycją w nieruchomości, jednak sytuacja majątkowo-finansowa często uniemożliwia samodzielne sfinansowanie inwestycji w nieruchomości, a także skorzystanie z kredytu hipotecznego w tym celu.

Na podjęcie decyzji o realizacji inwestycji w nieruchomości ma wpływ wiele czynników leżących nie tylko w aspekcie osobowościowym, psychologicznym potencjalnych klientów, ale również uzależnionych od panującej sytuacji gospodarczej. Kryzys w ostatnich latach i spowolnienie gospodarcze są przyczyną wielu niepokojów oraz niekorzystnych zmian na rynku pracy, co z kolei przekłada się na obniżenie popytu na nieruchomości. Wpływa to także na politykę kredytową banków, które dokładnie sprawdzają wiarygodność kredytową potencjalnych klientów. Natomiast dobroczynny wpływ na popyt na nieruchomości mają decyzje Rady Polityki Pieniężnej dotyczące obniżenia stóp procentowych, co wpływa na spadek oprocentowania kredytów oraz niższy poziom rat kredytowych. Wpływ na liczbę zawieranych transakcji kupna/sprzedaży nieruchomości ma również cena. W ostatnim okresie obserwujemy spadkowy trend tego składnika rynkowego, co sprzyja potencjalnemu wzrostowi popytu na nieruchomości. Rządowe programy wsparcia nie przynoszą znaczącego wzrostu inwestycji w nieruchomości z uwagi na liczne kryteria jakie muszą spełnić po-

tencjalni beneficjanci. Powoduje to ograniczenie zainteresowania programem i niższy niż zakładano poziom oddziaływania. Pozytywny wpływ na popyt na nieruchomości mogą również mieć planowane zmiany prawne mające na celu ułatwienie realizacji procesu budowlanego domów jednorodzinnych. Złagodzenie wymogów formalnych może spowodować zwiększenie inwestycji w tym zakresie. Jednakże proponowane zmiany są obecnie na etapie planów i nie ma pewności czy uda się je wprowadzić w życie, a jeśli tak to w jakim terminie to nastąpi.

W trakcie analizy zgromadzonych w badaniach ankietowych danych oraz danych rynkowych uzyskano następujące wnioski:

- od końca 2011 r. zauważalny jest spadek cen mieszkań,
- wśród ludzi w wieku poniżej 36 lat jest duże zainteresowanie inwestycją w zakup mieszkania,
- kredyt hipoteczny jest postrzegany jako podstawowe źródło finansowania inwestycji w nieruchomości,
- potencjalni kredytobiorcy często dysponują niskim poziomem wkładu własnego,
- dla większości gospodarstw domowych nie jest do zaakceptowania wysokość miesięcznej raty kredytu na poziomie wyższym niż 800 zł,
- liczne wymogi dotyczące korzystania z rządowych programów wspomagania inwestycji w mieszkalnictwo w znaczący sposób ograniczają grupę potencjalnych beneficjentów,
- wymogi formalne dotyczące posiadania zdolności kredytowej oraz zabezpieczeń stawiane przez banki są często niemożliwe do spełnienia przez młodych ludzi.

Niestety badana grupa ludzi nie była zbyt liczna, co może wpływać na zniekształcenie wyników badań. W celu pozyskania dokładniejszych i bardziej wiarygodnych badań, należałoby rozszerzyć grupę badawczą i przeprowadzić głębszą analizę preferencji potencjalnych kredytobiorców oraz czynników oddziałujących na ocenę kredytów hipotecznych.

BIBLIOGRAFIA

- Białek-Jaworska A., 2007, *Modele i kryteria optymalizacji kredytowania budownictwa mieszkaniowego przez banki komercyjne*, wydanie 1, CeDeWu Sp. z o.o., Warszawa.
- Dobosiewicz Z., 2004, *Kredyty i zabezpieczenia*, Oficyna Wydawnicza WSM, Warszawa.
- Dobosiewicz Z., 2010, *Kredyt hipoteczny – poradnik*, wydanie 1, Difin, Warszawa.
- <http://kalkulatorkredytuhipotecznego.com> [dostęp: 10.07.2013]
- <http://www.bankier.pl/finanse/kredyty/mieszkaniowe/faq/wysokosc-kredytu.html> [dostęp: 27.01.2013]
- Informacja o cenach mieszkań i sytuacji na rynku nieruchomości mieszkaniowych i komercyjnych w Polsce – IV kwartał 2012 r.*, 2013, NBP, Warszawa.

- Jaworski W. L., 2010, *Operacje bankowe*, (w:) M. Iwanicz-Drozdowska, W. L. Jaworski, Z. Zawadzka, *Bankowość – zagadnienia podstawowe*, Poltext, Warszawa.
- Kaszubski R., Tupaj-Cholewa A., 2010, *Prawo bankowe*, Wolters Kluwer, Warszawa.
- Krzyżykiewicz Z., 1994, *Operacje bankowe. Rozliczenia i ewidencja*, wydanie 2 – zakutalizowane i rozszerzone, Poltext, Warszawa.
- Michalski M., 2008, *Kredyt jako źródło finansowania z rynku mieszkaniowym w Polsce*, „Studia i Materiały Towarzystwa Naukowego Nieruchomości”, vol. 16, nr 4, TNN, Olsztyn.
- Sobolewski P., Tymoczko D., 2013, *WIBOR-owi pasażerowie na gapę*, „Bank”, nr 3.
- Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. – Prawo Bankowe*, DzU 2002, nr 72, poz. 665.

FACTORS AFFECTING ATTRACTIVE MORTGAGE – AN EMPIRICAL ANALYSIS

The article presents characteristic crucial to a potential borrower, elements of the mortgage. The publication brings closer the importance of factors, such as creditworthiness, level of own contribution and security, loan interest rates, term of loan and currency. The article presents the results of research on a group of young people about their preferences of the perception of the mortgage and the influence of elements on the decisions of borrowers. Presented attitude of potential borrowers to a bank product which is mortgage.

Key words: mortgage, elements of credit, preferences of borrowers.