

Ryzyko banku w finansowaniu projektów mieszkaniowych

Krzysztof Czerkas

Wprowadzenie

Mieszkanie w Polsce zawsze było postrzegane przez społeczeństwo i władze jako dobro o szczególnym znaczeniu. Własne mieszkanie w czasach realnego socjalizmu było traktowane jako luksus lub przywilej dostępny dla nielicznych. Problemy budownictwa mieszkaniowego były problemami politycznymi wpływającymi na nastroje społeczeństwa. Rozwiązywaniem tego problemu zajmowały się najwyższe władze partyjno-państwowe. Mimo zmiany ustroju ślad tego podejścia odnajdujemy w obowiązującej obecnie Konstytucji. Art. 75 ust. 1 Konstytucji stanowi, że „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”.

Zakup domu lub mieszkania dla wielu rodzin nadal pozostaje największą inwestycją w życiu, która wiąże się z dużymi nakładami, niwspółmiernymi do poziomu zarobków i oszczędności (w Warszawie za wynagrodzenie równe średniej krajowej wciąż można kupić około 0,5 m² mieszkania). Trochę zatem dziwi opisywana dalej niefrasobliwość nabywców mieszkań i lokali, gdyż błędny wybór lokalizacji i (lub) dewelopera może grozić utratą dorobku całego życia.

Zmiana ustroju przyniosła w polskim budownictwie mieszkaniowym rewolucję. Poddano je rygorom rynkowym, choć dla wielu ta lekcja kapitalizmu była bardzo bolesna. W latach 90. budżet państwa wycofał się z subsydiowania budownictwa spółdzielczego, które w późniejszych latach zaczęło funkcjonować według zasad rynkowych. Deweloperzy, reprezentujący sektor

prywatny jako nowy podmiot, rozpoczęli inwestowanie w budownictwo tworząc konkurencję w stosunku do mieszkań spółdzielczych. Deweloperami stały się firmy budowlane, centrale handlu zagranicznego lub osoby i firmy, które dotąd z budownictwem nie miały nic wspólnego. Aktywność deweloperów jest widoczna w analizie danych statystycznych. W trwającym okresie transformacji ustrojowej zauważalny jest również udział podmiotów inwestujących w budownictwo od 2000 r. Zwiększył się udział sektora prywatnego inwestującego w budownictwo, zmniejszył się udział spółdzielni mieszkaniowych i zakładów pracy oraz mieszkań komunalnych budowanych przez gminy. W 2001 r. budownictwo prywatne (w tym prywatni deweloperzy) osiągnęło 66,4% udziału w całości wybudowanych mieszkań. Spółdzielnie mieszkaniowe z udziałem w wysokości 24,5% pozostały drugim inwestorem. Nastąpił dalszy spadek liczby mieszkań budowanych przez zakłady pracy i wzrost liczby mieszkań budowanych przez TBS¹.

Piętnaście lat realiów rynkowych w budownictwie mieszkaniowym oznaczało ewolucję: od rynku dostawcy do rynku klienta. Obecnie możemy mówić o tzw. rynku klienta, podczas gdy jeszcze niedawno dyktowanie warunków i cen na rynku mieszkaniowym należało właściwie wyłącznie do deweloperów czy spółdzielni mieszkaniowych. Ta zmiana na rynku budownictwa mieszkaniowego nie wpłynęła jednak zasadniczo na zwiększenie ochrony nabywcy dopiero w powstających lub mających powstać mieszkań. Naturalnie, deweloperzy coraz częściej wskazują w swoich ofertach, że

¹ *Ochrona nabywcy przyszłych (powstających) lokali w świetle regulacji prawnych wybranych krajów europejskich i wnioski dla polskich rozwiązań prawnych.* „Zeszyt Hipoteczny” nr 19 Warszawa 2004 Fundacja na rzecz Kredytu Hipotecznego.

współpracują z określonym bankiem, ułatwiając zaciągnięcie kredytu hipotecznego, sprowadzając formalności do niezbędnego minimum i niejako podnosząc wiarygodność całego przedsięwzięcia. Ale czy rzeczywiście gwarantuje to bezpieczeństwo całej inwestycji? Na to pytanie trudno jednoznacznie odpowiedzieć. W ciągu ostatnich 15 lat wciąż nie weszła w życie ustawa regulująca prowadzenie instytucji deweloperskich w budownictwie mieszkaniowym. Obecna sytuację na rynku trafnie oddaje niniejszy komentarz: „Dziś nabywca wpłaca pieniądze na konto dewelopera czy spółdzielni i praktycznie nie ma nad nimi żadnej kontroli. Co jakiś czas wybuchają kolejne afery z niesolidnym inwestorem, który zebrał od klientów gotówkę, a mieszkań nie wybudował”². Podobne przypadki nie należą do wyjątków i często są opisywane przez prasę³. Należy podkreślić, że inwestycje mieszkaniowe zadłużone, niesprzedane albo zakończone po wyższych kosztach niż planowane są obecnie coraz częstsze. Przykłady najbardziej spektakularnych bankructw wśród deweloperów wraz z przyczynami zawiera praca pod redakcją W. Wernera⁴.

Z perspektywy banków finansowanie mieszkalnictwa należy zatem do najtrudniejszych projektów pod względem identyfikacji, kwantyfikacji i zarządzania ryzykiem kredytowym oraz monitoringu realizacji projektu. Skomplikowany charakter finansowania deweloperów mieszkaniowych oraz ich częste problemy sprawiają, że banki w ostatnich latach bardzo ostrożnie podchodzą do finansowania deweloperów mieszkaniowych i nierzadko rezygnują z finansowania tego typu projektów. W niniejszym artykule przeanalizowano przyczyny tego stanu rzeczy i wskazano metody zarządzania ryzykiem kredytowym w finansowaniu projektów deweloperskich. Artykuł jest zatem próbą wypełnienia pewnej luki w zakresie opisu zasad finansowania deweloperów mieszkaniowych, występującej w polskim piśmiennictwie ekonomicznym. Na rynku wydawniczym jest bowiem niewiele pozycji opisujących istotę projektu deweloperskiego, sposoby oceny projektów deweloperskich w budownictwie mieszkaniowym przez banki i zabezpieczania się banków przed typowymi rodzajami ryzyka. Bardzo dobre materiały opracowane przez Fundację na Rzecz Kredytu Hipotecznego oraz Warszawski Instytut Bankowości mają bardzo ograniczony zasięg i nie są powszechnie znane w środowisku bankowców i deweloperów⁵.

Deweloper, zadanie deweloperskie, projekt deweloperski – definicja pojęć

Dalsze rozważania wypada zacząć od definicji. W literaturze przedmiotu spotyka się wiele definicji projektu deweloperskiego. W. Werner podaje następującą definicję dewelopera:

„Deweloper jest to osoba podejmująca na własne ryzyko przedsięwzięcia inwestycyjne, a powstałe w ich wyniku obiekty przeznacza się już w trakcie rozpoczęcia procesu inwestycyjnego do sprzedania w celu osiągnięcia zysku”⁶.

Działalność deweloperska ma w założeniu obejmować kompleksową realizację projektów budowlanych: od powstania koncepcji obiektu, po jego sprzedaż lub wynajem. Realizacja zakładanych zysków następuje albo poprzez wynajem, albo sprzedaż powierzchni. Sposób realizacji zysku zależy od rodzaju projektu deweloperskiego. Inaczej wygląda to w przypadku projektu polegającego na wybudowaniu i wynajmie powierzchni biurowej, handlowej lub magazynowej, a inaczej w przypadku projektów związanych z budownictwem mieszkaniowym.

Inna definicja dewelopera mówi, że jest to przedsiębiorca świadczący usługi deweloperskie na podstawie umowy deweloperskiej, której przedmiotem są kompleksowe czynności procesu inwestycyjnego, najczęściej zmierzające do realizacji inwestycji mieszkaniowych ze środków własnych przyszłych mieszkańców⁷. Zadania deweloperskie mogą być zróżnicowane w zależności od treści umowy. Zwykle obejmują jednak analizę prawną i celowości inwestycji, wybór sposobu wykonania inwestycji, w tym lokalizacji, opracowanie planu finansowania inwestycji, zabezpieczenie finansowania projektów, uzyskanie kompleksowej dokumentacji projektowej, uzyskanie wymaganych zezwoleń, wybór generalnego wykonawcy lub poszczególnych wykonawców, przekazanie im terenu budowy i nadzorowanie robót budowlanych, odbiór wykonanych prac, sprzedaż lub wynajem gotowego obiektu.

W przypadku współczesnych przedsięwzięć deweloperskich typowe jest, że nabywca kupuje od dewelopera jeszcze nieistniejący lokal na mocy tzw. umowy realizacyjnej. Odrębności w stosunku do „normalnych” umów kupna wynikają – z punktu widzenia nabywcy – w szczególności z:

- możliwego sposobu zapłaty ceny i jej wysokości,
- ryzyka ukończenia obiektu,
- gwarancji dewelopera za braki w wykonaniu,
- zwolnienia obiektu z obciążeń po zapłaceniu ceny przez nabywcę.

² K. Milewska: *Wplacisz, ale nie zapłacisz*. „Rzeczpospolita” z 20 maja 2002 r. Dodatek „Nieruchomości. Budownictwo”.

³ www.rp.pl/budownictwo_nieruchomosci: www.gazeta.pl/dom (odnośnik: gazeta sprawdza firmy).

⁴ W.A. Werner, E. Wężyk, T. Jaworski: *System deweloperski w Polsce - bariery, efekty i ryzyko funkcjonowania*. Instytut Gospodarki Mieszkaniowej Warszawa 2002.

⁵ Zob. *Kredytowanie budownictwa mieszkaniowego. Kredyty budowlane dla deweloperów*. Podręcznik uczestnika szkoleń przygotowany na zlecenie Amerykańskiej Agencji ds. Rozwoju Międzynarodowego (USAID) w ramach programu szkoleń dla banków kredytujących mieszkalnictwo w Polsce (RFS 641/97).

⁶ W. Werner: *Deweloperzy na rynku budownictwa mieszkaniowego*. Referat wygłoszony na konferencji „Polski Rynek Nieruchomości”, Międzyzdroje 1999.

⁷ *Wielka encyklopedia prawa*. Praca pod red. E. Smoktunowicza Warszawa – Białystok 2000 Wydawnictwo Prawo i Praktyka Gospodarcza, s. 158.

Projekty deweloperskie w dziedzinie nieruchomości mogą być realizowane przez:

- przedsiębiorstwa posiadające w swych aktywach nieruchomości i szukające dodatkowych źródeł przychodu po zrealizowaniu przedsięwzięcia; przychodami mogą być sprzedaż lokali powstałych w ramach projektu i (lub) ich wynajem,
- wyspecjalizowane firmy deweloperskie o różnym rodowodzie, krajowe i zagraniczne np. profesjonalnych deweloperów.

Zadaniem dewelopera w projektach inwestycyjnych jest przede wszystkim koordynacja poszczególnych faz projektu inwestycyjnego i doprowadzenie projektu do końca. Deweloper może za prowizję realizować projekt na czyjeś konkretne zamówienie nie będąc właścicielem ziemi i wybudowanego obiektu. Deweloperowi może też zostać powierzony zarząd nad nieruchomością po ukończeniu projektu. Innym typem dewelopera jest deweloper będący właścicielem gruntu i wzniesionego obiektu. Pierwszym zadaniem dewelopera jest pozyskanie atrakcyjnej lokalizacji, przeprowadzenie prac projektowych i analitycznych, pozyskanie wszystkich zgód i decyzji administracyjnych oraz realizacja projektu i zawarcie stosownych umów. Deweloper może później, podobnie jak w poprzednim wariantcie zarządzać wybudowanym obiektem lub po zakończeniu projektu sprzedać wybudowany obiekt.

Deweloper opracowuje harmonogram realizacji projektu, ustala podział projektu na etapy i wskazuje osoby odpowiedzialne za realizację poszczególnych etapów. Deweloper ustala także budżet projektu. Jest on również odpowiedzialny za dobór konsultantów z zakresu prawa budowlanego, kwestii inżynierskich, geologicznych, jak również ekspertów odpowiedzialnych za najem wybudowanej powierzchni oraz ekspertów od promocji i reklamy. Niektóre ze wskazanych funkcji mogą też realizować etatowi pracownicy spółki deweloperskiej - na przykład pozyskiwać nabywców. W takiej sytuacji niezbędni są pracownicy znający miejscowy rynek nieruchomości i lokalne stosunki gospodarcze. Deweloper ze swej strony powinien zapewnić odpowiednią i terminową wymianę informacji pomiędzy uczestnikami procesu inwestycyjnego, w tym pomiędzy zewnętrznymi ekspertami. Deweloper powinien też wypracować koncepcję zarządzania projektem deweloperskim po oddaniu go do użytku. Deweloper może albo zarządzać eksploatacją danego obiektu, albo przygotowywać się do zbycia wybudowanego i przekazanego do użytku obiektu. Jako podmiot zarządzający wybudowaną nieruchomością deweloper dokłada starań, aby nie pogorszył się stan techniczny użytkowanej nieruchomości. W tym celu istotna jest dbałość o estetykę budynku i powstrzymanie jego dekapitalizacji dzięki systematycznym remontom i konserwacji.

Projekty deweloperskie – źródła ryzyka dla banku finansującego

Ryzyko banku w projekcie deweloperskim w budownictwie mieszkaniowym można podzielić na wiele kategorii:

- ryzyko makroekonomiczne,
- ryzyko okresu budowy,
- ryzyko marketingowe,
- ryzyko finansowe.

Ryzyko makroekonomiczne można tu zdefiniować jako ryzyko związane z ogólnym stanem gospodarki, polityką gospodarczą, regulacjami prawnymi, stopą inflacji, kursami walutowymi, stopą procentową, deficytem budżetowym, podatkami i ulgami podatkowymi, bezrobociem. Kształtowanie się tych zmiennych makroekonomicznych wpływa na popyt na nowe mieszkania. Polityka podatkowa, w postaci ulg podatkowych związanych z zakupami i remontami mieszkań oraz ich budową na wynajem, może stymulować popyt i podaż na rynku mieszkaniowym. Stawki VAT dotyczące obrotu gruntami i cen materiałów budowlanych również oddziałują na popyt na mieszkania lub domy. Regulacje prawne mogą z kolei utrudnić dostęp dewelopera do atrakcyjnych nieruchomości, uzyskiwanie wszystkich zgód i pozwoleń oraz - w następstwie nadmiernej ochrony klientów lub wykonawców i dostawców - utrudnić deweloperowi negocjacje ze stronami zaangażowanymi w realizację projektu deweloperskiego. Chodzi tu m.in. o nabywców mieszkań i lokali, wykonawców i podwykonawców oraz dostawców materiałów budowlanych (vide ostatnia nowelizacja artykułu 647 k.c.). Podwyższenie stóp procentowych w gospodarce redukuje dostępność kredytu hipotecznego. Ujemnie wpływa to na popyt na mieszkania i lokale użytkowe. Pogorszenie się koniunktury w gospodarce skutkuje też pogorszeniem jakości portfela kredytowego w bankach. Wpływa to na zaostrzenie polityki kredytowej banku wobec przedsiębiorców, w tym wobec deweloperów działających na obszarze budownictwa mieszkaniowego. Wzrost bezrobocia wywołuje obawę przed zaciąganiem kredytów hipotecznych. Potencjalni kredytobiorcy obawiają się utraty źródeł dochodów, a więc źródła spłaty zaciągniętego kredytu.

Ryzyko okresu budowy jest to ryzyko nieukończenia projektu w zakładanym czasie, w ramach zakładanego budżetu lub niezyskania przez projekt, wskutek wad inżynierskich, odpowiednich walorów funkcjonalnych i (lub) użytkowych. Ryzyko okresu budowy wiąże się zatem z możliwością wystąpienia: technicznych zakłóceń oraz trudności formalnych w instytucjach uzgadniających i opiniujących dokumentację, wystąpienia błędów projektowych, problemów geologicznych, protestów osób trzecich podważających pozwolenie na budowę. Protesty te mogą wynikać z zakwestionowania przez osoby trzecie, np. lokatorów sąsiednich domów, prawa dewelopera do terenu i kwestiono-

wania określonych rozwiązań przestrzennych (odległość, nasłonecznienie, bezpieczeństwo pożarowe itd.). Opiswane zakłócenia z reguły powodują wydłużenie czasu realizacji projektu, wzrost kosztów budowy oraz kary umowne⁸. Niezwykłą aktywność w zaskarżaniu procesów budowlanych przejawiały w ostatnich latach grupy ekologów lub mieszkańcy pobliskich osiedli.

Ryzyko marketingowe lub ryzyko rynkowe są z kolei związane z brakiem zainteresowania klientów daną lokalizacją. Z punktu widzenia klientów lokalizacja może być nietrafiona z wielu powodów. Należą do nich: stan bezpieczeństwa, nieadekwatne do potrzeb i możliwości finansowych klientów oraz lokalizacji i realiów rynkowych powierzchnie, standard i ceny lokali lub domów.

Ryzyko finansowe obejmuje kilka różnych rodzajów ryzyka. Możemy do nich zaliczyć ryzyko utraty płynności i ryzyko kursowe. Utrata płynności finansowej może nastąpić w sytuacji niezapewnienia przez dewelopera ciągłości finansowania. Deweloper może mieć problemy z płynnością, jeśli jego baza kapitałowa jest niewielka. Opieranie się jedynie na wpłatach od nabywców i niewielkie zasoby kapitałowe dewelopera mogą spowodować problemy z płynnością, jeśli nastąpi załamanie się wpłat od nabywców mieszkań wskutek pogorszenia koniunktury jako pochodnej ryzyka makroekonomicznego. Do takich samych efektów braku płynności może prowadzić zaangażowanie dewelopera lub grupy kapitałowej, w której funkcjonuje deweloper, w zbyt dużą liczbę projektów inwestycyjnych realizowanych jednocześnie. Nieczytelne struktury organizacyjne, w ramach których funkcjonuje deweloper i brak audytu sprawozdań finansowych mogą utrudnić pozyskanie przez dewelopera finansowania ze strony banku i innych inwestorów. Ryzyko walutowe może wystąpić, jeśli waluta wynikająca z umów z nabywcami jest inna niż waluta kredytu

Wśród ryzyk towarzyszących procesowi budowlanemu można wyróżnić ryzyko przekroczenia kosztów projektu, ryzyko wydłużenia czasu realizacji projektu oraz ryzyko niezrealizowania projektu zgodnie z wymaganiami klienta. Wymienione kategorie ryzyka są kształtowane przez wiele podkategorii ryzyka (ryzyka cząstkowego), w tym w szczególności związanego z:

- jakością terenu budowy,
- konstrukcją, zewnętrznymi materiałami budowlanymi, instalacjami, materiałami wykończeniowymi,
- projektowaniem technicznym,
- uzyskiwaniem opinii, zezwoleń itd.,
- współpracą z kontrahentami,
- bazą techniczną i personelem,
- działaniem sił natury⁹.

Wskazane kategorie ryzyka można uzupełnić zagadnieniami związanymi z ochroną środowiska. Względny ochronie środowiska są źródłem dodatkowych nakładów, które powinny być uwzględnione w budżecie danego projektu inwestycyjnego. Płytki poziom wód gruntowych wymusza zastosowanie dodatkowej przeciwwilgociowej izolacji fundamentów lub mieszank betonów oraz konieczność prowadzenia robót ziemnych. W skrajnej sytuacji ochrona środowiska może doprowadzić do zatrzymania inwestycji – na przykład w przypadku inwestycji na terenach poprodukcyjnych, jeśli w gruncie odkryte zostaną substancje szkodliwe, np. metan. Koszty utylizacji mogą przekroczyć planowany budżet inwestycji¹⁰.

Wyżej wymienione typowe czynniki ryzyka występujące w projekcie deweloperskim są źródłem ryzyka kredytowego dla banku finansującego dewelopera. Jest to ryzyko niespłacenia spłaty przez dewelopera kredytu mieszkaniowego w kwocie zdefiniowanej w umowie kredytowej i w zakładanym czasie. Deweloper prezentując bankowi projekt musi udowodnić, że jest w stanie zarządzać ryzykiem projektu. Bank oceniając dewelopera musi również sprawdzić jakie metody minimalizacji ryzyka zostały zastosowane w projekcie, i sam - poprzez klauzule w umowie kredytowej i monitoring - powinien ograniczyć swe ryzyko.

Ryzyko kredytowe nie jest jednak jedynym ryzykiem banku finansującego dewelopera. Bardzo istotne dla banku jest także ryzyko reputacji. Dotyczy ono postrzegania danego banku przez otoczenie. Niewypłacalność i niesolidność dewelopera rzutują na reputację finansującego go banku, który albo dokonał złego wyboru dewelopera, albo zaniedbał jego monitoring.

Można wskazać na wiele źródeł ryzyka reputacji banku w projekcie deweloperskim. Źródłami ryzyka reputacji są: rozbieżne interesy uczestników projektu deweloperskiego oraz typowe zachowania zbiorowe, szeroko opisywane w teorii finansów i psychologii. Przyjrzyjmy się temu stanowi rzeczy w bardziej szczegółowo. W projektach deweloperskich interesy banku i nabywcy mieszkania lub lokalu użytkowego nie do końca są zbieżne. Interes kupującego polega przede wszystkim na nabyciu pozbawionej obciążeń własności wybudowanej nieruchomości, a dopiero w drugiej kolejności na zabezpieczeniu swoich już wcześniej uiszczonych zaliczek na wypadek, gdyby nie udało się ukończyć budowy obiektu lub braku obciążenia obiektu kupna¹¹.

Interes banku finansującego dewelopera to z kolei zapewnienie sobie zwrotu udzielonego kredytu i sprzedaż szerokiej gamy usług finansowych. Często bank fi-

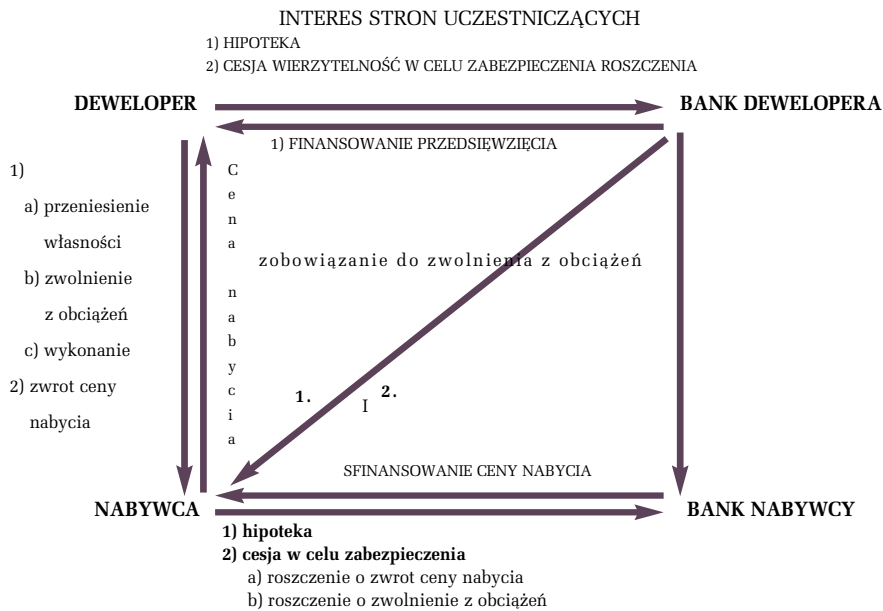
⁸ W.A. Werner: *Ryzyko polskiego dewelopera*. „Budownictwo Polskie” marzec 2001 r.

⁹ A. Kosecki, A. Matyda: *Kierowanie ryzykiem w przedsiębiorstwie budowlanym*. W: *Technologia w budownictwie – teoria i praktyka*. Instytut Budownictwa Politechniki Wrocławskiej, Wrocław-Polanica Zdrój 1996, Towarzystwo Naukowe Inżynierii Procesów Budowlanych.

¹⁰ *Ochrona środowiska w działalności inwestycyjnej i inwestycje w zakresie ochrony środowiska*. Raport Eurofinance i Baker & McKenzie. Warszawa, czerwiec 2001 r., s. 35.

¹¹ Ochrona nabywcy przyszłych (powstających) lokali w świetle regulacji prawnych wybranych krajów europejskich i wnioski dla polskich rozwiązań prawnych, op.cit.

Schemat 1 Strony i intencje projektu deweloperskiego w budownictwie mieszkaniowym



Źródło: opracowanie własne na podstawie: Ochrona nabywcy przyszłych (powstających) lokali w świetle regulacji prawnych wybranych krajów europejskich i wnioski dla polskich rozwiązań prawnych, op.cit.

nansujący dewelopera to nie ten sam, który finansuje nabywcę mieszkania lub lokalu użytkowego, co dodatkowo komplikuje sytuację. Interes banku nabywcy polega przede wszystkim na pierwszeństwie własnej hipoteki dla zapewnienia długofalowego finansowania ceny kupna. Tylko w przypadku, gdy nie uda się zagwarantować pierwszeństwa, jest on zainteresowany cesją zabezpieczeń, które ma kupujący¹².

Jak przedstawia schemat, w przypadku niewypłacalności dewelopera najsłabszą pozycję spośród wszystkich uczestników przedsięwzięcia ma kupujący. Jego roszczenie o ukończenie, przeniesienie własności i zwrot zaliczek ceny kupna są roszczeniami wobec masy upadłościowej i w sytuacji kryzysowej nie mają ekonomicznego znaczenia. Nie ma on realnych zabezpieczeń - ma je bank dewelopera. Przeważnie z bankiem dewelopera nie wiąże go żadne umowy

Z perspektywy finansów i psychologii w projektach deweloperskich w budownictwie mieszkaniowym najczęściej mamy do czynienia z trzema zjawiskami. Pierwszym z nich jest zjawisko „pasażera na gapę” (*free-rider*), drugim zjawisko „ucieczki od wolności”, a trzecim ryzyko „hazardu moralnego”, w dużej mierze związane z poprzednimi zjawiskami. W ujęciu klasycznym pojęcie „pasażera na gapę” występuje, gdy w skomplikowanych transakcjach finansowych, np. w fuzjach i przejęciach, wszystkie podmioty zaangażowane w transakcję finansową korzystają na aktywności jednej ze stron, która na przejmowanym podmiocie wymusza

efektywność ekonomiczną. Pozostałe podmioty zachowują się biernie. W projektach deweloperskich w budownictwie mieszkaniowym bardzo typowa jest sytuacja, w której nabywcy mieszkań i lokali nie stosują się do różnorodnych poradników i zaleceń i nie sprawdzają wszechstronnie dewelopera przed podpisaniem umowy realizacyjnej. Zalecenia te dotyczą zarówno formy prawnej umowy przedwstępnej oraz sprawdzania wiarygodności dewelopera. Nabywcy mieszkań i lokali nie chronią swych interesów w umowach realizacyjnych. Nie wykorzystują artykułów 7 i 9 ustawy o własności lokali, gdzie zapisana jest możliwość zawierania umów przedwstępnych w formie notarialnej i zapisywania w księdze wieczystej roszczenia pod adresem dewelopera o wybudowanie go i wyodrębnienie lokalu w oddzielnej księdze wieczystej.

Według omawianych zaleceń sprawdzanie dewelopera przez nabywcę powinno objąć sprawdzenie stanu prawnego nieruchomości, planu zagospodarowania przestrzennego i posiadania przez dewelopera prawomocnego pozwolenia na budowę oraz sytuacji finansowej dewelopera i jego dokumentów rejestrowych oraz referencji z poprzednich projektów. Zwraca uwagę fakt, że sposób sprawdzania wiarygodności dewelopera jest w praktyce analizą identyczną z tą, którą prowadzą banki w momencie podejmowania decyzji kredytowej: czy deweloperowi udzielić kredytu i na jakich warunkach.

Brak stosownych analiz prowadzonych przez nabywców i negocjowanie poszczególnych zapisów umowy realizacyjnej lokali to nie tylko efekt małej wiedzy

¹² Tamże.

prawnej i ekonomicznej polskiego społeczeństwa. Często w tak niefrasobliwy sposób zachowują się ludzie wykształceni, z odpowiednim doświadczeniem zawodowym. W interesach prywatnych czują się zwolnieni z myślenia. Jednostka przestaje być sobą i w pełni akceptuje wzorce zachowań charakteryzujące się brakiem dbałości o własne interesy i oglądaniem się na bank finansujący dewelopera jako na obrońcę i reprezentanta interesów (tzw. mechaniczny konformizm). Trochę to przypomina mechanizmy opisywane przez niemieckiego socjologa E. Fromma¹³.

Nabywcy mieszkań i lokali liczą zapewne na to, iż analizy wiarygodności dewelopera dokonał bank podejmując decyzję o udzieleniu kredytu i wymusi on na deweloperze prawidłową realizację projektu, wykorzystując swoje prerogatywy zapisane w Prawie bankowym. Bank jako profesjonalny uczestnik obrotu gospodarczego podejmując pozytywną decyzję kredytową daje świadectwo wiarygodności deweloperowi oraz lokalizacji projektu. Jego decyzja kredytowa i obecność innych uczestników procesu deweloperskiego zwalniają zatem z dbania o własne interesy. Jeśli zaś projekt napotyka kłopoty, winien - w opinii innych uczestników procesu deweloperskiego - jest bank, gdyż: albo związał się z niewłaściwym deweloperem, albo nie wymusił na nim prawidłowego działania w trakcie realizacji projektu. Dla dobra własnej reputacji bank powinien zatem za wszelką cenę ratować projekt, np. ratować jego płynność lub na własny koszt usunąć wady jakościowe lokali. Bank może ratować projekt poprzez zwiększenie kredytu lub przejęcie zarządzania nad projektem przez swych przedstawicieli bądź inne podmioty. Ratowania projektu może podjąć się sam bank lub spółki funkcjonujące w grupie bankowej wyspecjalizowane w działalności deweloperskiej. Taka struktura organizacyjna bankowej grupy kapitałowej, w ramach której działa bank finansujący, zwiększa bezpieczeństwo innych uczestników projektu, choć rodzi podejrzenia, że bank finansujący dąży do przejęcia kontroli nad projektem.

Konsekwencje niefrasobliwości nabywców mieszkań i lokali są szczególnie poważne w przypadku upadłości dewelopera. Jeśli nie nastąpiło przeniesienie własności lokalu lub mieszkania na dewelopera nabywcy nie przysługują żadna ochrona prawna, a zawarte umowy realizacyjne nie wiążą syndyka masy upadłościowej.

Identyczna sytuacja swoistego cedowania na bank odpowiedzialności za wybór dewelopera i jego monitoring dotyczy też postaw wykonawców i podwykonawców

Ryzyko hazardu moralnego polega na wierze nabywców mieszkań i lokali, że władze państwowe popędzą na ratunek w przypadku poważnych problemów dewelopera, tak jak to czasami się dzieje się w Polsce w przypadku bankrutujących przedsiębiorstw państwowych. Mieszkanie to wszak dobro strategiczne. Za-

pis w Konstytucji, o którym była mowa na początku artykułu, może rozbudzać takie nadzieje. W sytuacji obecnego kryzysu państwa zdaniem wielu nabywców rolę ratowania projektu powinien przejąć bank finansujący dewelopera, jako instytucja mająca odpowiednie zasoby finansowe i kontakty. Niefrasobliwość innych niż bank uczestników projektu deweloperskiego i liczenie na zewnętrzne wybawienie naruszają jedną z podstawowych zasad gospodarki rynkowej, którą jest wolność wyboru i odpowiedzialność za swe decyzje.

Ryzyko reputacji banku w projekcie deweloperskim można też rozpatrywać w innym kontekście. Bank finansujący projekt deweloperski zazwyczaj dąży do sprzedaży kilku usług finansowych jednocześnie. Obok kredytu dla dewelopera na finansowanie projektu bank stara się także sprzedać kredyty hipoteczne na finansowanie zakupu mieszkań i czasami produkty ubezpieczeniowe, np. ubezpieczenia na okres przejściowy: do momentu uzyskania przez nabywcę lokalu prawomocnego zabezpieczenia hipotecznego na rzecz finansującego banku, ubezpieczenie majątkowe nabywanego lokalu i ubezpieczenie na życie. Pracownicy banku prowadzą bardzo intensywną akwizycję tych produktów. Bardzo często sprzedaż wspomnianych produktów finansowych następuje w siedzibie dewelopera, gdzie pracownicy banku nieomal na stałe urzędują. W świadomości nabywców mieszkań i lokali oraz innych kontrahentów dewelopera np. wykonawców i podwykonawców, zaczyna się zacierać różnica pomiędzy bankiem a deweloperem. Bank zaczyna być traktowany jako właściciel spółki deweloperskiej, do którego należy kierować wszelkie pretensje i zastrzeżenia. Bywa, że sytuację pogarsza fakt ingerowania pracowników banku w kształt umów realizacyjnych pomiędzy bankiem a deweloperem mieszkaniowym oraz w umowy z wykonawcami i podwykonawcami. W trakcie tych ingerencji pracownicy banku stają albo po stronie dewelopera chcąc zwiększyć lub uwiarygodnić przychody, albo po stronie nabywców, głosząc, że w tym kształcie umowy są bezprawne i nabywcy na pewno ich nie akceptują. Tak duże zaangażowanie pracowników banku w różne aspekty zarządzania projektem deweloperskim sprawia, że odium niepowodzenia projektu spada na bank, który jest oskarżany o zły wybór dewelopera (nietrafiona decyzja kredytowa) i niedokładny monitoring udzielonego kredytu.

Ryzyko reputacji jest najbardziej odczuwalne w momencie przystąpienia banku do egzekucji roszczeń. Może wtedy dojść do otwartego konfliktu pomiędzy bankiem finansującym oraz nabywcami, wykonawcami i podwykonawcami. Konflikt może zostać nagłośniony przez media, które w głównej mierze kształtują reputację banku na rynku. Informacje prasowe o egzekucji i eksmisjach lokatorów mogą w znacznym stopniu zaszkodzić postrzeganiu go przez klientów jako banku nieprzyjaznego kontrahentom.

¹³ E. Fromm: *Ucieczka od wolności*. Warszawa 1993 Czytelnik, s. 179.

Podsumowując, do głównych zagrożeń występujących w przedsięwzięciach deweloperskich zalicza się:

- brak odpowiednich zgód i zezwoleń niezbędnych do rozpoczęcia i prowadzenia prac budowlanych w ramach projektu;

- nieczytelną dla banku strukturę organizacyjną dewelopera i brak audytu jego sprawozdań finansowych oraz sprawozdań finansowych jego akcjonariuszy lub udziałowców;

- niewielką bazę kapitałową dewelopera i co za tym idzie niewielką zdolność do absorpcji strat;

- brak ciągłości i pewności źródeł finansowania projektu przez dewelopera (poleganie w zbyt dużym stopniu na wpłatach nabywców mieszkań i lokali); wpłaty te na skutek zdarzeń losowych lub np. ryzyka makroekonomicznego mogą się załamać – finansowanie budowy może więc ulec poważnym zakłóceniom;

- zaangażowanie dewelopera i (lub) grupy kapitałowej, w ramach której on funkcjonuje, w zbyt dużą liczbę projektów inwestycyjnych realizowanych jednocześnie;

- brak przejrzystości i utrudniony dostęp nabywców i kontrahentów do informacji o deweloperze i ewentualnie grupie kapitałowej, w której on funkcjonuje;

- niewłaściwe wydatkowanie środków przez dewelopera (w tym przeznaczanie ich na inne inwestycje, a więc na cele niezwiązane z projektem deweloperskim).

Jednocześnie coraz częściej dostrzega się w Polsce możliwość wyeliminowania niektórych z powyższych rodzajów ryzyka, m.in. poprzez prawne uregulowanie wzajemnych obowiązków podmiotów uczestniczących w realizacji inwestycji deweloperskiej oraz wprowadzenie rachunku powierniczego dla konkretnego przedsięwzięcia. Wciąż jednak nie doszło do finalizacji tych działań w formie stosownej ustawy.

Sposoby minimalizacji ryzyka kredytowego przez bank

Wobec złożoności zjawiska, jakim jest projekt deweloperski w budownictwie mieszkaniowym, bank może zająć różne postawy. Musi mieć świadomość, że pewnych źródeł ryzyka, tkwiących w permanentnym konflikcie interesów i w zachowaniach społecznych nie da się usunąć. Bank bojąc się ryzyka kredytowego i ryzyka reputacji, może całkowicie zrezygnować z finansowania projektów deweloperskich w budownictwie mieszkaniowym. Może też nie chcieć ponosić niektórych działań na rzecz minimalizacji ryzyka kredytowego i ryzyka reputacji, o których mowa dalej. Taka postawa to jednak w pewnym sensie obrażanie się banku na rzeczywistość. Może to ponadto oznaczać dla banku utra-

tę przychodów i okazji do sprzedaży różnorodnych produktów finansowych. Bank może też wybrać postawę kontrolowanej akceptacji ww. ryzyka. Oznacza to dla banku selektywne angażowanie się w finansowanie najlepszych, jego zdaniem, projektów deweloperskich i próbę minimalizacji czynników ryzyka składających się na ryzyko kredytowe i ryzyko reputacji.

Przyjęcie takiej strategii powinno oznaczać dla banku:

- pogłębianie przez jego pracowników znajomości różnych aspektów projektu deweloperskiego,

- systematyczne badanie przez bank koniunktury na rynku nieruchomości mieszkaniowych,

- śledzenie zmian prawnych dotyczących finansowania budownictwa mieszkaniowego,

- zmiany organizacyjne w strukturze grupy kapitałowej banku finansującego dewelopera mieszkaniowego,

- prowadzenie odpowiedniej polityki kadrowej (zatrudnianie w banku osób mających wszechstronne przygotowanie kadrowe lub zespołów o interdyscyplinarnym charakterze, ekspertów technicznych do oceny inżynierskich aspektów projektu);

- wypracowanie odpowiednich sposobów oceny projektów deweloperskich i selekcji deweloperów,

- stosowanie sprawdzonych metod minimalizacji ryzyka.

- systematyczny monitoring projektu z wykorzystaniem renomowanych firm inżynierskich.

Dzięki ww. działaniom bank finansujący projekt deweloperski w budownictwie mieszkaniowym może zminimalizować swe ryzyko kredytowe i ryzyko reputacji. Spójrzmy teraz na niektóre z sugerowanych działań. Zmiany organizacyjne w strukturze grupy kapitałowej, w której działa bank finansujący dewelopera oznaczają powstanie specjalistycznych spółek deweloperskich w ramach bankowych grup kapitałowych i powstanie funduszy inwestycyjnych, mogących udzielić deweloperowi pożyczki podporządkowanej na zakup gruntu w formie tzw. finansowania pomostowego (*mezzanine finance*). Dzięki takim rozwiązaniom deweloper zyskuje środki, które są *quasi*-kapitałem własnym, a bank ma możliwość płynnego przejęcia projektu lub zarządzania nim w przypadku poważnych problemów dewelopera.

Procedury oceny dewelopera przez bank i przyjęte kryteria muszą uwzględniać specyfikę projektów deweloperskich. Głównymi kryteriami oceny dewelopera mieszkaniowego przez bank powinny być:

- lokalizacja projektu,

- płynność finansowa dewelopera,

- siła finansowa grupy kapitałowej, w ramach której funkcjonuje deweloper, i gotowość tej grupy do wsparcia projektu,

- zarządzanie ryzykiem projektu przez dewelopera.

Tabela Rodzaje ryzyka finansowania przez bank projektu deweloperskiego w budownictwie mieszkaniowym i sposoby jego minimalizacji

Kryterium	Obszary kontroli	Obszary ryzyka	Metody minimalizacji i zarządzania ryzykiem
Lokalizacja	<ol style="list-style-type: none"> 1. Aktywność gospodarcza miasta i regionu 2. Lokalizacja w planie zagospodarowania przestrzennego 3. Lokalizacja w rankingach atrakcyjności 4. Powodzenie konkurencyjnych projektów danej lokalizacji 	Ryzyko makroekonomiczne i rynkowe	<ol style="list-style-type: none"> 1. Weryfikacja planu zagospodarowania przestrzennego oraz rankingów atrakcyjności 2. Sprawdzenie przez pracowników banku konkurencyjnych projektów pod kątem zaawansowania i warunków oferowanych nabywcom 3. Wymóg przedsprzedaży w umowie kredytowej jako test atrakcyjności rynkowej projektu
Płynność finansowa dewelopera	<ol style="list-style-type: none"> 1. Przepływy finansowe 2. Wysokość, forma i czas wnieśnienia środków własnych 3. Ciągłość finansowania projektu 4. Minimalna ocena sprzedaży mieszkania potrzebna do spłaty kredytu a realia rynkowe 	Ryzyko finansowe	<ol style="list-style-type: none"> 1. Analiza studium wykonalności projektu i przepływów finansowych 2. Zdefiniowanie wnieśnienia środków własnych w kwocie uzgodnionej z bankiem jako warunku wypłaty pierwszej transzy kredytu 3. Obecność w projekcie umów kredytowych i umów pożyczek
Siła finansowa dewelopera i jego grupy kapitałowej	<ol style="list-style-type: none"> 1. Sytuacja finansowa akcjonariuszy i udziałowców, którzy powinni móc zasilić projekt 2. Analiza reputacji akcjonariuszy i udziałowców handlowych 3. Umowy wsparcia projektu przez udziałowców lub akcjonariuszy 4. Analiza zaangażowania udziałowców lub akcjonariuszy w projekty inwestycyjne realizowane równoległe 	Ryzyko rynkowe	<ol style="list-style-type: none"> 1. Analiza sprawozdań finansowych (najlepiej po audycie) akcjonariuszy i udziałowców 2. Analiza opinii bankowych i raportów z wywiadowni handlowej 3. Obecność umowy wsparcia projektu przez jego udziałowców lub akcjonariuszy
Zarządzanie ryzykiem projektu przez dewelopera	<ol style="list-style-type: none"> 1. Kompleksowy biznesplan projektu 2. Dostosowanie dokumentacji projektowej do wymogów rynku 3. Tryb wyboru wykonawców i kontrahentów (konkurencyjna cena, reputacja, doświadczenie w realizacji podobnych obiektów) 4. Zagwarantowanie stałej ceny za wykonawstwo w umowie 5. Uczestnictwo po stronie dewelopera doświadczonych osób w zarządzaniu projektem 6. Formułowanie umów realizacyjnych chroniących interesy dewelopera, ale w sposób zgodny z prawem 	Łączne ryzyko makroekonomiczne, okresu budowy, marketingowe i finansowe	<ol style="list-style-type: none"> 1. Analiza <i>feasibility study</i> i umów towarzyszących projektowi - wykorzystanie zewnętrznych firm inżynierskich 2. Analiza zachowania trybu przetargowego przy wyborze wykonawców i kontrahentów 3. Analiza przez bank finansujący dewelopera umów towarzyszących projektowi (np. umów o generalne wykonawstwo, gwarancji kontraktowych, polis ubezpieczeniowych, umów realizacyjnych) 4. Korzystanie przez nabywców mieszkań, domów lub lokali z kredytów hipotecznych, co potwierdza ich wiarygodność i zapewnia deweloperowi ciągłość sprzedaży i wpływy

Ocenę projektów deweloperów i przyjęte sposoby minimalizacji poszczególnych rodzajów ryzyka przedstawia szczegółowo tabela.

Jak widać z powyższych rozważań zaproponowany sposób oceny projektów mieszkaniowych

przez banki różni się od tradycyjnych sposobów oceny podmiotów gospodarczych. Każdy bank powinien tu wypracować swą własną metodologię i aktualizować ją stosownie do doświadczeń we współpracy z deweloperami.

Literatura

1. E. Fromm: *Ucieczka od wolności*. Warszawa 1993 Czytelnik.
2. A. Kosecki, A. Matyda: *Kierowanie ryzykiem w przedsiębiorstwie budowlanym*. Praca zawarta w opracowaniu *Technologia w budownictwie – teoria i praktyka*. Wrocław – Polanica Zdrój 1996 Instytut Budownictwa Politechniki Wrocławskiej, Towarzystwo Naukowe Inżynierii Procesów Budowlanych.
3. *Kredytowanie budownictwa mieszkaniowego. Kredyty budowlane dla deweloperów*. Podręcznik uczestnika szkoleń przygotowany na zlecenie Amerykańskiej Agencji ds. Rozwoju Międzynarodowego (USAID) w ramach programu szkoleń dla banków kredytujących mieszkalnictwo w Polsce (RFS 641/97).
4. K. Milewska: *Wpłacisz, ale nie zapłacisz*. „Rzeczpospolita” z 20 maja 2002 r. Dodatek „Nieruchomości. Budownictwo”.
5. *Ochrona nabywcy przyszłych (powstających) lokali w świetle regulacji prawnych wybranych krajów europejskich i wnioski dla polskich rozwiązań prawnych*. „Zeszyt Hipoteczny” nr 19 Warszawa 2004 Fundacja na rzecz Kredytu Hipotecznego.
6. *Ochrona środowiska w działalności inwestycyjnej i inwestycje w zakresie ochrony środowiska*. Raport Eurofinance i Baker & McKenzie, Warszawa czerwiec 2001.
7. W. Werner: *Deweloperzy na rynku budownictwa mieszkaniowego*. Referat wygłoszony na konferencji „Polski Rynek Nieruchomości”, Międzyzdroje 1999.
8. W.A. Werner: *Ryzyko polskiego dewelopera*. „Budownictwo Polskie”, marzec 2001 r.
9. W.A. Werner, E. Wężyk, T. Jaworski: *System deweloperski w Polsce - bariery, efekty i ryzyko funkcjonowania*. Instytut Gospodarki Mieszkaniowej Warszawa 2002.
10. *Wielka encyklopedia prawa*. Praca pod red. E Smoktunowicza, Warszawa – Białystok 2000 Wydawnictwo Prawo i Praktyka Gospodarcza.
11. www.rp.pl/budownictwo_nieruchomości; www.gazeta.pl/dom (odnośnik: gazeta sprawdza firmę).