

KREDYT Z OPCJĄ „KLUCZ ZA DŁUG” A DOBROWOLNA SPRZEDAŻ NIERUCHOMOŚCI

Paweł Nowak*



<https://doi.org/10.18778/2391-6478.4.32.02>

LOAN WITH THE „KEY FOR DEBT” OPTION AND THE VOLUNTARY SALE OF REAL ESTATE

Abstract

The purpose of the article: The aim of the article is to discuss the loan proposal in the „key for debt” formula contained in Recommendation S of 2019 against the background of voluntary sale of real estate based on art. 35 of the Act on Mortgage Credit and Supervision over Mortgage Credit Intermediaries and Agents [on Mortgage Loans and Loan Agents of 23 March 2017].

Methodology: It was created on the basis of an analysis of the content of legal acts and documents as well as studies of the subject literature.

Results of the research: The conclusions contained in the article refer to the possibility of using one of these institutions to free yourself from debt. The analysis shows that a loan in the „key for debt” formula, due to insufficient interest on the part of lenders and borrowers, will not be a real support for borrowers and borrowers will not be able to limit their liability for the loan taken to the value of the real estate being credited.

Keywords: consumer protection, debt security, key for debt, mortgage loan, voluntary sale of real estate.

JEL Class: G21, D18.

* Doktor, Instytut Prawa i Ekonomii, Uniwersytet Pedagogiczny w Krakowie, e-mail: pawel.nowak@up.krakow.pl
<https://orcid.org/0000-0002-8160-242X>

WSTĘP

Wyznaczenie granic odpowiedzialności uczestników stosunku kredytowego nie jest łatwe. Za każdym razem ma ono charakter indywidualny, często jest przedmiotem sporu i decyzji sądów. Granice odpowiedzialności wynikają przede wszystkim z postanowień umowy, ogólnych przepisów prawa, okoliczności jej zawarcia, ale również z uwarunkowań kulturowych. Na rynku kredytu mieszkaniowego często podnoszony jest problem nieekwiwalentnego (niesprawiedliwego) podziału odpowiedzialności (ryzyka) pomiędzy strony umowy na niekorzyść kredytobiorcy (konsumenta). Korzystna dla kredytobiorcy sytuacja jest wtedy, gdy ryzyko zaprzestania spłaty kredytu nie wykracza poza wartość kredytowanej nieruchomości, która stanowi zabezpieczenie kredytu. Z tego punktu widzenia interesująca jest inicjatywa KNF-u zawarta w znowelizowanej Rekomendacji S z 2019 r. (*Rekomendacja S dotycząca dobrych praktyk w zakresie zarządzania...*) zawierająca postulat wprowadzenia przez banki kredytu z opcją „klucz za dług”, w którym kredytobiorca mógłby przenieść własność lokalu na bank, uwalniając się tym samym od długu.

Celem artykułu jest przedstawienie idei kredytu w formule „klucz za dług” zawartej w Rekomendacji S z 2019 r. na tle dobrowolnej sprzedaży nieruchomości w oparciu o art. 35 ustawy z dnia 23 marca 2017 r. o kredycie hipotecznym oraz o nadzorze nad pośrednikami kredytu hipotecznego i agentami. Interpretacja przepisów prawa, analiza wypowiedzi przedstawicieli doktryny oraz komentatorów rynku pozwoliły na postawienie tezy, iż kredyt w formule „klucz za dług” nie znajdzie się w ofertach banków ze względu na niedostateczne zainteresowanie po stronie kredytodawców i kredytobiorców. Oznacza to, że kredytobiorcom pozostanie do dyspozycji dobrowolna sprzedaż nieruchomości, której urzeczywistnienie uwarunkowane jest wartością rynkową nieruchomości i nie zabezpiecza ich przed ryzykiem zaprzestania spłaty kredytu w sytuacji spadku wartości nieruchomości.

1. SYTUACJA NA RYNKU KREDYTÓW MIESZKANIOWYCH

Na rynku mieszkaniowym w Polsce trwa boom napędzany i napędzający akcją kredytową. Dynamikę akcji kredytowej przyhamowała, ale w stosunkowo słabym stopniu, pandemia COVID-19. 4 marca 2020 r. w Zielonej Górze odnotowano pierwszy w Polsce przypadek zakażenia COVID-19. Ze wszystkich kategorii kredytów najmniej obniżyła się dynamika kredytów mieszkaniowych. W 2020 r. miał miejsce spadek liczby udzielanych kredytów mieszkaniowych w porównaniu do roku poprzedniego o 9,3% (*Raport Amron-Sarfin...*, 2021). W 2019 r. banki udzieliły ponad 220,7 tys. kredytów mieszkaniowych na wartość 60,9 mld zł

(Informacja na temat sektora bankowego, 2020). Był to wzrost w stosunku do roku poprzedniego w ujęciu ilościowym odpowiednio o 6% i w ujęciu wartościowym o ponad 16% (Kubacka, 2020). Tym samym, wyniki akcji kredytowej w 2019 r. w ujęciu ilościowym były najlepsze od 2010 roku, natomiast w ujęciu wartościowym najlepsze w historii. W 2019 r. wzrosła także kwota udzielonego kredytu z 253 tys. do 276 tys. złotych. W 2020 banki udzieliły ponad 204 tys. kredytów mieszkaniowych na kwotę ponad 60 mld zł. W IV kwartale 2020 r. średnia wartość udzielonego kredytu mieszkaniowego uzyskała historycznie wysoki poziom 305 tys. zł (*Raport Amron-Sarfin...*, 2021).

Wpływ pandemii na rynek mieszkaniowy w II kwartale 2020 r. stał się wyraźnie widoczny, ale rynek odrobił straty w następnych kwartałach. W II kwartale 2020 r. w obszarze finansowania zakupów kredytem mieszkaniowym zaobserwowano średnio 20% spadki w ujęciu liczbowym i wartościowym w stosunku do poprzedniego kwartału. Nie odnotowano przewidywanego przez niektórych ekspertów spadku wartości akcji kredytowej za cały 2020 r. rzędu od 12 do 15% w porównaniu do roku poprzedniego (*Raport Amron-Sarfin...*, 2020).

Mimo pandemii w II kwartale 2020 r. ceny transakcyjne lokali mieszkalnych pozostawały na stabilnym poziomie lub wciąż rosły. W Warszawie, Krakowie i Poznaniu zmiany średnich cen mieszkań z pierwszego kwartału 2020 r. nie przekroczyły 1%. Największe wzrosty odnotowano w Łodzi i Wrocławiu – odpowiednio 3,76 i 1,87%, natomiast w Gdańsku cena spadła o 2,7% (Ptaszyński, 2021). Ostatecznie rok 2020 zakończył się wzrostem cen mieszkań w ujęciu rocznym (tabela 1). Największe roczne wzrosty średniej ceny mieszkań odnotowano w aglomeracji katowickiej i Łodzi (15,52 i 12,19%), a najniższe w Krakowie i Wrocławiu (3,9 i 4,4%).

Tabela 1. Średnie ceny transakcyjne 1 m² mieszkania w wybranych miastach

Okres	Warszawa	Białystok	Aglomeracja Katowicka	Wrocław	Gdańsk	Kraków	Poznań	Łódź
IV kw. 2019	9 021	5 301	3 732	6 921	7 711	7 714	6 532	5 037
I kw. 2020	9 228	5 504	3 989	7 160	7 797	7 968	6 637	5 324
II kw. 2020	9 331	5 571	4 162	7 064	8 007	7 873	6 827	5 519
III kw. 2020	9 568	5 663	4 309	7 286	8 227	8 132	7 023	5 633
IV kw. 2020	10 081	5 811	4 311	7 227	8 289	8 015	6 988	5 651

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Raport Amron-Sarfin*, 2021,

W III kwartale 2020 r. sektor deweloperski ustanowił kwartalny rekord nowo budowanych mieszkań (40 283), poprawiając najlepszy do tej pory wynik z IV kwartału 2019 r. i odrabiając straty z poprzednich kwartałów 2020 r. We wrześniu 2020 r. deweloperzy oddali najwięcej nowo budowanych mieszkań (17 007) w historii rynku deweloperskiego.

Widoczna jest zmiana w strukturze rynku mieszkaniowego. Rośnie udział mieszkań kupowanych w celach inwestycyjnych, a nawet spekulacyjnych. Na rynku widoczne są dwa segmenty – jeden, tworzony przez nabywców kupujących mieszkania, by w nich mieszkać i drugi, który tworzą te osoby które kupują mieszkania, aby ochronić oszczędności przed inflacją lub na nich zarobić. Te dwa segmenty rynku oddziałują na siebie i coraz więcej osób, zwłaszcza młodych, z pierwszego segmentu nie stać na usamodzielnienie się dlatego, że rynek nieruchomości został zdominowany przez segment inwestycyjny. Obecnie większość mieszkań na rynku pierwotnym jest kupowana za gotówkę, a nabywcy z pierwszego segmentu kupują mieszkania częściej za kredyt niż ci z drugiego segmentu.

Zadłużenie w ramach kredytów mieszkaniowych ma charakter procykliczny, wzmacniający wahania koniunktury gospodarczej i generuje ryzyko wzrostu cen nieruchomości w okresie koniunktury i spadku cen nieruchomości w okresie dekonunktury (Morawski i Wieczorek, 2018). Jest to szczególnie niebezpieczne dla osób o niskich płynnych aktywach, wysokich kosztach spłaty oraz o niskiej wiedzy finansowej (Świecka, 2018; Maison, 2014). NBP wskazuje co prawda, że odsetek kredytobiorców, którzy mają płynne aktywa mniejsze od trzykrotności miesięcznych dochodów i koszty obsługi powyżej 30% miesięcznych dochodów spadł w okresie 2014–2016 o 2,1 p.p. do 7% (Morawski i Wieczorek, 2018). Niemniej jednak niepokojące są na przykład dane, które wskazują, że tylko w 2018 r. spora część kredytów mieszkaniowych trafiła do osób o wątpliwej zdolności kredytowej. Banki udzieliły około 1/4 z wszystkich nowych kredytów mieszkaniowych rodzinom, których łączne miesięczne dochody netto nie przekraczały 4 tys. zł (Kolany, 2019).

2. KREDYT W FORMULE „KLUCZ ZA DŁUG”

W reakcji na nadmierny apetyt na ryzyko banków wprowadzono w ostatnich latach wiele regulacji podnoszących bezpieczeństwo zadłużenia konsumentów (Sławiński, 2019; Szpringer, 2014; Koleśnik, 2016). Znowelizowana Rekomendacja S z 2019 r. wprowadza nowe zasady oceny zdolności kredytowej. Komisja Nadzoru Finansowego w dniu 3 grudnia 2019 roku przyjęła znowelizowaną Rekomendację S dotyczącą dobrych praktyk w zakresie zarządzania ekspozycjami kredytowymi zabezpieczonymi hipotecznie. Z wyjątkiem banków spółdzielczych,

które mają czas do 31 grudnia 2022 r., pozostałe banki mają wdrożyć zalecenia rekomendacji do 30 czerwca 2021 r.

Dotychczasowa ocena zdolności kredytowej dokonywana przez instytucje finansowe budziła szereg zastrzeżeń (Nowak, 2018). KNF zarzucał bankom m.in.: nadmierne wydłużanie okresu kredytowania, wchodzące nawet w wiek emerytalny kredytobiorców lub przekraczające przeciętną długość życia, przyjmowanie zbyt niskich kosztów utrzymania, zbyt wysoki stosunek wartości kredytu do rocznych dochodów. Rekomendacja S z 2019 r. wymaga od banków przyjmowania rocznych kosztów utrzymania, wyliczania zdolności kredytowej na okres maksimum 25 lat.

Jednym z rozwiązań zalecanych bankom w Rekomendacji S jest kredyt z opcją „klucz za dług”. Według rekomendacji jest to rodzaj kredytu mieszkaniowego, który umożliwia kredytobiorcy skorzystanie z opcji przeniesienia na bank własności nieruchomości w zamian za całkowite zwolnienie ze zobowiązania kredytowego. Z założenia kredyt w formule „klucz za dług” ma dać bankom więcej możliwości dywersyfikacji oferty i zarządzania ryzykiem kredytowym. Kredyty hipoteczne z opcją „klucz za dług” powinny ułatwić i przyspieszyć dochodzenie roszczeń, choćby ze względu na maksymalne uproszczenie procedury przejęcia nieruchomości.

Według wytycznych KNF, banki tworząc ofertę kredytu z opcją „klucz za dług” powinny ją kierować wyłącznie do klientów spełniających co najmniej następujące wymagania:

- mających dochody wyższe od przeciętnego poziomu wynagrodzeń w gospodarce lub danym regionie zamieszkania,
- mającym wskaźnik DStI na poziomie 35% lub niższym,
- będących w stanie wnieść wkład własny w wysokości minimum 30% wartości nieruchomości.

Z kredytu z opcją „klucz za dług” mogą zatem skorzystać klienci z bardzo dobrą, ponadprzeciętną sytuacją finansową. Warunkiem uzyskania takiego kredytu jest wskaźnik DStI (*Debt-Service-to-Income*) niższy niż 35%, co w praktyce oznacza, że osoba chcąc ubiegać się o kredyt z opcją „klucz za dług” nie może przeznaczać więcej niż 35% miesięcznych dochodów na spłatę zobowiązań kredytowych. Do tej pory w ocenie zdolności kredytowej obowiązywał wskaźnik DtI, czyli relacja miesięcznego długu do miesięcznych dochodów. Był okres, w którym wskaźnik DtI był określony sztywno na poziomie 50 lub 65%, zależnie od wysokości dochodu, ale od 31 lipca 2013 r. ta sztywna reguła już nie obowiązuje. Obecnie dopuszczalna wysokość wskaźnika DStI jest indywidualną decyzją banku i może być różna dla różnych grup kredytobiorców. Znowelizowana Rekomendacja S z 2019 roku wprowadza w miejsce wskaźnika DtI wskaźnik DStI. DStI to stosunek całkowitych rocznych kosztów związanych z obsługą kredytów i innych zobowiązań finansowych z których klient nie może się wycofać, czyli

wynikających z przepisów prawa lub mających charakter trwały i nieodwołalny do całkowitego rocznego dochodu klienta. Minimalny wkład własny też jest wyższy aniżeli w standardowym kredycie i nie może być niższy niż 30% kredytowanej nieruchomości. Wysokie wymagania tego typu mają na celu ograniczać ryzyko kredytowe banków.

Kredyt z opcją „klucz za dług” dawałby następujące korzyści kredytodawcom (Spurgiasz, 2020):

- ochronę ich majątku,
- uwolnienie się od długu nawet w czasie kryzysu i spadku cen nieruchomości,
- uniknięcie postępowania windykacyjnego, komorniczego, a w skrajnych przypadkach upadłościowego,
- zachowanie pozytywnej historii kredytowej,
- ograniczenie dodatkowych kosztów związanych ze spłatą zadłużenia (np. z tytułu odsetek za opóźnienie czy kosztów egzekucyjnych).

Główną zaletą kredytu w formule „klucz za dług” jest ograniczenie odpowiedzialności materialnej dłużnika do kwoty dokonanych spłat i wartości kredytowanej nieruchomości oraz zabezpieczenie przed spadkiem cen nieruchomości. Obecnie odpowiedzialność majątkowa dłużnika jest nieograniczona (Huras i Rej, 2013). Banki mają prawo egzekwować należność z całego majątku kredytobiorcy, aż do całkowitej spłaty kredytu. Kredyt z opcją „klucz za dług” umożliwiłby ochronę majątku kredytobiorcy i jest to najważniejsza zaleta tego rozwiązania. Hamowałby on równocześnie nadmierny apetyt na ryzyko banków i skłaniał je do ostrożniejszego kredytowania. Dawałby możliwość uwolnienia się kredytobiorcy od długu nawet w czasie spadku cen nieruchomości. Jak wynika z raportu KNF-u, ponad 130 tysięcy mieszkań i domów jest obciążona kredytem przewyższającym ich wartość, co blokuje uwolnienie się od długu (*Wyniki badania...*, 2019).

Uwolnienie się od długu jest możliwe także poprzez upadłość konsumencką (Machowska, 2020; Nowak, 2017). Ogłoszenie upadłości wiąże się jednak z utratą całego majątku (nieruchomości i ruchomości) przez dłużnika. W upadłości konsumenckiej majątek dłużnika nie podlega ochronie. Upadłość konsumencka jest postępowaniem długotrwałym i kosztownym, a jej ogłoszenie nie oznacza uwolnienia się od długu, ponieważ sąd zazwyczaj wyznacza plan spłat. Plan spłat ma pełnić głównie funkcję wychowawczą i służyć ochronie majątku wierzyciela. Nowelizacja prawa upadłościowego w 2020 roku otworzyła szerszy dostęp do upadłości, ponieważ sąd nie bada, tak jak wcześniej na etapie rozpoznawania wniosku, czy upadłość wystąpiła z winy dłużnika – Ustawa z dnia 28 lutego 2003 r. – Prawo upadłościowe (t.j. Dz.U. 2020, poz. 1228 ze zm.). Ma to jednak znaczenie przy ustalaniu planu spłat. Plan spłat w zależności od okoliczności powstania

długu może wynieść nawet do 7 lat, gdy dłużnik doprowadził do swojej niewypłacalności lub istotnie zwiększył jej stopień umyślnie lub wskutek rażącego niedbalstwa.

Całkowite umorzenie długu bez planu spłat może mieć miejsce w sytuacji, gdy dłużnik nie posiada majątku lub jest trwale niezdolny do jakiejkolwiek pracy zarobkowej. Umorzenie długu może mieć również charakter warunkowy – na określony okres, w którym upadły musi składać sądowi coroczne sprawozdania finansowe.

3. DOBROWOLNA SPRZEDAŻ NIERUCHOMOŚCI

Kredyt z opcją „klucz za dług” oznacza maksymalne uproszczenie procedury przejęcia nieruchomości przez wierzyciela. Niektóre banki (np. PKO BP, BNP Paribas, Alior bank) już proponują klientom zbliżone rozwiązanie w ramach dobrowolnej sprzedaży nieruchomości. Dobrowolna sprzedaż nieruchomości została uregulowana w art. 35 ustawy z dnia 23 marca 2017 roku o kredycie hipotecznym i nadzorze nad pośrednikami kredytu hipotecznego i agentami (t.j. Dz.U. 2020, poz. 1027 ze zm.) (przepis ten dotyczy tylko umów zawartych po 22 lipca 2017 roku). Dzięki temu kredytobiorca uzyskał ustawowe prawo do sprzedaży nieruchomości, stanowiącej zabezpieczenie spłaty kredytu. Wcześniej banki niechętnie zgadzały się na taką operację, sprzedawały wierzytelność lub kierowały ją na drogę sądową do egzekucji komorniczej. Artykuł 35 mówi, że kredytobiorca może skorzystać z dobrowolnej sprzedaży nieruchomości w dwóch przypadkach: (1) odrzucenia wniosku konsumenta o restrukturyzację zadłużenia albo (2) bezskuteczności restrukturyzacji. Kredytodawca, przed podjęciem czynności zmierzających do odzyskania należności, umożliwia konsumentowi sprzedaż kredytowanej nieruchomości w okresie nie krótszym niż 6 miesięcy. W przypadku, gdy kwota uzyskana ze sprzedaży kredytowanej nieruchomości jest mniejsza niż wysokość zadłużenia konsumenta, kredytodawca:

1) umożliwia spłatę pozostałego zadłużenia w ratach dostosowanych do sytuacji majątkowej konsumenta;

2) wyraża zgodę na wykreślenie hipoteki z księgi wieczystej kredytowanej nieruchomości, przy czym w odniesieniu do pozostałej części zadłużenia może żądać ustanowienia innego zabezpieczenia wierzytelności wynikających z umowy o kredyt hipoteczny.

Dobrowolna sprzedaż nieruchomości jest atrakcyjna dla kredytobiorcy i kredytodawcy. Dzięki tej drodze postępowania kwota uzyskana ze sprzedaż nieruchomości jest wyższa, aniżeli w wyniku egzekucji komorniczej, na czym powinno zależeć obydwu stronom stosunku kredytowego. Sprzedaż w drodze licytacji komorniczej jest mniej korzystna, oznacza bowiem z założenia mniejszą kwotę ze

sprzedaży, ponieważ w pierwszej kolejności zaspokajane są koszty komornicze. Koszty sprzedaży stanowią sumę kosztów sądowych wynikających z ustawy z dnia 28 lipca 2005 r. o kosztach sądowych w sprawach cywilnych (t.j. Dz.U. 2020, poz. 755 ze zm.) oraz kosztów komorniczych wynikających z ustawy z dnia 28 lutego 2018 r. o kosztach komorniczych (t.j. Dz.U. 2021, poz. 210). Koszty sądowe, opłaty stałe oraz wydatki poniesione przez komornika (np. należności biegłego i tłumaczy, koszty ogłoszeń) wynoszą średnio 3 000 zł, zaś opłata stonkowa ściągana od dłużnika wynosi 10% wartości wyegzekwowanego świadczenia, lecz nie więcej niż 50 000 zł.

Praktyka stosowania art. 35 z ustawy o kredycie hipotecznym oraz o nadzorze nad pośrednikami kredytu hipotecznego i agentami wskazuje, iż początkowe obawy banków co do zbyt łatwego wykreślenia hipoteki okazały się niezasadne. Nie może odbyć się sprzedaż nieruchomości bez porozumienia z bankiem i wypracowania wspólnego stanowiska. Bank musi potwierdzić ofertę sprzedaży – konieczne jest nawiązanie współpracy z bankiem w ramach ustalenia ceny i warunków sprzedaży. Bank może skutecznie blokować taką sprzedaż na różnych etapach procesu, odmawiając na przykład wystawienia promesy zwolnienia hipoteki z kredytowanej nieruchomości.

Bank oferuje pomoc w takiej transakcji poprzez m.in. zatrudnienia na swój koszt pośrednika w obrocie nieruchomościami, czy też oferowaniu kupcowi finansowania zakupu mieszkania. Kredytobiorca ma także możliwość samodzielnego prowadzenia dobrowolnej sprzedaży nieruchomości bez pomocy pośrednika ze strony banku. Skorzystanie z pośrednika w obrocie nieruchomościami jest prawem, a nie obowiązkiem kredytobiorcy. Pośrednicy współpracujący z bankiem udzielają wsparcia w negocjowaniu uгод z innymi wierzycielami (osobami prywatnymi, firmami, urzędem skarbowym, ZUS-em). Aby wesprzeć klientów banków w tym procesie, Centrum AMRON pod patronatem Związku Banków Polskich oferuje pomoc w ramach programu Bankowej Platformy Nieruchomości (BPN) (*Dobrowolna sprzedaż nieruchomości...*, 2020).

Dobrowolna sprzedaż nieruchomości umożliwia kredytobiorcom podjęcie działań wyprzedzających. Z tej opcji może skorzystać każdy klient posiadający kredyt zabezpieczony hipotecznie identyfikujący sytuację, która będzie miała negatywny wpływ na obsługę kredytu w przyszłości, np. zagrożony utratą pracy.

Z dobrowolnej sprzedaży nieruchomości kredytobiorca można skorzystać również wtedy, gdy toczy się wobec niego postępowanie egzekucyjne. Przystąpienie do dobrowolnej sprzedaży nieruchomości nie powoduje automatycznego odstąpienia przez bank od czynności windykacyjnych, w tym wstrzymania licytacji i umorzenia egzekucji. Zawieszenie postępowania egzekucyjnego jest możliwe w momencie przygotowywania notarialnej umowy sprzedaży nieruchomości, po podpisaniu notarialnej umowy przedwstępnej na sprzedaż nieruchomości.

Również roszczenia innych wierzycieli wpisane w księdze wieczystej, które w wyniku sprzedaży nieruchomości muszą zostać zaspokojone mogą utrudniać jej sprzedaż. Uzasadnione wydaje się założenie, zgodnie z którym skorzystanie z tej opcji będzie możliwe tylko i wyłącznie wtedy, gdy w dziale IV księgi wieczystej nie widnieje żadna inna hipoteka poza tą zabezpieczającą bank udzielający kredytu i przejmujący nieruchomość. Dodatkowo dział III księgi wieczystej powinien być wolny od wpisów roszczeń wobec nieruchomości przez innych wierzycieli kredytobiorcy oraz służebności, a właścicielami nieruchomości powinny być osoby będące stronami umowy o kredyt.

Główna bariera w przeprowadzeniu dobrowolnej sprzedaży nieruchomości pojawia się wtedy, gdy wartość nieruchomości jest niższa niż wierzytelność banku. W takim przypadku skorzystanie ze sprzedaży bez dodatkowych uzgodnień z kredytodawcą jest niemożliwe i wymaga zgody obydwu stron odnośnie restrukturyzacji pozostałej do spłaty kwoty, w tym rozłożenia jej na raty oraz umorzenia. Dobrowolna sprzedaż nieruchomości jednak nie zapewnia tego, co kredyt z opcją „klucz za dług” – nie pozwala na automatyczne uwolnienie się od długu. Nie działa automatycznie, ponieważ wymaga czasu na znalezienie kupca, a także nie zwalnia kredytobiorcy w tym czasie z konieczności regulowania zobowiązania. Przejęcie przez bank nieruchomości w kredycie „klucz za dług” nie jest niczym innym jak transakcją sprzedaży – w tym przypadku kredytobiorca sprzedaje nieruchomość ze ceną długu, a wierzyciel „płaci” kredytobiorcy umarzając jego dług, dodatkowo ponosząc koszty notarialne oraz płacąc 2% podatku od czynności cywilno-prawnych. W przypadku gdyby wartość nieruchomości była niższa od kwoty kredytu i kredytodawca umorzył kredytobiorcy część kredytu, kredytobiorca musi zapłacić od umorzonej kwoty podatek.

O skorzystaniu kredytobiorcy z dobrowolnej sprzedaży nieruchomości lub opcji „klucz za dług” decyduje stosunek kredytobiorcy do nieruchomości i gotowość do jej zbycia. Jest to możliwe wtedy, gdy kredytobiorcy traktują nieruchomość jak „normalne” aktywo finansowe, a nie jak dobro rodzinne, „ojcowiznę” przekazywaną z pokolenia na pokolenie, której nie powinni się wyzybywać (Czeraniak, 2018; Lewicki, 2019). Utowarowienie (komodyfikacja) nieruchomości mieszkalnych pozwala na uwolnienie się od długu. Możliwość utowarowienia zależy w dużym stopniu od lokalizacji. Duże miasta pozwalają na utowarowienie w dużo większym stopniu aniżeli małe miejscowości. Lokalizacja nieruchomości ma też wpływ na warunki kredytu mieszkaniowego, które w dużych miastach są bardziej korzystne niż w małych miejscowościach.

Zgodnie z ostateczną treścią Rekomendacji S kredyt z opcją „klucz za dług” banki mogą, ale nie muszą, posiadać w ofercie. Na początku taka opcja miała być dostępna w pakiecie z każdym kredytem hipotecznym, którego właściciel spełniał określone warunki. Jednak regulator wycofał się z tego pomysłu i zostawił to do decyzji bankom. Dostęp do tego rozwiązania może być skutecznie przez banki

blokowany. Nie wiadomo jakie dodatkowe przesłanki musiałyby zostać spełnione, aby klient mógł skorzystać z tej opcji i kiedy bank mógłby odmówić przejęcia nieruchomości. Przed przejęciem nieruchomości bank musiałby sprawdzać stan techniczny nieruchomości, dokonać powtórnej wyceny nieruchomości, co oznacza dodatkowe koszty, za które nikt nie będzie chciał płacić.

Rozwiązanie może być mało interesujące dla kredytobiorców, ponieważ związane jest z wyższym oprocentowaniem, oznacza pozbycie się zobowiązania wysokim kosztem wniesionych dotychczas rat oraz samej nieruchomości. Negatywne stanowisko wobec kredytu w formule „klucz za dług” zajął Związek Banków Polskich, według którego, aby banki mogły wprowadzić do oferty taki kredyt, potrzebne są stosowne zapisy w Prawie bankowym. Chodzi przede wszystkim o regulacje prawne na wypadek sporów z klientami dotyczących takich umów. Banki w Polsce nie mają doświadczenia w przejmowaniu nieruchomości na własność. Kredyt w formule „klucz za dług” ze względu na niskie zainteresowanie obydwu stron nie będzie realnym wsparciem dla kredytobiorców.

PODSUMOWANIE

Wygląda na to, że kredyt w formule „klucz za dług” nie wejdzie do praktyki gospodarczej, co potwierdza postawioną we wstępie tezę. Nie ma potrzebnego do wprowadzenia takiego produktu na rynek doświadczenia instytucji finansowych, jak również odpowiednich przepisów prawnych. Również kredytobiorcy, do których taka oferta byłaby adresowana, mogą nie być nią zainteresowani ze względu na wysokie koszty. Tak więc kredytobiorcom pozostaną do dyspozycji inne dostępne do tej pory sposoby zabezpieczenia spłaty w postaci ubezpieczenia na wypadek utraty dochodu lub choroby, utworzenia rezerw czy ograniczenia kwoty kredytu i skrócenia okresu kredytowania. Kredytobiorcy będą nadal odpowiadać całym majątkiem za zobowiązania wobec kredytodawców.

Dostępna dobrowolna sprzedaż nieruchomości daje możliwość uwolnienia się od długu kosztem utraty nieruchomości przez kredytobiorcę. Nie ma w niej jednak automatyzmu, takiego jaki istnieje w kredycie w formule „klucz za dług”, ponieważ wymaga zgody kredytodawcy. Takiej zgody może nie być w sytuacji, gdy wartość nieruchomości jest niższa niż kwota długu i potrzebne jest umorzenie części długu lub udzielenie nowego kredytu. Ponadto jest to rozwiązanie kosztowne, również psychicznie dla kredytobiorcy, jeżeli oznacza utratę schronienia.

Zaciągnięcie kredytu wystawia kredytobiorcę na szereg ryzyk, w tym na ryzyko niepokrycia bieżących wydatków bieżącymi dochodami. Rata kredytu znacznie zwiększa bieżące wydatki gospodarstwa domowego i ryzyko to powiększa. Ryzyka niezbalansowania bieżących wydatków bieżącymi dochodami kredytobiorcy nie są w stanie uniknąć – mają na nie wpływ zdarzenia losowe, takie jak

utrata pracy czy choroba. Zbyt wysoka rata zapowiada problemy ze spłatą, natomiast brak zabezpieczenia przesądza o tym, że kredyt staje się niebezpieczny. Zadużenie jest bezpieczne wtedy, gdy spłata kredytu jest pewna, tzn. gdy kredyt jest dobrze zabezpieczony. Nie da się – obniżając wysokość raty – zagwarantować bezpieczeństwa zadłużenia, natomiast można tego dokonać w ramach zabezpieczenia.

BIBLIOGRAFIA

- Czerniak, A. (2018). *Model kapitalizmu mieszkaniowego w krajach Europy Środkowo-Wschodniej*. Krynica: Raport SGH.
- Dobrowolna sprzedaż nieruchomości zadłużonych klientów banków zagwarantowana ustawowo, 2020, <https://www.otodom.pl/wiadomosci/prawo/dobrowolna-sprzedaz-nieruchomosci-zadluzonych-klientow-bankow-zagwarantowana-ustawowo-id6598.html> (dostęp 15.05.2021).
- Huras, A. i Rej, A. (2013). Praktyczne aspekty zabezpieczenia wierzytelności w świetle nowych przepisów o księgach wieczystych. *Roczniki Administracji i Prawa*, XIII.
- Informacja na temat sektora bankowego, (2020). Warszawa: KNF.
- Kolany, K. (2019). *KNF ostrzega przed nadmiernym zadłużeniem Polaków*, <https://www.bankier.pl/wiadomosc/KNF-ostrzega-przed-nadmiernym-zadluzeniem-Polakow-7688919.html> (dostęp 10.05.2021).
- Koleśnik, J. (2016). *Bankowość detaliczna*. Warszawa: Difin.
- Kubacka, M. (2020). *Klucz za dług*, <https://www.nieruchomosci-online.pl/porady/klucz-za-dlug-12124.html> (dostęp 5.05.2021).
- Lewicki, M. (2019). *Společne życie hipoteki*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.
- Machowska, A. (2020). *Upadłość konsumencka*. Warszawa: Wolters Kluwer Polska.
- Morawski, I. i Wieczorek, S. (2018). *Zadużenie i bezpieczeństwo finansowe Polaków*. Warszawa: SpotData.
- Nowak, P. (2017). Perspektywy upadłości konsumenckiej w Polsce w kontekście zmian ekonomiczno-prawnych. *Prace Komisji Geografii Przemysłu Polskiego Towarzystwa Geograficznego*, 31(3).
- Nowak, P. (2018). Ocena zdolności kredytowej jako narzędzie ochrony konsumenta. W: M. Jagielska, K. Podgórski, E. Sługocka-Krupa, M. Frasz, red., *Prawa konsumenta w teorii i praktyce*. Warszawa: C.H. Beck.
- Ptaszyński, J. (2021). Podsumowanie roku 2020 na rynku mieszkaniowym. Analiza Centrum Amron. *Bank*, 3.
- Raport Amron-Sarfin. *Ogólnopolski raport o kredytach mieszkaniowych i cenach transakcyjnych nieruchomości 4/2020*, (2021). Centrum Amron i Związek Banków Polskich nr 46.
- Raport Amron-Sarfin. *Ogólnopolski raport o kredytach mieszkaniowych i cenach transakcyjnych nieruchomości 2/2020*, (2020). Centrum Amron i Związek Banków Polskich nr 44.
- Rekomendacja S dotycząca dobrych praktyk w zakresie zarządzania ekspozycjami kredytowymi zabezpieczonymi hipotecznie, (2019). Urząd Komisji Nadzoru Finansowego, Warszawa (dostęp: 10.05.2021).
- Sławiński, A. (2019). Czy i na ile można liczyć na zmiany w systemach bankowych. W: J. Hausner, W. Paprocki, red., *Dewiacje finansjalizacji*. Warszawa: CeDeWu.
- Spurgiasz, K. (2020). *Kredyt hipoteczny z opcją „klucz za dług” – co to oznacza dla kredytów mieszkaniowych?*, <https://www.totalmoney.pl/artykuly/kredyt-hipoteczny-z-opcja-klucz-za-dlug-co-to-oznacza-dla-kredytow-mieszkaniowych> (dostęp 10.05.2021).

- Szpringer, W. (2014). *Instytucje nadzoru w sektorze finansowym. Kierunki rozwoju*. Warszawa: Wydawnictwo Poltex.
- Świecka, B. (2018). Kompetencje finansowe i edukacja finansowa. Ujęcie teoretyczne i praktyczne. *Rozprawy ubezpieczeniowe. Konsument na rynku usług finansowych*, 27.
- Ustawa z dnia 23 marca 2017 r. o kredycie hipotecznym oraz o nadzorze nad pośrednikami kredytu hipotecznego i agentami, t.j. Dz.U. 2020, poz. 1027 ze zm.
- Ustawa z dnia 28 lipca 2005 r. o kosztach sądowych w sprawach cywilnych, t.j. Dz.U. 2020, poz. 755 ze zm.
- Ustawa z dnia 28 lutego 2018 r. o kosztach komorniczych, t.j. Dz.U. 2021, poz. 210.
- Ustawa z dnia 28 lutego 2003 r. – Prawo upadłościowe, t.j. Dz.U. 2020, poz. 1228 ze zm.
- Wyniki badania portfela kredytów mieszkaniowych i konsumpcyjnych gospodarstw domowych według stanu na koniec 2018*, (2019). Urząd Komisji Nadzoru Finansowego.

Przyjęto/Accepted: 28.08.2021.
Opublikowano/Published: 31.12.2021.