

Tomasz Kowalak

Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu

ROZWIĄZANIA W ZAKRESIE FUNKCJONOWANIA RYNKÓW RENT HIPOTECZNYCH NA PRZYKŁADZIE WIELKIEJ BRYTANII

Streszczenie: Pierwsze produkty umożliwiające zamianę wartości zgromadzonej w nieruchomości pojawiły się w Wielkiej Brytanii już w latach sześćdziesiątych XX wieku, ale na szerszą skalę zaczęto je oferować dopiero w latach osiemdziesiątych XX wieku. Niestety wielu nabywców oferowanych wtedy produktów poniosło dotkliwe straty (między innymi w związku z wystąpieniem zjawiska *negative equity*). Od tamtego czasu przeprowadzono wiele reform mających na celu zapewnienie właściwej ochrony konsumentów oraz stabilności rynku. Utworzono organizację branżową regulującą zasady świadczenia usług z zakresu rent hipotecznych (SHIP), a pośredników objęto nadzorem Financial Services Authority.

Aktualnie rynek rent hipotecznych (*equity release*)¹ w Wielkiej Brytanii jest jednym z najbardziej rozwiniętych tego typu rynków na świecie zarówno w aspekcie ilościowym, jak i w zakresie rozwiązań instytucjonalno-prawnych. Celem niniejszego opracowania jest przedstawienie doświadczeń brytyjskich w budowie fundamentów rozwoju rynku rent hipotecznych. W szczególności skupiono się na rozwoju w zakresie oferowanych produktów oraz tworzeniu rozwiązań w zakresie efektywnego nadzoru nad pośrednikami oferującymi tego rodzaju produkty.

Słowa kluczowe: renta hipoteczna, hipoteka odwrotna, przeniesienie własności.

Wstęp

Systemy renty hipotecznej (*equity release*) umożliwiają „uwolnienie” wartości zgromadzonej w nieruchomości i zamianę jej w strumień bieżących dochodów.

¹ W niniejszym artykule produkty umożliwiające zamianę wartości zgromadzonej w nieruchomościach na strumień bieżących dochodów (*equity release*) będą określane jako renta hipoteczna.

Forma wypłat środków uzyskanych z nieruchomości zależy od konstrukcji konkretnego produktu renty hipotecznej. Zasadniczo istnieją dwa typy systemów renty hipotecznej – system kredytowy (*loan model*) oraz system sprzedażowy (*sale model*). W pierwszym modelu, który jest utożsamiany z odwróconym kredytem hipotecznym (*reverse mortgage, lifetime mortgage*), klient, właściciel nieruchomości, otrzymuje kredyt pod zastaw tej nieruchomości. Kredyt jest spłacany w określonych sytuacjach, na przykład śmierć kredytobiorcy, zmiana miejsca zamieszkania. Z kolei w ramach modelu sprzedażowego funkcjonuje rozwiązanie określane mianem przeniesienia własności (*home reversion*). Polega ono na przekazaniu, w zamian za jednorazową wypłatę lub rentę wieczystą, prawa własności do nieruchomości osobie trzeciej, z jednoczesnym zachowaniem możliwości korzystania z nieruchomości przez wcześniejszego właściciela (na przykład w formie dożywotniej dzierżawy).

Produkty renty hipotecznej, niezależnie od tego, czy jest to odwrócony kredyt hipoteczny czy przeniesienie własności, są dedykowane dla osób starszych (najczęściej powyżej 65 lat). Ze względu na konstrukcję wykorzystanie tych produktów przez osoby młodsze w ogóle nie jest opłacalne (między innymi ze względu na oczekiwaną długość życia), a z drugiej strony niezasadne (osoby młode raczej nabywają nieruchomości na kredyt).

W ostatnich latach obserwowany jest systematyczny wzrost zainteresowania rozwiązaniami z zakresu rent hipotecznych. Z jednej strony wynika to z korzyści, jakie niesie za sobą wykorzystanie tego rodzaju produktów przez osoby starsze. Wśród najważniejszych można wymienić: dostęp do finansowania (banki często odmawiają osobom starszym udzielenia tradycyjnych kredytów), możliwość pozostania w domu, mimo wykorzystania go w transakcji, najczęściej jako zabezpieczenia, zmniejszenie zależności finansowej od rodziny i dzieci, ulgi podatkowe. Z drugiej strony popularność tego rodzaju produktów zaczyna rosnąć w związku ze zmianami społeczno-ekonomicznymi, jakie zachodzą w krajach rozwiniętych. Zmiany te są związane przede wszystkim z procesami starzenia się społeczeństw oraz trudnościami, jakie napotykają w związku tym systemy emerytalne. Tym samym osoby starsze, postawione wobec perspektywy poważnego zmniejszenia dochodów na emeryturze, będą bardziej skłonne do skorzystania z produktów renty hipotecznej, nawet przy wysokich kosztach, jakie należy ponieść w związku z nabyciem takiego produktu.

W wielu krajach, także europejskich, rynki rent hipotecznych (*equity release*) są dopiero w początkowej fazie rozwoju – tworzone są tam dopiero regulacje i instytucje zapewniające właściwy rozwój tych rynków. Są też kraje, w których żadne dedykowane rozwiązania w tym zakresie nie funkcjonują. Niezależnie od poziomu rozwoju rynków rent hipotecznych w poszczególnych krajach, rządowi w coraz większym stopniu zależy na stworzeniu silnych fundamentów instytucjonalno-prawnych rozwoju tych rynków. Z jednej strony wynika to z potrzeby

zapewnienia stabilności i właściwego poziomu ochrony konsumentów, a z drugiej z dążenia do stworzenia osobom starszym możliwości pozyskania dodatkowych środków, ze względu na spodziewane obniżenie emerytur (w związku ze zmianami demograficznymi).

Na przeciwnym biegunie, w zakresie rozwoju rynków rent hipotecznych, są takie kraje jak Stany Zjednoczone czy Wielka Brytania. W tych krajach, od wielu lat, istnieją odpowiednie rozwiązania instytucjonalno-prawne stanowiące podstawę funkcjonowania i dalszego rozwoju tych rynków. Rynki w tych krajach wykazują dużą dojrzałość w zakresie oferowanych produktów, formy sprzedaży czy też poziomu ochrony konsumentów. Ma to zresztą swoje odzwierciedlenie w wolumenach zawieranych transakcji. Wymienione kraje mogą być wzorem dla innych, dopiero rozwijających się rynków. W niniejszym opracowaniu za przykład posłuży rynek rent hipotecznych w Wielkiej Brytanii.

1. Oferowane produkty

Produkty umożliwiające zamianę wartości zgromadzonej w nieruchomości na strumień bieżących dochodów zaczęto oferować w Wielkiej Brytanii już w latach sześćdziesiątych XX wieku. Nie były one jednak oferowane na szeroką skalę. Przełomem był 1972 rok, gdy Allied Dunbar, jeden z większych ubezpieczycieli w Wielkiej Brytanii, wprowadził na rynek produkt pod nazwą *Home Income Plan*. Cechą wyróżniającą ten produkt była jego specyficzna konstrukcja umożliwiająca osiągnięcie przez nabywcę dodatkowych korzyści podatkowych. W ramach *Home Income Plan* Allied Dunbar udzielał klientowi kredytu hipotecznego, jednocześnie klient za pieniądze uzyskane z kredytu nabywał od Allied Dunbar rentę hipoteczną. W ten sposób klient otrzymywał zwolnienie podatkowe od kwoty spłacanych odsetek, co w praktyce zmniejszało ich wysokość. Same zaś odsetki (pomniejszone o zwolnienie podatkowe) były potrącane ze środków uzyskiwanych z tytułu umowy o rentę hipoteczną. Produkt przez wiele lat cieszył się dużą popularnością, niemniej z powodu zniesienia przywilejów podatkowych w 1991 roku przestał być ofertowany [Hyde 2007, s. 4].

W latach osiemdziesiątych XX wieku wprowadzono nowe rodzaje produktów renty hipotecznej, które w większości wypadków zostały później wycofane. Tego rodzaju produkty, nazywane *Home Income*, zakładały, że klient nabywa rentę hipoteczną lub pewną formę inwestycji w obligacje, przy jednoczesnym udzieleniu mu kredytu hipotecznego, od którego spłacane są wyłącznie odsetki (*interest-only mortgage loan*). Kredyt taki był zwykle oprocentowany według zmiennej stopy procentowej (*incapped interest rate*). Konstrukcja produktu zakładała, że z otrzymanej renty hipotecznej będą spłacane odsetki od udzielonego

kredytu, a uzyskana nadwyżka będzie stanowiła bieżący dochód dla kredytobiorcy. Rozwiązanie to było korzystne dla klienta (kredytobiorcy) dopóty, dopóki stopy procentowe były względnie stabilne. W latach dziewięćdziesiątych XX wieku stopy te znacząco wzrosły, co przy zachowaniu stałej stopy dla renty wieczystej oraz spadających cen nieruchomości doprowadziło do niewypłacalności wielu kredytobiorców oraz pojawienia się sytuacji, w której wartość nieruchomości nie pokrywała salda zadłużenia kredytowego (tzw. *negative equity*) [Hyde 2007, s. 4].

Na początku lat dziewięćdziesiątych XX popularność zaczęły zyskiwać produkty pod nazwą *Share Appreciation Mortgages* (SAMs). Ich konstrukcja polegała na tym, że klient otrzymywał nieoprocentowaną pożyczkę pod zastaw domu. W zamian za to właściciele nieruchomości rezygnowali z korzyści wynikających z przyszłych wzrostów cen tych nieruchomości na rzecz banku (zwykle w stosunku 3:1). W obliczu wzrostu cen nieruchomości obserwowanego w latach dziewięćdziesiątych XX wieku okazało się, że klienci, którzy zamierzali sprzedać nieruchomość, byli zobowiązani spłacić większą wartość pożyczki niż pierwotnie udzielona (wartość do spłaty wzrastała o pewien procent wzrostu ceny nieruchomości). Wiele osób poszkodowanych zdecydowało się na dochodzenie swoich praw na drodze sądowej [Haurant 2008].

Po doświadczeniach lat osiemdziesiątych i dziewięćdziesiątych XX wieku, kiedy to powstawały skomplikowane i nierzadko ryzykowane produkty, w kolejnych latach nastąpiła stabilizacja. Na rynku dokonał się wyraźny podział na dwie kategorie produktów, które stanowią podstawę oferty produktowej dostępnej na rynku. Są to: odwrócona hipoteka (określana jako *lifetime mortgage*) oraz przeniesienie własności (*home reversion*). Mimo że istota tych produktów jest podobna – umożliwiają wykorzystanie „zamrożonej” wartości w nieruchomości i zamianę jej na bieżący dochód – to jednak istnieją poważne różnice w konstrukcji tych produktów.

Pod nazwą *lifetime mortgage* oferowany jest odwrócony kredyt hipoteczny. Istota tego produktu polega na tym, że pośrednik (najczęściej instytucja finansowa – bank, zakład ubezpieczeń), zabezpieczając się na nieruchomości kredytobiorcy, wypłaca mu określoną kwotę środków, na przykład jednorazowo, w formie renty płatnej przez określony czas bądź dożywotnio. Najważniejszą cechą odwróconej hipoteki (w tym *lifetime mortgage*), zasadniczo odróżniającą ją od tradycyjnego kredytu hipotecznego, jest to, że spłata kredytu tradycyjnego rozpoczyna się w zasadzie bezpośrednio po jego udzieleniu, natomiast spłata odwróconej hipoteki następuje po ustalonym okresie lub w wyniku zajścia określonego zdarzenia (na przykład śmierć kredytobiorcy) [CCELS 2006, s. 5].

Odwrócony kredyt hipoteczny jest dostępny w trzech podstawowych formach: jako rolowana hipoteka (*roll-up mortgage*), hipoteka odsetkowa (*interest-only mortgage*) lub ustalona spłata hipoteki (*fixed repayment mortgage*) [Con-

sumer Financial 2010, s. 5]. Podstawową formą odwróconego kredytu hipotecznego jest rolowana hipoteka (*roll-up mortgage*). Po raz pierwszy została ona wprowadzona przez Norwich Union w 1998 roku i od tego czasu jest najpopularniejszą odmianą produktów renty hipotecznej dostępną na rynku brytyjskim. Podstawową zaletą rolowanej hipoteki, w porównaniu z innymi produktami, jest to, że w trakcie trwania umowy odsetki od kredytu nie muszą być spłacane na bieżąco, a powiększają saldo zadłużenia klienta. W ten sposób klient (kredytobiorca) nie obciąża bieżących dochodów płatnościami z tytułu odsetek i kapitału. Dla odróżnienia, w wypadku hipoteki odsetkowej (*interest-only mortgage*) odsetki są spłacane na bieżąco. Najważniejsze cechy każdego z typów odwróconego kredytu hipotecznego (*lifetime mortgage*), włączając w to także ustaloną spłatę hipoteki (*fixed repayment mortgage*), zostały zaprezentowane w tabeli 1.

Tabela 1. Dostępne formy odwróconego kredytu hipotecznego (*lifetime mortgage*)

Kategoria	Cechy charakterystyczne
Rolowana hipoteka (<i>roll-up mortgage</i>)	<ul style="list-style-type: none"> – kredyt wypłacany jest jednorazowo (<i>lump sum</i>) lub w postaci mniejszych sum (<i>drawdown mortgage</i>), przy czym wypłaty mogą być dokonywane regularnie lub zgodnie z dyspozycją klienta – odsetki wyznaczane są na podstawie stopy zmiennej lub stałej, powiększają kwotę zobowiązania w trybie miesięcznym bądź rocznym – odsetki wymagalne są dopiero w wypadku śmierci właściciela nieruchomości lub w innych określonych sytuacjach (na przykład przeniesienie osoby starszej do domu opieki, sprzedaż domu)
Hipoteka odsetkowa (<i>interest-only mortgage</i>)	<ul style="list-style-type: none"> – kredyt wypłacany jest jednorazowo (<i>lump sum</i>) – odsetki ustalane są na podstawie stopy stałej lub zmiennej – po sprzedaży nieruchomości spłacany jest tylko kapitał (kwota udzielonego kredytu)
Ustalona spłata hipoteki (<i>fixed repayment mortgage</i>)	<ul style="list-style-type: none"> – kredyt wypłacany jest jednorazowo (<i>lump sum</i>) – od kwoty kredytu nie są naliczane odsetki – kredyt powiększany jest o określoną z góry kwotę (zależną między innymi od przewidywanej długości życia) i spłacany jest w momencie sprzedaży nieruchomości

Źródło: Opracowano na podstawie [Consumer Financial 2010, s. 7; Krawczyk i Kłobuch 2008, s. 34].

Zdecydowanie mniej popularnym produktem niż odwrócony kredyt hipoteczny (*lifetime mortgage*) jest przeniesienie własności (*home reversion*), mimo że jeszcze pod koniec lat dziewięćdziesiątych XX wieku sprzedaż tego produktu była wielokrotnie większa niż odwróconego kredytu hipotecznego.

Przeniesienie własności polega na przekazaniu, w zamian za jednorazową wypłatę lub rentę wieczystą, prawa własności do nieruchomości osobie trzeciej, z jednoczesnym zachowaniem możliwości korzystania z nieruchomości przez wcześniejszego właściciela (na przykład w formie dożywotniej dzierżawy). Nieruchomość, w ramach operacji przeniesienia własności, nabywa bezpośrednio

pośrednik lub też znajduje on inny podmiot albo osobę skłoną nabyć całość lub część tej nieruchomości. Środki uzyskane ze sprzedaży nieruchomości można otrzymać jednorazowo lub w formie okresowych płatności. Kwota uzyskana ze sprzedaży nieruchomości jest niższa od jej aktualnej wartości rynkowej (zazwyczaj o 20 do 60%). Wynika to przede wszystkim z tego, że po sprzedaży nieruchomości nadal będzie ona zajmowana przez wcześniejszego właściciela (z reguły aż do jego śmierci) i nie będzie mogła być w tym czasie sprzedana [Consumer Financial 2010, s. 7].

Tabela 2. Najważniejsze różnice między produktami *lifetime mortgage* i *home reversion*

Kategoria	<i>Lifetime mortgage</i>	<i>Home reversion</i>
Sprzedaż nieruchomości	na końcu umowy o kredyt (na przykład w związku ze śmiercią właściciela)	na początku transakcji
Właściciel nieruchomości	klient	pośrednik lub inny podmiot
Strona ponosząca ryzyko utraty wartości nieruchomości oraz korzystająca ze wzrostu cen	w wypadku wzrostu ceny nieruchomości zyskuje klient; ryzyko spadku wartości ponosi zarówno klient jak i pośrednik (szczególnie gdy wartość kredytu jest większa od wartości nieruchomości)	ryzyko i korzyści z tytułu zmian cen dotyczą pośrednika; spadek ceny nieruchomości może dotknąć także klienta, jeśli przedmiotem transakcji przeniesienia własności nieruchomości była tylko jej część
Obowiązek utrzymania nieruchomości	klient	pośrednik, przy czym istnieje możliwość przeniesienia tego obowiązku na klienta (umowy, jeżeli umowa tak stanowi)
Wartość nieruchomości zamieniona w strumień płatności	mniej niż 100% wartości	z reguły 100% wartości
Sposób wypłaty środków na rzecz klienta	najczęściej wypłata jednorazowa lub płatności okresowe	wypłata zdyskontowanej wartości nieruchomości (35-60%) lub płatności okresowe
Płatności dokonywane przez klienta	odsetki spłacane są na bieżąco lub powiększają kwotę kredytu, możliwa spłata poprzez sprzedaż nieruchomości po śmierci właściciela lub po opuszczeniu przez niego nieruchomości	zwykle brak konieczności dokonywania spłat
Sytuacje zmiany nieruchomości (sprzedaży) w trakcie trwania umowy	dopuszczalne przeniesienie zobowiązania na inną nieruchomość (jeśli zgadza się kredytodawca), częściej konieczność spłaty zobowiązania	w wypadku niektórych produktów możliwa jest zamiana nieruchomości, najczęściej jednak klient zobowiązany jest spłacić wartość nieruchomości

Źródło: Opracowano na podstawie [Institut 2009a, s. 8; Office 2008].

Niezależnie od rodzaju renty hipotecznej jej nabywca musi się liczyć z dość wysokimi opłatami, jakie musi ponieść na etapie zawierania transakcji i w trakcie trwania umowy. Dotyczy to zarówno produktu odwróconego kredytu hipotecznego (*lifetime mortgage*), jak i przeniesienia własności (*home reversion*). Do najczęściej stosowanych opłat ponoszonych przez klientów należy zaliczyć [The Council 2011]:

- opłaty za rozpatrzenie wniosku, mające pokryć koszty administracyjne ponoszone przez kredytodawcę, wynoszą one w granicach od 300 do 600 GBP, niektórzy pośrednicy finansowi zwracają część tych opłat po uruchomieniu kredytu (w przypadku hipoteki odwróconej),
- opłaty za wycenę nieruchomości (*valuation fee*), wynosi ona w granicach od 200 do 300 GBP dla nieruchomości wartej 100 tys. GBP,
- opłaty za obsługę prawną (*solicitors fee*) w trakcie zawierania umowy o produkt *equity release*, opłata ta mieści się najczęściej w przedziale od 300 do 600 GBP (często można ją negocjować),
- opłaty za ubezpieczenie nieruchomości ponoszone w trakcie trwania umowy, najczęściej opłata ta wynosi od 200 do 300 GBP.

Poza wymienionymi opłatami dodatkowo klient może ponieść koszty prowizji na rzecz pośrednika, który zaaranżował transakcje. Taka prowizja wynosi najczęściej od 0,5 do 1,5% wartości transakcji.

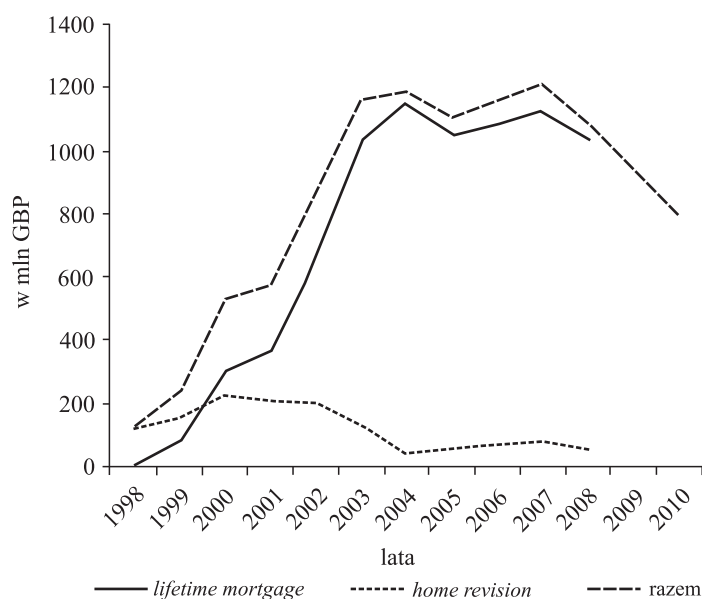
W wypadku odwróconego kredytu hipotecznego (*lifetime mortgage*) szczególnie wysokie opłaty klient ponosi, gdy decyduje się na wcześniejszą jego spłatę. Zasadniczo opłata za przedterminową spłatę wynosi w granicach 2% salda zadłużenia, przy czym jeśli spłata dokonywana jest w ciągu roku od uzyskania kredytu, może wzrosnąć nawet do 25% [Institut 2009a, s. 91–92]. W wypadku szybszej spłaty kredytu bardziej odczuwane są także wysokie opłaty ponoszone jednorazowo przy uzyskiwaniu kredytu (na przykład opłaty z tytułu ustanowienia hipoteki czy opłaty przygotowawcze).

2. Ilościowy rozwój rynku

Mimo że produkty renty hipotecznej były już dostępne na początku lat osiemdziesiątych XX wieku, to dopiero w kolejnej dekadzie rozpoczął się bardzo dynamiczny wzrost tego rynku. Okres dynamicznego wzrostu trwał do momentu wybuchu kryzysu finansowego, co widać na poniższym wykresie ilustrującym wartość sprzedaży produktów renty hipotecznej w latach 1998–2010.

W 1998 roku wartość sprzedanych produktów renty hipotecznej (*lifetime mortgage* i *home reversion*) wynosiła 127 mln GBP, a w 2007 roku była niemal dziesięciokrotnie wyższa (wyniosła 1210 mln GBP). Warto dodać, że w 2007 roku odnotowano najwyższą historycznie wartość sprzedaży tych produktów w Wielkiej Brytanii. W kolejnych latach, na które przypada okres kryzysu finan-

sowego, wartość sprzedaży systematycznie spadała, by osiągnąć poziom 803,6 mln GBP w 2010 roku. Jeśli chodzi o liczbę zawieranych transakcji (liczbę sprzedanych planów), to w przypadku *lifetime mortgage* wynosi ona w granicach 27 tys. a dla *home reversion* ponad 1 tys. (dane za 2008 rok) [SHIP 2009].



Wartość sprzedanych produktów renty hipotecznej w Wielkiej Brytanii w latach 1998–2010 w mln GBP

Źródło: Opracowano na podstawie [The Council 2005]

Głównym motorem wzrostu rynku renty hipotecznej w Wielkiej Brytanii są odwrócone kredyty hipoteczne (*lifetime mortgages*). Jeszcze w 1998 roku wartość sprzedaży tych produktów stanowiła zaledwie 5% wartości sprzedaży produktów przeniesienia własności (*home reversion*), podczas gdy w 2007 roku było to aż 1365%. Dynamiczny wzrost popularności odwróconych kredytów hipotecznych wynika przede wszystkim z coraz większej aktywności banków, które w swojej ofercie mają przede wszystkim produkty kredytowe, oraz preferencji pośredników. Ci ostatni wolą oferować produkty z zakresu odwróconego kredytu hipotecznego (*lifetime mortgage*), ponieważ są mniej skomplikowane niż produkty przeniesienia własności (*home reversion*), a ponadto ich konstrukcja jest bardziej zbliżona do tradycyjnych kredytów hipotecznych, które mają w swojej ofercie pośrednicy. Warto dodać, że ten ostatni aspekt ma coraz większe znaczenie, gdyż z roku na rok wzrasta rola pośredników w sprzedaży produktów renty hipotecznej. W 2008 roku poprzez pośredników sprzedano niemal 18 tys. planów *lifetime mortgage* i *home reversion*, co stanowiło 63% całkowitej sprzedaży tych planów [The Council 2005, s. 2; SHIP 2010].

Największą popularnością produkty renty hipotecznej cieszą się w południowo-wschodniej części Wielkiej Brytanii. W 2009 roku wartość sprzedanych produktów na tym obszarze (z wyłączeniem Londynu) wynosiła 256,7 mln GBP (przy ponad 4,5 tys. sztuk sprzedanych planów). Średnia wartość sprzedanego planu wyniosła ponad 58 tys. GBP. W samym Londynie wartość sprzedanych planów wyniosła 147,9 mln GBP (przy liczbie nieco przekraczającej 1,7 tys. sztuk). Średnia wartość sprzedanego planu w Londynie wyniosła prawie 90 tys. GBP. Wysoki wolumen transakcji w Londynie wynika z wyższych cen nieruchomości w tym mieście w porównaniu z innymi miastami czy regionami Wielkiej Brytanii. W 2009 roku średnia wartość nieruchomości w Londynie będącej zabezpieczeniem transakcji wyniosła 354 tys. GBP (w 2008 roku było to około 400 tys.), a w południowo-wschodniej części Wielkiej Brytanii 243 tys. GBP. Najniższą, średnią wartość nieruchomości w transakcjach odnotowano w północnej części wysp brytyjskich – 152 tys. GBP [Kay 2010, s. 4].

Pod względem liczby oraz wartości zawieranych transakcji rynek rent hipotecznych w Wielkiej Brytanii jest uznawany za największy tego typu rynek w Unii Europejskiej. Potwierdza to największe badanie rynków rent hipotecznych, jakie zostało przeprowadzone w krajach Unii – *Study on Equity Release Schemes in the EU* – opublikowane w 2009 roku. Badanie miało w dużej części charakter ankietowy, ponieważ w wielu krajach UE rynki rent hipotecznych w ogóle nie funkcjonują lub są w początkowej fazie rozwoju. Powoduje to określone trudności w gromadzeniu danych statystycznych na temat rynków w tych krajach.

We wspomnianym badaniu przeprowadzono ankiety wśród podmiotów zaangażowanych na rynkach rent hipotecznych w poszczególnych krajach Unii Europejskiej (między innymi regulatorów, pośredników finansowych), na podstawie których podjęto próbę oszacowania wartości rynków rent hipotecznych w tych krajach. Wartość tę oszacowano na podstawie sprzedaży produktów za 2007 rok. Badanie potwierdziło, że największym rynkiem jest Wielka Brytania z wartością sprzedaży określoną przez SHIP na poziomie 1560 mln EUR (łącznie dla produktów *lifetime mortgage* oraz *home reversion*). Nieco niższą sprzedaż odnotowano w Hiszpanii (1,27 mld EUR). Co ciekawe średnia wartość transakcji na rynku rent hipotecznych w tym kraju została wskazana na poziomie ponad 350 tys. EUR, przy czym wartość ta, zdaniem autorów badania, wydaje się zawyżona (porównując ją chociażby do średniej transakcji realizowanej w Wielkiej Brytanii). Na dalszej kolejności uplasowały się takie kraje jak Szwecja oraz Węgry².

² Na przykład na Węgrzech przez lata, jeszcze przed transformacją ustrojową, popularne były kontrakty na opiekę, w ramach których w zamian za przekazanie praw do najmu nieruchomości osoba trzecia zobowiązywała się do przekazania miesięcznych płatności na rzecz osoby przekazującej to prawo. Tego rodzaju kontrakty nadal istnieją, niemniej coraz większą popularność zyskują odwrócone kredyty hipoteczne, oferowane w tym kraju od 2005 roku [Vorms 2009, s. 16].

3. Rozwiązanie instytucjonalno-prawne

Doświadczenia lat osiemdziesiątych i dziewięćdziesiątych XX wieku, kiedy to wielu nabywców produktów rent hipotecznych poniosło z tego tytułu straty (między innymi ze względu na występowanie zjawiska *negative equity*), stały się poważnym sygnałem do wprowadzeniem kontroli nad tym rynkiem oraz do zwiększenia zakresu ochrony nabywców produktów dostępnych na tym rynku. Kolejnymi argumentami za wprowadzeniem nadzoru były coraz częściej pojawiające się wypadki nadużyć, których się dopuszczali pośrednicy finansowi. Klienci nie otrzymywali właściwej informacji o sprzedawanych produktach i wiążącym się z nimi ryzykiem, niejednokrotnie byli namawiani na przeznaczenie środków uzyskanych z planów *lifetime mortgage* lub *home reversion* na inne produkty, w szczególności produkty o charakterze inwestycyjnym [Wiliams 2008, s. 26].

W odpowiedzi na powyższe problemy podjęto decyzję o włączeniu rynku rent hipotecznych pod nadzór Financial Services Authority (FSA). W pierwszej fazie, dokładnie w październiku 2004 roku, regulacją FSA objęto został rynek odwróconych kredytów hipotecznych (*lifetime mortgage*). Trzy lata później (kwiecień 2007 rok) FSA objęła swoim nadzorem rynek przeniesienia własności (*home reversion*). Co ciekawe, zakres nadzoru FSA odnosi się wyłącznie do pośredników finansowych świadczących swoje usługi na tych rynkach, a nie do samych produktów [Wiliams2008, s. 26].

Zakres regulacji Financial Services Authority nad pośrednikami finansowymi oferujących renty hipoteczne jest dość szeroki. Pośrednicy finansowi, którzy zamierzają organizować, administrować czy doradzać w odniesieniu do tych produktów, muszą być autoryzowani przez FSA do wykonywania tych czynności. Uzyskanie autoryzacji wymaga od pośredników spełnienia określonych wymogów odnoszących się do formy prawnej prowadzonej działalności, zapewnienia określonych środków technicznych, osobowych oraz kapitałowych [Instytut 2009b, s. 11].

Pośrednicy na rynku rent hipotecznych, na równi z innymi pośrednikami świadczącymi swoje usługi na rynku finansowym, są zobowiązani do przestrzegania standardów FSA – *High Level Standards*. W ramach tych standardów muszą zwracać szczególną uwagę na interesy konsumentów, w tym zapewniać rzetelną informację na temat świadczonych usług.

Oprócz *High Level Standards* pośrednicy finansowi muszą spełniać zasady sformułowane w *Mortgages and Home Finance: Conduct of Business Sourcebook* (MCOB). Szczegółowy zakres regulacji ujętych w MCOB zaprezentowano w tabeli 3.

Tabela 3. Zakres regulacji ujętych w Mortgages and Home Finance: *Conduct of Business Sourcebook* (MCOB)

Regulacja	Tytuł	Zakres regulacji
MCOB 1	zastosowanie i cel regulacji	zdefiniowanie ogólnego zakresu stosowania regulacji objętych MCOB, między innymi w odniesieniu do wyznaczonych przedstawicieli czy ustawy o kredycie konsumenckim z 1974 roku
MCOB 2	zachowanie standardów regulacji	komunikacja (wykorzystanie elektronicznych mediów), e-commerce, stosowane zachęty w zakresie sprzedaży, wyłączenia odpowiedzialności, ochrona konsumentów, przechowywanie informacji
MCOB 3	promocja i reklama	forma i treść stosowanych promocji, zakazane praktyki, przeprowadzanie promocji poza Wielką Brytanią, wykorzystanie mediów elektronicznych
MCOB 4	standardy w zakresie doradztwa i sprzedaży	zakres świadczonych usług, wymogi w zakresie publikowania informacji, dodatkowe informacje ujawniane w wypadku umów na odległość, anulowanie umów zawartych na odległość, sprzedaż usług bez doradztwa i z doradztwem
MCOB 5	informacje ujawniane przed wnioskowaniem o produkt	zakres informacji prezentowanych klientowi jeszcze przed etapem wnioskania (między innymi cechy i koszty produktu)
MCOB 6	informacje ujawniane na etapie ofertowania	zakres informacji prezentowanych w ofercie (także w wypadku transakcji zawieranych na odległość), dodatkowe dokumenty, jakie należy przedłożyć na etapie ofertowania
MCOB 7	informacje ujawniane po zrealizowanej sprzedaży	informacje jakie muszą być prezentowane dla dokonania przez klienta weryfikacji uzgodnionych warunków z kontraktem (umową) dotyczące między innymi płatności wynikających z umowy
MCOB 8	standardy w zakresie doradztwa i sprzedaży produktów <i>equity release</i>	zakres świadczonych usług, wymogi w zakresie publikowania informacji, dodatkowe informacje ujawniane w przypadku umów na odległość, anulowanie umów zawartych na odległość, sprzedaż usług bez doradztwa i z doradztwem
MCOB 9	zakres informacji ujawnianych w odniesieniu do produktów <i>equity release</i>	zakres informacji prezentowanych przed zawarciem umowy, w trakcie zawierania oraz po zrealizowanej sprzedaży
MCOB 10	rzeczywista stopa procentowa	zasady kalkulacji rzeczywistej stopy procentowej (wzór oraz założenia)
MCOB 11	odpowiedzialne kredytowanie i finansowanie	obowiązki w zakresie rzetelnej weryfikacji zdolności kredytowej klienta przed sprzedażą produktu kredytowego

Regulacja	Tytuł	Zakres regulacji
MCOB12	opłaty	zasady w zakresie informowania odnośnie do opłat ponoszonych przez klienta (opłat ponoszonych na etapie podpisywania umowy na przykład za wycenę, jak i innych opłat, na przykład karnych)
MCOB13	zaległości i odzyskiwanie nieruchomości	sposób postępowania z klientami, którzy mają przeterminowanie płatności

Źródło: Opracowano na podstawie [MCOB 2011].

W odniesieniu do pośredników finansowych funkcjonujących na rynku rent hipotecznych zastosowanie mają przepisy ogólne MCOB odnoszące się także do innych pośredników. Dotyczy to kwestii promocji i reklamy (MCOB3), odpowiedzialnego kredytowania (MCOB11) oraz stosowanych opłat (MCOB12). Z kolei regulacje specyficzne odnoszące się do rynku rent hipotecznych zawarto w MCOB9 (zakres ujawnianych informacji) oraz MCOB8 (standardy w zakresie doradztwa i sprzedaży) [Institut 2009b, s. 9–10].

Financial Services Authority ma wszelkie narzędzia do egzekwowania, od pośredników oferujących renty hipoteczne, przestrzegania stanowionych przez siebie reguł; FSA może nakładać kary finansowe, stosować publiczne upomnienia, zmienić lub anulować decyzję w zakresie autoryzacji danego pośrednika, wreszcie może kierować sprawę do sądu o zadośćuczynienie lub restytucję względem pośrednika. Poza FSA także nabywcy rent hipotecznych mają możliwość uzyskania zadośćuczynienia poniesionych strat w ramach dostępnego systemu rekompensat (*Financial Services Compensation Scheme*), przy czym w tym wypadku określono limit wypłat wynoszący 48 tys. GBP [Office 2008, s. 9].

W wypadku naruszenia interesu nabywców rent hipotecznych mają oni także możliwość złożenia skargi do rzecznika zajmującego się rozstrzyganiem sporów dotyczących usług finansowych – Financial Ombudsman Services (FOS). Rolą rzecznika jest bezstronne zbadanie sporu, którego klient nie może rozwiązać bezpośrednio z pośrednikiem finansowym. Maksymalna kwota odszkodowania uzyskana za pośrednictwem rzecznika nie może przekroczyć 100 tys. GBP [Office 2008, s. 9].

Oprócz oficjalnej regulacji, stanowionej przez Financial Services Authority, funkcjonują także zasady i praktyki ustanowione w ramach samoregulacji. Zasady te stanowione są przez organizację zrzeszającą pośredników świadczących swoje usługi na rynku rent hipotecznych – Safe Home Income Plans (SHIP). Organizacja ta została utworzona w 1991 roku w bezpośredniej odpowiedzi na spadek zaufania do produktów rent hipotecznych w związku z negatywnymi konsekwencjami, jakie dotknęły nabywców tych produktów w latach osiemdziesiątych XX wieku. Mimo że przynależność do SHIP nie jest obowiązkowa, do

organizacji przystąpili najwięksi pośrednicy³, których udział w rynku rent hipotecznych szacuje się na około 90%. Oprócz opłaty członkowskiej wynoszącej 25 tys. GBP rocznie, członkowie SHIP ponoszą dodatkowe koszty związane z wypełnianiem wymagań narzuconych przez branżowy kodeks postępowania [Office 2008, s. 9].

Wszyscy członkowie SHIP są zobowiązani do przestrzegania zasad sformułowanych w Kodeksie Postępowania (*Code of Conduct*) w szczególności do zapewnienia [SHIP 2011]:

- możliwości dożywotniego użytkowania nieruchomości stanowiącej główne miejsce zamieszkania klienta,
- rzetelnej oraz kompletnej informacji o oferowanych produktach, w szczególności oznacza to, że klient uzyska wszelkie informacje o korzyściach i kosztach wynikających z oferowanych produktów i następstw podatkowych zawieranej sytuacji czy konsekwencji wynikających z niekorzystnych zmiany cen nieruchomości itp., wszystkie te informacje powinny zostać zawarte w materiałach informacyjnych kierowanych do klientów,
- prawa do przeniesienia zabezpieczenia renty hipotecznej na inną nieruchomość bez sankcji finansowych,
- prawo do udziału prawnika, wskazanego przez klienta, w procesie zawierania transakcji, pośrednik oferujący rentę wieczystą ma obowiązek przedstawienia prawnikowi pełnej informacji o korzyściach, jakie uzyska jego klient przed zakończeniem planu renty hipotecznej, prawnik składa podpis potwierdzający, że jego klient w pełni rozumie i akceptuje ryzyko związane z produktem,
- gwarancji, że w ramach planu nie wystąpi zjawisko *negative equity*, co w praktyce oznacza, iż klient nie będzie zmuszony do spłaty zobowiązania kredytowego ponad wartość nieruchomości zabezpieczającej spłatę tego kredytu.

Zasady ustanowione przez SHIP, będące elementem samoregulacji rynku, należy uznać za pożyteczne uzupełnienie regulacji stanowionych przez FSA. Mimo to pojawiają się jednak głosy krytyki na temat skuteczności takiej regulacji. W szczególności podnoszony jest zarzut, że nie ma obowiązku przynależności do SHIP i tym samym spełniania wysokich standardów rynkowych, co wielu pośredników skrzętnie wykorzystuje, oferując swoje usługi i tworząc produkty bez zapewnienia takich standardów. Z drugiej strony zwraca się uwagę, że także w odniesieniu do podmiotów należących do SHIP nie ma ścisłej kontroli nad przestrzeganiem zasad ujętych w kodeksie. W głównej mierze kontrola ta polega na przeprowadzaniu *mystery shopping*, przy czym akcje te przeprowadzają sami pośrednicy [Institut 2009b, s. 16].

³ Z większych pośredników do SHIP nie należą: Royal Bank of Scotland oraz Scottish Widows.

Mimo dobrze rozwiniętego nadzoru nad pośrednikami świadczącymi swoje usługi w zakresie rent hipotecznych w Wielkiej Brytanii konieczny jest nieustanny monitoring w zakresie zapewniania właściwego bezpieczeństwa uczestników transakcji na tym rynku. Nadal bowiem zdarzają się nadużycia dokonywane nie tylko przez małych pośredników, ale także bardziej znaczących. Przykładem może być sprawa banku Halifax z 2009 roku. Bank ten został oskarżony o zaniżanie wartości nieruchomości proponowanych na zabezpieczenie przez klientów chcących skorzystać z odwróconego kredytu hipotecznego. Bank, tłumacząc się kryzysem i spadkiem cen nieruchomości, przyjmował, że ceny w okresie kryzysu spadały szybciej niż było to w rzeczywistości. W ten sposób, na podstawie skonstruowanego przez siebie indeksu cen, wyceniał nieruchomości poniżej ich wartości rynkowej [Colman 2009].

4. Perspektywy dalszego rozwoju

W 2004 roku Institute of Actuaries opublikował prognozę rozwoju rynku rent hipotecznych w Wielkiej Brytanii. Zgodnie z tą prognozą (tabela 4) w 2010 roku wartość sprzedaży rent hipotecznych w Wielkiej Brytanii miała wynieść w granicach 2 mld GBP. W kolejnych latach ma dalej rosnąć, by osiągnąć poziom 4 mld GBP w 2031 roku. Prognoza krótkookresowa, ze względu na kryzys finansowy, nie została zrealizowana. Faktycznie, według danych SHIP, sprzedaż za 2010 rok osiągnęła poziom zaledwie 800 mln GBP (po systematycznych spadkach od 2007 roku). Trudno ocenić, czy gdyby w 2008 roku nie nastąpiło załamanie na rynkach finansowych, sprzedaż rzędu 2 mld GBP byłaby realna do osiągnięcia. Jeśli zaś chodzi o realizację prognozowanej sprzedaży w 2031 roku, należy zwrócić uwagę, że nie jest ona przesadnie wysoka, biorąc pod uwagę odległą perspektywę. Dodatkowo w kolejnych latach spodziewanych jest wiele zmian społeczno-gospodarczych, które powinny mieć pozytywny wpływ na rozwój rynku rent hipotecznych w Wielkiej Brytanii.

Wśród czynników, które w kolejnych latach powinny w największym stopniu wpływać na rynek rent hipotecznych, na plan pierwszy wysuwają się zmiany demograficzne, związane przede wszystkim z procesami starzenia się społeczeństwa. Takie procesy postępują także w Wielkiej Brytanii, choć mają łagodniejszy przebieg niż w wielu innych krajach europejskich.

W 1984 roku udział osób w wieku 65 lat i starszych w ogóle populacji Wielkiej Brytanii wynosił 15% i do 2009 roku wzrósł zaledwie o 1 p.p. W kolejnych latach wzrost ten będzie jednak dynamiczniejszy. Szacuje się, że już w 2034 roku udział osób starszych w całej populacji wzrośnie do 23%, a w 2050 roku będzie większy od 35% [Office 2010]. Warto odnotować, że tempo wzrostu liczby osób starszych w populacji w Wielkiej Brytanii nie będzie aż tak szybkie,

Tabela 4. Prognoza rozwoju rynku rent hipotecznych w Wielkiej Brytanii do 2031 roku

Kategoria	2010	2015	2031
Ludność (w tysiącach)	14 076	15 067	19 429
Właściciele nieruchomości (w %)	72	73	78
Przeciętna liczba osób w gospodarstwie domowym	1,45	1,50	1,55
Liczba kwalifikujących się gospodarstw domowych (w tys.)	6989	7332	9777
Stabilny rozmiar rynku <i>equity release</i>	698 946	953 239	1 466 576
Rozmiar rynku okazjonalnego (w %)	10	13	15
Prognozowana, roczna sprzedaż (liczba)	40 000	50 000	80 000
Prognozowana, roczna sprzedaż (zagregowana wartość w mln GBP)	2000	2500	4000

Źródło: [Actuarial Profession 2004, s. 15].

jak to jest w wielu innych krajach rozwiniętych. Na przykład we Włoszech czy Japonii udział osób w wieku 65 lat i starszych w ogóle populacji może osiągnąć poziom 75% w 2050 roku [OECD 2005, s. 18].

Wzrost udziału osób starszych w populacji Wielkiej Brytanii wynika z systematycznego wydłużania się przeciętnej długości życia. Według danych Eurostatu przeciętna długość życia mężczyzn w Wielkiej Brytanii wydłuży się do 83,8 lat w 2050 roku (w 2008 roku było to 77,4 lat), a w przypadku kobiet aż do 87,7 lat (z 81,5 lat w 2008 roku). Warto dodać, że wzrostowi długości życia nie będą towarzyszyć zmiany w stopie urodzeń (*fertilityrate*), która w 2050 roku ma wynieść 1,84 (analogicznie jak w 2008 roku) [European Commission 2009a, s. 17].

Proces starzenia się społeczeństwa będzie potęgował potrzebę poszukiwania dodatkowych środków, stanowiących uzupełnienie dochodów uzyskiwanych ze świadczeń wypłacanych w ramach emerytury. Należy się spodziewać, że zwiększeniu ulegnie krąg osób zainteresowanych pozyskiwaniem dodatkowych środków pochodzących z renty hipotecznej.

Z racji zmian demograficznych najprawdopodobniej wydłużeniu ulegnie wiek przejścia na emeryturę w Wielkiej Brytanii. Prognozuje się, że w 2046 roku mężczyźni będą przechodzili na emeryturę w wieku 68 lat, czyli 3 lata później niż w 2010 roku. Wydłużenie czasu pracy będzie miało negatywny wpływ na stopę zastąpienia (*replacement rate*), określającą zależność między wysokością wypłacanej emerytury a wysokością wynagrodzenia wypłacanego w ostatnim roku przed przejściem na emeryturę [European Commission 2009b, s. 15]. Warto dodać, że wysokość stopy zastąpienia w Wielkiej Brytanii jest jedną z najniższych w krajach Unii Europejskiej i wynosi 37%⁴, przy czym – co waż-

⁴ Dla porównania w Polsce stopa ta wynosi 57%, na Węgrzech 75%, we Francji 49%, a w Niemczech 46%.

ne – wskaźnik ten dotyczy wypłaty świadczeń w ramach publicznych systemów emerytalnych. Szacuje się, że w kolejnych latach nastąpi spadek stopy zastąpienia o około 4% (do 2046 roku)⁵. Spadający poziom wypłat realizowanych w ramach systemów emerytalnych może być bardzo silnym argumentem dla wielu osób starszych do skorzystania z odwróconej hipoteki. Sama Komisja Europejska wskazuje, że w związku potrzebą reformy systemów emerytalnych należy tworzyć równoległe warunki do wykorzystania mechanizmów wspólnego rynku do rozwoju produktów renty hipotecznej [KOM 2010, s. 13].

Oprócz zmian demograficznych wpływ na rozwój rynku rent hipotecznych w Wielkiej Brytanii będą miały czynniki związane z rynkiem nieruchomości. W nieruchomościach Brytyjczycy zgromadzili największą część swojego majątku. Z całkowitej wartości zgromadzonego majątku netto⁶ wynoszącego 9 bln GBP, aż 39% przypada na nieruchomości (co stanowi równowartość 3,5 bln GBP) [Office 2009]. Tak znacząca wartość majątku zgromadzonego w nieruchomościach wynika między innymi z bardzo dużych wzrostów cen domów i mieszkań, jakie były obserwowane od początku lat dziewięćdziesiątych XX wieku. Co prawda w wyniku kryzysu finansowego nastąpiła korekta tych cen, niemniej na brytyjskim rynku nieruchomości nie była ona aż tak znacząca, jak w wielu innych krajach europejskich (wyniosła w granicach 5%). Zdecydowanie większe spadki zanotowano w krajach bałtyckich. Na przykład na Łotwie ceny nieruchomości spadły w 2008 roku o około 30%, a w 2009 roku o kolejne 50%. Trudno przewidzieć, jaki będzie dalszy rozwój sytuacji na rynkach nieruchomości, niemniej wzrosty cen, jakie były notowane w ostatnich dziesięcioleciach, wydają się nie do powtórzenia.

Oprócz tendencji w zakresie kształtowania się cen na rynku nieruchomości, znaczenie dla rynku rent hipotecznych ma także sytuacja w odniesieniu do własności nieruchomości. Jest to o tyle ważne, że posiadanie nieruchomości na własność jest warunkiem koniecznym zawarcia transakcji. W latach 1980–2009 wartość wskaźnika własności domów (*homeownership rate*) wzrosła z około 60 do 68%. W latach osiemdziesiątych i dziewięćdziesiątych XX wieku wartość tego wskaźnika rosła nieprzerwanie. Dopiero po 2003 roku, gdy wartość wskaźnika zbliżyła się do poziomu 71%, zaczęto obserwować jego spadek. Za wcześniejsze wzrosty odpowiedzialne były takie czynniki, jak: wzrost zamożności obywateli, starzenie się pokolenia *baby boomers*, wzrost poziomu wykształcenia. Niemałe znaczenie miała także polityka rządu Wielkiej Brytanii prowadzona od lat osiemdziesiątych XX wieku, w ramach której masowo sprzedawano lokale

⁵ Wskaźnik ten został oszacowany na przypadku mężczyzny o przeciętnych zarobkach przechodzącego na emeryturę w wieku 65 lata, po 40 latach pracy (dotyczy okresu 2006–2046).

⁶ Wartość zgromadzonych aktywów pomniejszona o zobowiązania, na przykład kredyty hipoteczne.

komunalne ich najemcom [RICS 2010, s. 1; The Council 2007, s. 3]. Spadki we własności domów, szczególnie po 2007 roku, należy przypisywać przede wszystkim wzrastającemu bezrobociu oraz zmniejszenia się dostępności kredytów hipotecznych, spowodowanych kryzysem finansowym. Należy się spodziewać, że w kolejnych latach trend spadkowy będzie się utrzymywał, szczególnie że coraz więcej młodych osób niemogących sobie pozwolić na kupno mieszkania, będzie skazanych na wynajem i to być może dożywotni [Asthana 2010].

Elementem ograniczającym popularność rent hipotecznych są stosunkowo wysokie koszty pozyskania i obsługi tych produktów (koszty te zostały zaprezentowane w pierwszej części niniejszego opracowania). W konkretnych wypadkach może się więc okazać, że skorzystanie z renty hipotecznej nie będzie opłacalne (na przykład w przypadku konieczności zmiany miejsca zamieszkania w krótkim terminie od otrzymania środków z *lifetime mortgage*). Należy jednak zwrócić uwagę, że w przypadku dynamicznego rozwoju rynku i zwiększonej konkurencji (pojawią się nowi gracze) prawdopodobnie dojdzie do obniżenia stosowanych przez pośredników opłat.

Ograniczaniem dla rozwoju rynku rent hipotecznych w Wielkiej Brytanii nie powinny być kwestie kulturowe, tak jak to jest w innych krajach Unii Europejskiej. W Wielkiej Brytanii nieruchomości jest traktowana bardziej jako aktyw, które może stanowić źródło dodatkowego dochodu niż fundament funkcjonowania rodziny, jak to jest w wielu innych krajach europejskich⁷. Ponadto stosunek społeczeństwa brytyjskiego do zadłużania się bardziej sprzyja rozwojowi rynku rent hipotecznych niż go ogranicza. Wraz z coraz większym poziomem zadłużenia społeczeństwa brytyjskiego wzrosła akceptacja dla długu i nie stanowi on już powodów do wstydu, jak to bywało w przeszłości. W Wielkiej Brytanii akceptacja dla zadłużania się jest jednym z powodów dynamicznego rozwoju rynku tradycyjnych kredytów hipotecznych [Georgarakos, Lojschova i Ward-Warmedinger 2010, s. 2].

Zakończenie

Dla krajów, w których rynki rent hipotecznych są w początkowej fazie rozwoju, doświadczenia brytyjskie we wprowadzaniu rozwiązań instytucjonalno-prawnych dla tego rynku mogą okazać się bardzo cenne. Szczególnie wartościowe

⁷ Wśród barier kulturowych na pierwszy plan wysuwają się relacje i więzi rodzinne. Nieruchomość, w postaci domu czy mieszkania, traktowana jest jako fundament bezpieczeństwa rodziny. W wielu krajach (na przykład Grecji, Portugalii) ze względu na silne związki rodzinne przyjmuje się, że nieruchomości po śmierci rodziców zostanie przekazana dzieciom czy wnukom. Często wręcz członkowie rodziny (dzieci) oczekują spadku po rodzicach jako „wynagrodzenie” za opiekę nad starszymi rodzicami lub udzielone wsparcie finansowe.

mogą się okazać doświadczenia z lat osiemdziesiątych XX wieku, które pokazują, że brak nadzoru nad pośrednikami oferującymi renty hipoteczne może prowadzić do występowania negatywnych konsekwencji dla nabywców produktów dostępnych na tym rynku.

Polska należy do krajów, w których rynek rent hipotecznych praktycznie nie funkcjonuje. Nie istnieją regulacje dedykowane dla tego rynku, a podmioty, które zaczynają oferować takie produkty, nie podlegają nadzorowi. Same zaś produkty konstruowane są na podstawie przepisów ogólnych, co wprowadza dość dużą elastyczność co do ich konstrukcji. W związku z tym że w kolejnych latach spodziewany jest wzrost zainteresowania rentami hipotecznymi, konieczne jest stworzenie rozwiązań, aby zapewnić odpowiednią stabilność rynku oraz przede wszystkim właściwy zakres ochrony konsumentów. W przeciwnym wypadku istnieje ryzyko wystąpienia sytuacji, jaka wystąpiła w latach osiemdziesiątych XX wieku w Wielkiej Brytanii.

W Polsce toczy się dyskusja na temat możliwości wprowadzenia odwróconego kredytu hipotecznego (odpowiednik *lifetime mortgage* w Wielkiej Brytanii). W kwietniu 2010 roku Ministerstwo Finansów opublikowało dokument, w którym nakreśliło założenia do ustawy o odwróconym kredycie hipotecznym [Ministerstwo Finansów 2010]. Podstawowym celem przyjęcia rozwiązań w zakresie hipoteki odwróconej jest stworzenie kompleksowych regulacji stanowiących podstawę do zawierania tego typu transakcji. Koncepcja funkcjonowania odwróconej hipoteki w Polsce, wyłaniająca się z ogólnych założeń Ministerstwa Finansów zasadniczo nie odbiega od rozwiązań przyjętych w innych krajach. Założenia Ministerstwa Finansów mają charakter dość ogólny i nie jest pewne, w jakim ostatecznie kształcie znajdą odzwierciedlenie w ustawie. Nie wiadomo, kiedy dokładnie zostanie przygotowany projekt ustawy. Pierwotnie miał to być marzec 2010 roku, zamiast tego w kwietniu opublikowano jedynie założenia do ustawy.

Dalsze odwlekanie prac nad ustawą o odwróconym kredycie hipotecznym, w obliczu wyborów parlamentarnych w 2011 roku, może skutecznie opóźnić przyjęcie regulacji. W obliczu braku regulacji mogą się pojawić podmioty sektora niefinansowego (na większą skalę niż aktualnie) gotowe oferować produkty funkcjonujące na zasadzie hipoteki odwrotnej, na podstawie indywidualnie zawieranych umów. Z założenia tego rodzaju podejście w większym stopniu będzie chronić interesy instytucji oferujących odwróconą hipotekę niż kredytobiorców, w efekcie może prowadzić do nadużyć (na przykład nierzetelna wycena nieruchomości, wysokie oprocentowanie kredytu) i w konsekwencji do spadku zaufania do odwróconej hipoteki. Z kolei brak zaufania może skutecznie ograniczyć wielkość zawieranych transakcji po wejściu ustawy w życie, kiedy to oferowaniem odwróconej hipoteki zajmą się banki [Kowalak 2010, s. 163].

Bibliografia

- Actuarial Profession, 2004, *Equity Release report 2005*, Report of the Equity Release Working Party, London.
- Asthana, A., 2010, *Housing Organisation Declares 'Golden Age' of Home Ownership Over*, The Observer.
- CCELS, 2006, *Report on Reverse Mortgages*, Canadian Centre for Elder Law Studies, Report No. 2.
- Colman, E., 2009, *Lenders Accused of Dirty Mortgage Tricks*, The Sunday Times [online] http://www.timesonline.co.uk/tol/money/property_and_mortgages/article6077635.ece [dostęp: 17.01.2011].
- Consumer Financial Education Body, 2010, *Rising Money from Your Home* [online] http://www.moneymadeclear.org.uk/pdfs/equity_release.pdf [dostęp: 02.03.2011].
- Doling, J., Ronald, R., 2010, *Property-based Welfare and European Homeowners: How Would Housing Perform as a Pension?* Springer.
- European Commission, 2009a, *2009 Ageing Report, Economic and budgetary projections for the EU-27 Member States (2008-2060)*, European Economy.
- European Commission, 2009b, *Updates of current and Prospective Theoretical Pension Replacement Rates 2006-2046*, Brussels.
- MCOB, 2011, Financial Services Authority, *Mortgages and Home Finance: Conduct of Business Sourcebook* [online], <http://fsahandbook.info/FSA/html/handbook/MCOB> [dostęp: 13.03.2011].
- Georgarakos, D., Lojschova, A., Ward-Warmedinger, M., 2010, *Mortgage Indebtness and Household Financial Distress*, EBC Working Paper Series no. 1156, European Central Bank.
- Haurant, S., 2008, *Borrowers Could Sue Over Equity Release Loans*, *The Guardian* [online] <http://www.guardian.co.uk/money/2008/sep/30/mortgages.consumeraffairs> [dostęp: 13.03.2011].
- Hyde, Z., 2007, *A Detailed History of Equity Release*, Retirement Plus Ltd [online] <http://www.retirement-plus.co.uk/downloads/570-2-7-2008-HistoryER-050608.pdf> [dostęp: 17.01.2011].
- Institut für Finanzdienstleistungen, 2009a, *Study on Equity Release Schemes in the EU, Part I: General Report*, Project No. MARKT/2007/23/H.
- Institut für Finanzdienstleistungen, 2009b, *Study on Equity Release Schemes in the EU, Part II: Country Report*, Project No. MARKT/2007/23/H.
- Kay Retirement Solutions, 2010, *UK Equity Release Market Monitor, 2009 Review*.
- KOM, 2010, *Zielona Księga na rzecz adekwatnych, stabilnych i bezpiecznych systemów emerytalnych w Europie*, Komisja Europejska, Bruksela.
- Kowalak, T., 2010, *Odwrócona hipoteka – zasady funkcjonowania i perspektywy wprowadzenia w Polsce*, *Ruch Prawniczy Ekonomiczny i Socjologiczny* z. 4, s. 151–165.
- Krawczyk, B., Klobuch, K., 2008, *Odwrócona hipoteka*, *Miesięcznik Ubezpieczeniowy*.
- Ministerstwo Finansów, 2010, *Założenia do ustawy o odwróconym kredycie hipotecznym*, projekt z dnia 19 kwietnia 2010.

- OECD, 2005, *Ageing and Pension System Reform. Implications for Financial markets and economic policies*, Financial Market Trends OECD.
- Office of Fair Trading, 2008, *Sale and rent back – a market study*, Annexe B - Equity Release [online], http://www.oft.gov.uk/shared_oftr/reports/consumer_protection/oft1018b.pdf [dostęp: 13.03.2011].
- Office for National Statistics, 2009, *Household health In GB 9 trillion GBP In 2006/8*, News Release.
- Office for National Statistic, 2010, *Ageing, Fastest increase in the 'oldest old'* [online], <http://www.statistics.gov.uk> [dostęp: 13.03.2011].
- RICS, 2010, *Owner-occupier rates set to fall further on both sides of the Atlantic*, RICS Economic Newsletter.
- SHIP, 2009, *SHIP Full Year Results 2008* [online] <http://www.ship-ltd.org> [dostęp: 26.02.2011].
- SHIP, 2010, *Equity Release Market Stabilises in Q4 2009* [online] <http://www.ship-ltd.org> [dostęp: 26.02.2011].
- SHIP, 2011, *SHIP Guarantee* [online] <http://www.ship-ltd.org/shipguarantee.aspx> [dostęp 22.02.2011].
- The Council of Mortgage Lenders, 2005, *Pricing, risk and potential in the equity release market*, CML Housing Finance no. 03/2005.
- The Council of Mortgage Lenders, 2007, *Home-ownership at the crossroads*, CML Housing Finance, Issue 02.
- The Council of Mortgage Lenders, 2011, *Costs of entering into an equity release scheme* [online] <http://www.cml.org.uk/cml/consumers/equityrelease/costs> [dostęp: 13.03.2011].
- Vorms, B., 2009, *Home Ownership as Wealth Over the Life Cycle. European Household Motivation for Residential Assets. Current Situation and Future Prospects*, DEMHOW Project, University of Birmingham.
- Williams, P., 2008, *Please Release Me! A Review of the Equity Release Market in the UK, its Potential and Consumer Expectations*, CML Research, Council of Mortgage Lenders.

ORGANISATION OF THE EQUITY RELEASE MARKETS: A CASE STUDY OF THE UNITED KINGDOM MARKET

Summary: The equity release products, that allow transforming fixed assets in the property into liquid assets, appeared in the UK in the 1960s. However, on a larger scale they began to be offered in the 1980s. Products offered at that time were poorly designed because they failed to protect consumers from rising interest rates and negative equity. Many elderly people were left in severe financial difficulties. Since then, a number of reforms aimed at ensuring an adequate consumer protection and market stability have been introduced. In 1991 trade organization SHIP was launched to protect the consum-

ers through its code of conduct, both lifetime mortgages and home reversion products were covered by Financial Services Authority regulation.

Today, equity release market in the UK is one of the most developed in the world, both in terms of the volume of the transactions and institutional arrangements. The purpose of this paper is to present the UK experience in creating the efficient and consumer friendly equity release market. It focuses particularly on products and adopted solutions for the effective supervision of intermediaries providing their services on the equity release market.