

Renta za mieszkanie?

Wielu emerytów klepie biedę, choć mają mieszkania warte setki tysięcy złotych. Są już firmy, które dadzą dożywotnią rentę w zamian za lokal. Czy to dobry interes?

MACIEJ SAMCIK, MAREK WIELGO

Wprowadzeniu tzw. odwróconej hipoteki bankowej i firmy ubezpieczeniowej mówią o dobrych kilku lat. Osoby starsze, samotne, które nie mają komu przekazać swojego mieszkania po śmierci, mogłyby oddać je instytucji finansowej. A ta w zamian wypłacałaby im dożywotnią rentę i umożliwiła pozostanie w mieszkaniu.

W niektórych krajach na Zachodzie odwrócona hipoteka jest bardzo popularna. W USA w 2009 r. - tylko do końca kwietnia - takie umowy podpisało 544 tys. osób. W całym 2007 r. było to 320 tys. osób. Ale już np. w Niemczech o odwróconej hipotece nikt nie słyszał. A we Francji jest to jeszcze nowinka, emeryci podpisałi raptem 4,4 tys. umów.

W naszej części kontynentu ten system jest znany na Węgrzech. Działają tam aż trzy firmy. Jedną z nich należy do banku OTP, węgierskiego odpowiednika naszego PKO BP. W sumie obsłużyły one w ciągu trzech lat ponad 10 tys. klientów. Teraz Węgrzy chcą wejść na polski rynek. Konkurent OTP - firma HILD - już rozgląda się po naszym rynku.

Szyski okazali się jednak polscy pośrednicy finansowi. Jako pierwszy odwróconą hipotekę zaproponował Fundusz Hipoteczny Dom (FHD), spółka założona przez dwóch finansistów z Warszawy. Działa od kilku miesięcy. - Podpisałyśmy już kilka umów, kilka innych jest w przygotowaniu. Do końca

roku powinno ich być kilkadziesiąt - twierdzi Robert Majkowski, współwłaściciel funduszu.

Ile można dostać od FHD w zamian za oddanie prawa do mieszkania po śmierci? To zależy od wieku klienta i wartości nieruchomości. Np. ktoś, kto ma mieszkanie warte 400 tys. zł i obchodzi właśnie 65. urodziny, może liczyć na miesięczną emeryturę od 530 do 680 zł. Ale już 75-latek może dostać 870-1070 zł miesięcznie.

Według Majkowskiego odwróconą hipoteką może być zainteresowanych kilkaset tysięcy starszych Polaków, którzy mają własne mieszkania, ale też bardzo niską emeryturę, skazującą ich na węgezaję. Firma propagując swoją działalność wśród seniorów, np. rozdając ulotki po niezależnych mszach w kościołach, współpracując z administratorami osiedli, na których mieszka sporo starszych ludzi, i organizując akcje informacyjne na ogródkach działkowych.

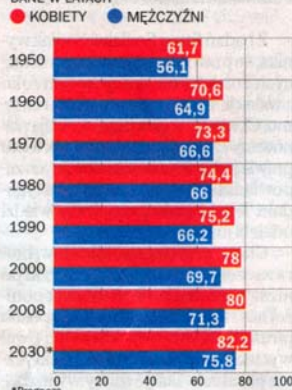
Problemem FHD jest niska wiarygodność, nieporównywalnie mniejsza niż ta, którą cieszą się banki. Te ostatnie nie palą się do oferowania odwróconej hipoteki, bo ich zdaniem zbyt trudno jest ocenić, ile dana nieruchomość będzie warta za 10 czy 20 lat.

Majkowski zapewnia, że FHD zamierza wkrótce pozyskać partnera strategicznego, który pozwoli nadać inicjatywie ogólnopolski rozmach i zwiększyć jej wiarygodność.

Seniorzy powinni jednak dobrze się zastanowić, czy taka transakcja jest dla nich korzystna. Wystarczy spojrzeć na oferowane przez FHD warunki od-

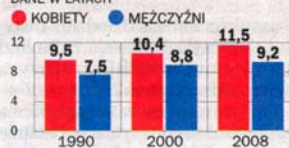
ŚREDNIA DŁUGOŚĆ ŻYCIA

KAJ DŁUGO ŚREDNIO ŻYJĄ POLACY
DANE W LATACH

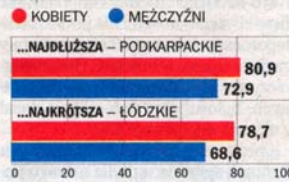


*Prognoza
© GAZETA WYBORCZA

IŁE PRZECIĘTNE ŻYJĄ POLACY
PO PRZEKROCZENIU 75 LAT
DANE W LATACH



GZDIE W POLSCE ŚREDNIA DŁUGOŚĆ ŻYCIA JEST... DANE W LATACH



ŹRÓDŁO: GUS

wróconej hipoteki: jeśli 65-latek, mając mieszkanie warte dziś 400 tys. zł, podpisze z firmą umowę i zainkasuje 680 zł miesięcznie, to w wieku 85 lat suma przelewów z FHD na jego koncie wyniesie 82 tys. zł. Tylko jedną piątą obecnej wartości lokalu! Dopiero gdyby dożył stu lat, to FHD wypłaciłby mu łącznie 285 tys. zł. A co z gwarancją zamieszkania? Klienci funduszu podpisują z nim tzw. umowy dożywocia, które są regulowane w kodeksie cywilnym. Art. 908 kc stwierdza, że „jeżeli w zamian za przeniesienie własności nieruchomości nabywca zobowiązał się zapewnić zbywcy dożywotnie utrzymanie, to powinien on, z braku innej

umowy, przyjąć zbywcę jako domownika” (FHD w umowie modyfikuje ten zapis i „dożywotnie utrzymanie” definiuje jako rentę w gotówce).

Co się jednak stanie, jeśli FHD np. nagle zniknie z aktem własności mieszkania i przestanie płacić? Umowę można sądowo anulować. Prawo własności mieszkania wraca wtedy do poprzedniego właściciela, nie musi on oddawać pieniędzy, które już pobral. Pojawiają się jednak wątpliwości - adwokat Rafał Dębowski z kancelarii Leśnodorski, Ślusarek i Wspólnicy, cytowany przez „Rzeczpospolitą”, ostrzega: gdyby spółka popadła w dług i doszłoby do egzekucji z nierucho-

mości, to wówczas może dojść do wygaśnięcia praw dożywotnika na podstawie art. 1000 par. 3 kodeksu cywilnego. - I starsze osoby zostałyby na lodzie - stwierdza Dębowski.

Inną propozycją dla emerytów dla firma Oppenheim Enterprise. Spółka pośredniczy przy zamianie większych mieszkań na mniejsze i tańsze. Różnicę w cenie, pomniejszoną o własne prowizje, wypłaca w gotówce emerytowi. - To oferta zdecydowanie lepiej przystosowana do polskich realiów niż odwrócona hipoteka - twierdzi Krzysztof Oppenheim, właściciel spółki. Według niego mało który emeryt pozbędzie się mieszkania w zamian za dotatek do renty czy emerytury.

Potężnymi barierami dla przyznanie mieszkania jest konieczność zgrania w czasie zakupu i sprzedaży mieszkania, dochodzą też koszty - taksa notarialna, podatek od czynności cywilnoprawnych i ewentualnie prowizja pośrednika. Kolejną barierą jest też kwestia remontu i przeprowadzki. - Nasi klienci w ogóle nie muszą się martwić o te sprawy. Wszystko załatwiamy za nich - uspokaja Oppenheim.

Oczywiście za to pomoc weźmie ekstra pieniądze. Oppenheim Enterprise odliczy dla siebie 10-15 tys. zł prowizji (plus VAT) oraz tzw. upust na koszty utrzymania i sprzedaży większego lokalu, które firma przejmuje od klienta. Wszystkie te koszty mogą „zjechać” od 5 do nawet 15 proc. wartości większego mieszkania. Co to oznacza w praktyce? Jeśli obecne mieszkanie emeryta jest warte 700 tys. zł, a „docelowe” 300 tys. zł - to po potrąceniu prowizji emeryt dostalby do ręki niespełna 300 tys. zł. Inwestując tę kwotę np. w obligacje na 6 proc. rocznie, uzyskalby z odsetek ponad 1000 zł miesięcznie. No ale musiałby się przeprowadzić.

I te słabości oferty Oppenheim Enterprise punktuje Robert Majkowski z FHD. - Starych drzew się nie przesadza. Lepsza jest comiesięczna gotówka i możliwość mieszkania w swoim mieszkaniu niż przeprowadzka w wieku np. 65 lat - argumentuje. ●