

SPOSOBY FINANSOWANIA ZAKUPU NIERUCHOMOŚCI MIESZKANIOWYCH PRZEZ SENIORÓW



Marcin Boruta

Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu
Wydział Zarządzania
Katedra Inwestycji i Nieruchomości



Adam Chodkiewicz

Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu
Wydział Zarządzania
Katedra Inwestycji i Nieruchomości

Streszczenie

Starzejące się społeczeństwo stanowi dla polskiej gospodarki istotne wyzwanie na wielu płaszczyznach. Jednym z takich wyzwań jest stworzenie odpowiednich ram prawno–instytucjonalnych i finansowych do zapewnienia rozwoju rynku nieruchomości mieszkaniowych dla seniorów.

Celem artykułu jest przedstawienie wyników badań dotyczących charakterystyki seniora jako nabywcy na rynku nieruchomości. Część wyników zaprezentowana w niniejszym artykule odnosi się do form finansowania zakupu mieszkań przez seniorów a także sposobów wykorzystania poprzednio zamieszkiwanej nieruchomości. Dla osiągnięcia założonego celu przeprowadzono badania kwestionariuszowe wśród aktywnych zawodowo pośredników w obrocie nieruchomościami.

Słowa kluczowe

seniorzy, rynek mieszkaniowy, starość demograficzna, mieszkalnictwo senioralne, finansowanie

1. Wstęp

Polscy seniorzy¹ tradycyjnie postrzegani są jako osoby o niskim statusie ekonomicznym względem pozostałej części społeczeństwa. Taki pogląd często dostrzegalny jest we współczesnym dyskursie publicznym. Wyniki badań statystycznych zdają się potwierdzać ten stan. Informacji na ten temat dostarczają m.in. cykliczne badania *Emerytury i renty* [GUS 2016] realizowane przez Główny Urząd Statystyczny [GUS], *Badanie zasobności gospodarstw domowych* [NBP 2015] zrealizowane przez Narodowy Bank Polski [NBP] we współpracy z GUS-em a także bazy danych *Warunki i jakość życia Polaków* [Diagnoza Społeczna 2015] opracowane w ramach projektu Diagnozy Społecznej.

Funkcjonujący system finansowania nieruchomości, zarówno po stronie podażowej, jak i popytowej, ma istotne znaczenie dla rozwoju rynku nieruchomości jako całości, w tym rynku nieruchomości mieszkaniowych. Z punktu

widzenia finansowania strony popytowej rynku, kluczowe znaczenie ma siła nabywcza konsumentów. W odniesieniu do osób starszych, części składowe ich siły nabywczej mogą współtworzyć:

- Uzyskiwane świadczenia emerytalno–rentowe;
- Posiadane oszczędności własne;
- Monetyzacja majątku własnego;
- Pomoc finansowa rodziny;
- Dochody z pracy oraz/lub najmu;
- Wsparcie ze środków publicznych [Brzeski, Kirejczyk i Kozłowski 2014, s. 26].

Pierwszym z istotnych elementów siły nabywczej seniorów jest wysokość uzyskiwanych przez nich świadczeń emerytalno–rentowych. Poddając analizie sytuację ekonomiczną seniorów pod

tym kątem należy stwierdzić, że jest ona z reguły trudniejsza niż osób otrzymujących wynagrodzenie za pracę. Jak wynika z raportu GUS, stosunek przeciętnej emerytury brutto z pozarolniczego systemu ubezpieczeń społecznych do przeciętnej wynagrodzenia za pracę w gospodarce narodowej wynosiła w 2015r. 63,70%² [GUS 2016, s. 76] W 2015 roku przeciętna emerytura i renta brutto wypłacana z pozarolniczego systemu ubezpieczeń społecznych w Polsce wyniosła 2049,26 zł. Zdecydowanie gorzej wygląda sytuacja emerytów i rencistów otrzymujących świadczenia

¹ W zależności od przyjętej metodyki za osobę starszą uważa się najczęściej osobę w wieku 60 lat i więcej lub 65 lat i więcej.

² Warto jednak podkreślić, że osoby starsze mają zwykle mniejsze wydatki niż osoby młode. Wynika to z faktu, że seniorzy na ogół nie ponoszą już kosztów utrzymania potomstwa, kosztów związanych z dojazdami do pracy i doksztalcaniem a także nie posiadają zobowiązań kredytowych [Jurek 2012, s. 158].

z Kasy Rolniczego Ubezpieczenia Społecznego [KRUS]. W 2015 roku tytułem świadczeń emerytalno-rentowych wypłacono tu przeciętnie 1179,63 zł na osobę [GUS 2016, s. 23]. Dodatkowo, dostrzec należy, że w obu systemach wysokość przeciętnych emerytur była wyższa niż wysokość przeciętnych rent.

Kolejne, nie mniej istotne składniki siły nabywczej seniorów stanowią posiadane oszczędności własne oraz monetyzacja majątku własnego³. Ciekawych rezultatów w tym zakresie dostarcza *Badanie zasobności gospodarstw domowych* [Narodowy Bank Polski 2015]. Jak wskazują wyniki, gospodarstwa domowe, w których głową rodziny jest emeryt, są wyraźnie mniej majątne⁴ niż gospodarstwa domowe ogółem. Majątek netto mierzony medianą dla ogółu gospodarstw domowych w Polsce wyniósł w 2014r. 256,8 tys. zł zaś w przypadku gospodarstw domowych, w których głową rodziny była osoba w wieku 65 lat i więcej, wskaźnik ten wyniósł 216,7 tys. zł. Co więcej, w najgorszej sytuacji majątkowej znajdowały się gospodarstwa domowe, w których głową rodziny była osoba zaliczana do grona najstarszych seniorów. Warto również zaznaczyć, że decydują rolę w strukturze majątkowej polskich gospodarstw domowych pełnią aktywa rzeczowe zaś ich największą część stanowią nieruchomości. Wartość aktywów rzeczowych stanowi ponad 95% wartości ogółu zgromadzonych aktywów [NBP 2015, s. 22].

Wśród pozostałych składników siły nabywczej osób starszych wymienia się pomoc finansową rodziny (przede wszystkim dzieci), dochody z pracy oraz/lub najmu a także wsparcie ze środków publicznych (dotychczas nie wypracowano w Polsce projektu budżetowego wsparcia zakupu nieruchomości przez seniorów). Polacy chętnie inwestują we własne dzieci. Jak wskazują wyniki badań dotyczących zachowań i opinii Polaków w zakresie dobrowolnego zabezpieczenia finansowej przyszłości emerytalnej, 28% z nich inwestuje swoje oszczędności w dzieci, jednocześnie oczekując na starość ich wsparcia finansowego [Olejnik 2011, s. 56–57]. W aspekcie dochodów uzyskiwanych z pracy należy stwierdzić, że polscy seniorzy są relatywnie mało aktywni zawodowo⁵. Z danych GUS wynika, że w 2016r. osób aktywnych zawodowo było zaledwie 4,5% w ogóle ludności w wieku 65 lat i więcej [GUS 2017, s. 99, 101]. Ponadto, aktywność zawodowa maleje wraz z wiekiem.

Oznacza to, że czynnik ten odgrywa stosunkowo mniejszą rolę w tworzeniu siły nabywczej seniorów. Podobną wagę wśród elementów składowych siły nabywczej można przypisać uzyskiwaniu dochodów z najmu. Dane statystyczne [NBP 2015] wskazują, że inną niż główne miejsce zamieszkania nieruchomości posiada zaledwie 6,6% gospodarstw domowych, w których głową rodziny jest emeryt. Dla porównania, w ogóle gospodarstw domowych w Polsce odsetek ten wynosi 11,1%. Co więcej, fakt posiadania innej nieruchomości nie oznacza, że w każdym przypadku czerpane są dochody z tytułu najmu.

2. Rys metodyczny badania

Podejmując problematykę finansowania zakupu mieszkań z przeznaczeniem na realizację własnych potrzeb mieszkaniowych przez osoby starsze, autorzy opracowania przeprowadzili wśród aktywnych zawodowo pośredników w obrocie nieruchomościami badania kwestionariuszowe. Warto podkreślić, że zaprezentowane w niniejszym artykule wyniki stanowią część szerszych badań dotyczących populacji osób starszych jako nabywców na rynku nieruchomości.

Dla potrzeb przeprowadzonych badań autorzy przyjęli graniczny próg starości jako metrykalny wiek 60 lat⁶. Co więcej, przez wzgląd na dużą heterogeniczność populacji osób starszych [Magdziak–Grabowska 2014; Zapędowska–Kling 2016; Boruta 2017], autorzy wyróżnili dwie ich podgrupy:

- osoby w wieku 60–74 lat – „seniorzy młodszy”;
- osoby w wieku 75 lat i więcej – „seniorzy starsi”.

Podstawowe informacje dotyczące przeprowadzonych badań zaprezentowano w Tabeli 1.

W aspekcie samych uczestników badania, większość z nich, bo aż 65% ogółu, stanowiły osoby, które wykonują zawód pośrednika w obrocie nieruchomościami w miejscowościach liczących od 20–100 tysięcy mieszkańców (37% respondentów) oraz od 100–500 tysięcy mieszkańców (28% respondentów). Nadto, przybliżony udział procentowy transakcji z udziałem osób starszych w ogóle przeprowadzonych transakcji kupna–sprzedaży w większości przypadków nie przekraczał 20%. Bardziej szczegółowe dane w tym zakresie zaprezentowano na Wykresie 1.

3. Rezultaty badania

Omawiane w dalszej części opracowania rezultaty badań dotyczących populacji osób starszych jako nabywców na rynku nieruchomości⁷ obejmują następujące obszary:

- stosowane przez seniorów formy finansowania zakupu nieruchomości;
- sposoby wykorzystania poprzednio zamieszkiwanej nieruchomości mieszkaniowej.

Pierwszym aspektem poruszonym w toku badań były najczęściej występujące wśród seniorów formy finansowania zakupu nieruchomości z przeznaczeniem na zaspokojenie własnych potrzeb

³ Monetyzacja rozumiana jest jako spieniężenie majątku własnego, którego można dokonać poprzez sprzedaż mieszkania/domu, skorzystanie z hipoteki odwróconej, zawarcie umowy o rentę dożywotnią lub zatrzymanie mieszkania/domu i czerpanie korzyści z najmu [Brzeski, Kirejczyk i Koźłowski 2014, s. 26–27].

⁴ W przedmiotowym badaniu majątność wyrażono przy pomocy majątku netto mierzonym medianą. Majątek netto jest to majątek brutto (aktywa) zgromadzony przez gospodarstwo domowe pomniejszony o zaciągnięte przez nie zobowiązania (pasywa). Na aktywa składają się aktywa rzeczowe (główne miejsce zamieszkania, inna nieruchomość, pojazdy, przedmioty wartościowe, majątek z prowadzenia działalności gosp.) oraz aktywa finansowe (depozyty, fundusze inwestycyjne, akcje, obligacje, należności, dobrowolne programy emerytalne/ubezpieczenia na życie, inne aktywa finansowe). Na pasywa składają się kredyty mieszkaniowe zaciągnięte w celu zakupu nieruchomości pełniące funkcję głównego miejsca zamieszkania lub innej oraz kredyty inne niż mieszkaniowe i pożyczki [Narodowy Bank Polski 2015].

⁵ W 2016r. współczynnik aktywności zawodowej osób w wieku 55–64 lata wyniósł 43,8%. Dla porównania, wartość tego samego współczynnika dla 28. krajów członkowskich Unii Europejskiej wyniosła w analogicznym okresie 59,1% [GUS 2017, s. 326].

⁶ Takie podejście znajduje szerokie odzwierciedlenie w literaturze przedmiotu [Iwański 2016, s. 17].

⁷ Zdecydowana większość transakcji dotyczyła typowego budownictwa mieszkaniowego. Taki stan rzeczy może wynikać ze słabo rozwiniętej w Polsce oferty rynkowej z zakresu budownictwa mieszkaniowego dedykowanego seniorom (z ang. *senior housing*). Sytuacja w tym zakresie odmiennie prezentuje się w krajach Europy zachodniej gdzie znaleźć można wiele rozmaitych, innowacyjnych rozwiązań [Suszyńska i Boruta 2017].

mieszkaniowych. Wśród możliwych odpowiedzi znalazło się: finansowanie kredytem, finansowanie z oszczędności, finansowanie ze środków ze sprzedaży poprzedniego mieszkania, finansowanie zakupu przez dzieci oraz inne formy finansowania. W odniesieniu do populacji seniorów ogółem największy odsetek respondentów – 43,20% wskazał na finansowanie zakupu ze środków pochodzących ze sprzedaży poprzedniego mieszkania. Drugim w kolejności najczęstszym sposobem finansowania zakupu nieruchomości okazał się zakup z oszczędności. Taką odpowiedź wskazało 35,20% ankietowanych. Trzecią znaczącą formę finansowania zakupu nieruchomości stanowiło finansowanie zakupu przez dzieci – 14,40% ogółu uzyskanych odpowiedzi. W grupie „starszych seniorów” występuje zdecydowanie większy odsetek transakcji finansowanych przez dzieci. Z kolei w grupie „młodszych seniorów” wskazać należy na większy odsetek transakcji finansowanych z oszczędności. Co ciekawe, w grupie tej występuje mniejszy niż w przypadku „starszych seniorów” odsetek transakcji finansowanych kredytem hipotecznym. Szczegółowe wyniki badań w tym zakresie zaprezentowano na Wykresie 2.

Drugim aspektem poruszonym w toku badania był sposób wykorzystania poprzedniej nieruchomości mieszkaniowej. Zbiór możliwych odpowiedzi w tym przypadku stanowią: sprzedaż nieruchomości i przeznaczenie uzyskanych środków na zakup nowego mieszkania, darowanie nieruchomości dzieciom lub innym członkom rodziny, oddanie nieruchomości w najem, skorzystanie z hipoteki odwróconej, inne (zob. Wykres 3).

Seniorzy ogółem a także osoby należące do grupy „młodszych seniorów” najczęściej sprzedają swoją poprzednią nieruchomość a za uzyskane środki nabywają nową. Taki sposób wykorzystania poprzedniej nieruchomości mieszkaniowej dotyczy 47% seniorów ogółem i 48% „młodszych seniorów”. Z kolei „starsi seniorzy” najczęściej przekazują poprzednią nieruchomość w postaci darowizny dla dzieci lub innych członków rodziny – 48% ogółu, choć i w tym przypadku sprzedaż i zakup nowej nieruchomości występuje często – 45% ogółu. W grupie „młodszych seniorów”, obok wymienionych, częstą praktyką jest oddanie poprzedniej nieruchomości w najem. Żaden z respondentów badania nie miał do czynienia z wykorzystaniem instrumentu hipoteki odwróconej⁸.

Tabela 1

Podstawowe informacje dotyczące badania

Podmiot badania	Aktywni zawodowo pośrednicy w obrocie nieruchomościami
Cel badania	Charakterystyka seniora jako nabywcy na rynku nieruchomości mieszkaniowych
Zakres czasowy badania	Zakres czasowy badania pokrywa się z czasem gromadzenia materiału w postaci ankiet, przypada na 2017 rok
Zakres przestrzenny badania	teren województwa wielkopolskiego
Dobór i liczebność próby	Z uwagi na brak możliwości sporządzenia operatu losowania zastosowano dobór nielosowy, celowy, podyktowany dostępnością respondentów i możliwościami pozyskania informacji. Ostatecznie liczebność próby wyniosła n=56 jednostek
Narzędzie badawcze	Kwestionariusz ankiety z wykorzystaniem metody CAWI (z ang. Computer-Assisted Web Interview)

Źródło: opracowanie własne.

Wykres 1

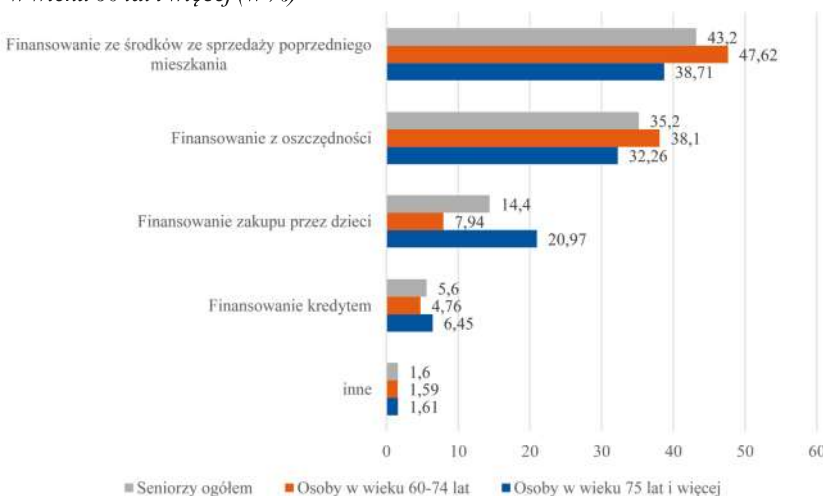
Charakterystyka respondentów



Źródło: opracowanie własne.

Wykres 2

Najczęściej występujące formy finansowania zakupu nieruchomości wśród osób w wieku 60 lat i więcej (w %)



Źródło: opracowanie własne.

⁸ Taki stan rzeczy nie dziwi, bowiem oferta polskiego systemu bankowego w tym zakresie jest bardzo ograniczona [Money 2017].

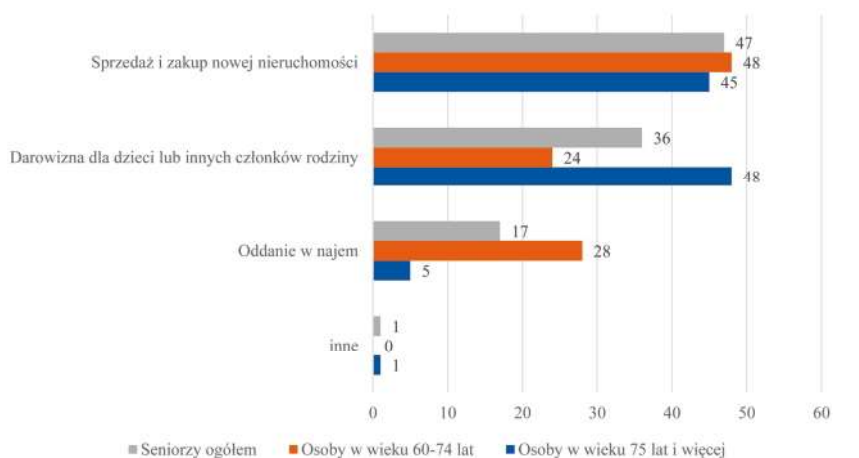
4. Podsumowanie

Przedstawione w niniejszym opracowaniu wyniki badań własnych dotyczą seniorów w wieku 60 lat i więcej, którzy zmienili miejsce swojego zamieszkania. Przez wzgląd na ograniczoną podaż mieszkań z zakresu budownictwa senioralnego migracje seniorów dotyczą głównie typowego budownictwa mieszkaniowego.

Seniorzy jako nabywcy nieruchomości mieszkaniowych stanowią w chwili obecnej relatywnie niewielką grupę. Niemniej, rosnące znaczenie i poprawę siły nabywczej tej grupy konsumentów upatruje się w zachodzących zmianach demograficznych. Jak wskazują wyniki, najistotniejszą część siły nabywczej seniorów stanowią monetaryzacja majątku własnego oraz wypracowane oszczędności. Kategorie te stanowiły najczęstszą formę finansowania zakupu nieruchomości. W grupie najstarszych seniorów na znaczeniu zyskuje pomoc finansowa ze strony dzieci. Co ciekawe, żaden z respondentów nie wskazał na wykorzystanie w procesie zmiany nieruchomości dedykowanego instrumentu jakim jest hipoteka odwrócona. Swoje poprzednie nieruchomości seniorzy najczęściej sprzedają lub darują dzieciom.

Wykres 3

Najczęściej występujący sposób wykorzystania poprzedniej nieruchomości mieszkaniowej wśród osób w wieku 60 lat i więcej (w %)



Źródło: opracowanie własne.



Bibliografia

1. Boruta M., 2017, *Gerontechnologia jako narzędzie w procesie zaspokajania potrzeb mieszkaniowych seniorów*, *Progress in economic sciences*, nr 4, Poznań.
2. Brzeski W., Kirejczyk K., Kozłowski E., 2014, *Perspektywy rozwoju budownictwa senioralnego w Polsce*, REAS, Warszawa.
3. *Diagnoza Społeczna 2015, Warunki i jakość życia Polaków, baza danych*. Pobrane 6 lipca 2017 z <http://www.diagnoza.com/>.
4. Główny Urząd Statystyczny, 2016, *Emerytury i renty w 2015r.*, Warszawa.
5. Główny Urząd Statystyczny, 2017, *Rocznik statystyczny pracy.*, Warszawa.
6. <https://direct.money.pl/artykuly/porady/odwrocona-hipoteka-jak-wyglada-sytuacja-2-5,178,0,2337458.html>.
7. Magdziak-Grabowska M., 2014, *Formy mieszkaniowe dla osób starszych*, Politechnika Łódzka, Łódź.
8. Narodowy Bank Polski, 2015, *Zasobność gospodarstw domowych w Polsce, Raport z badania pilotażowego 2014r.*, Departament Stabilności Finansowej, Warszawa.
9. Suszyńska K., Boruta M., 2017, *Kompleksowe rozwiązania mieszkaniowe dla seniorów odpowiedzią na demograficzne wyzwania przyszłości*, *Świat Nieruchomości*, 2(100).
10. Zapędowska-Kling K., 2016, *Polityka społeczna wobec starzenia się ludności w USA i Szwecji, Wnioski dla Polski*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź.

WAYS OF FINANCING THE PURCHASE OF RESIDENTIAL REAL ESTATE BY SENIORS

Summary

The aging society is a major challenge for the Polish economy in many areas. One of such challenges is the formation of an appropriate legal and institutional and financial framework to ensure the development of the market of residential real estates for seniors.

The aim of the article is to present the results of research on the characteristics of a senior as a purchaser on the real estate market. Some of the results presented in this article relate to forms of financing the purchase of apartments by seniors, as well as the ways of using the previously inhabited real estate. To achieve the assumed goal, questionnaire surveys were carried out among professionally active real estate agents.

Key words

seniors, housing market, demographic aging, senior housing, financing

JEL classification

R31

PRAWO

SZKOLENIA ZAWODOWE

Rozporządzenie ministra inwestycji i rozwoju w sprawie stałego doskonalenia kwalifikacji zawodowych przez rzeczoznawców majątkowych z dnia 25 kwietnia 2018r. (Dz.U. z 2018r. poz. 811) precyzuje obowiązki w zakresie szkoleń zawodowych rzeczoznawców majątkowych. Zgodnie z jego wytycznymi za spełnienie obowiązku kształcenia uznaje się uzyskanie w danym roku kalendarzowym 12 punktów, w tym co najmniej 6 punktów za ukończenie warsztatów. W roku 2018 ilość wymaganych punktów została proporcjonalnie zmniejszona do odpowiednio 8 i 4.

Liczba punktów przysługująca za poszczególne rodzaje działań szkoleniowych kształtuje się następująco:

Forma doskonalenia kwalifikacji zawodowych	Liczba punktów
Ukończenie warsztatów organizowanych przez organizacje zawodowe	1 punkt za każde 2 godz. uczestnictwa w ukończonym warsztacie
Ukończenie szkoleń lub kursów	1 punkt za każde 2 godz. uczestnictwa w ukończonym szkoleniu lub kursie, jednak nie więcej niż 6 punktów w danym okresie rozliczeniowym
Ukończenie studiów wyższych, studiów trzeciego stopnia i studiów podyplomowych	6 punktów za każdy z rodzajów działań, jednak nie więcej niż 6 punktów w danym okresie rozliczeniowym
Udział w konferencjach lub sympozjach naukowych	1 punkt za każde 2 godz. uczestnictwa, jednak nie więcej niż 6 punktów w danym okresie rozliczeniowym
Własne lub współautorskie publikacje książkowe	4 punkty za jedną publikację książkową, jednak nie więcej niż 8 punktów w danym okresie rozliczeniowym
Własne lub współautorskie artykuły w czasopismach	2 punkty za jeden artykuł, jednak nie więcej niż 6 punktów w danym okresie rozliczeniowym

Godzina uczestnictwa jest jednostką czasową trwającą 45 minut.

Źródło: Dz.U. z 2018r. poz. 811.

Opr. W.G.

AKTUALNOŚCI