

# Dobrowolna sprzedaż nieruchomości celem programu Platformy Wsparcia Kredytobiorców



Fot. AMRON

**Jakub KACZOR**  
koordynator Projektu  
Platformy Wsparcia  
Kredytobiorców

22 lipca 2017 r. weszła w życie *Ustawa z dnia 23 marca 2017 r. o kredycie hipotecznym oraz o nadzorze nad pośrednikami kredytu hipotecznego i agentami* (Dz.U. 2017, poz. 819). Oprócz określenia ram i zasad związanych z udzielaniem kredytów hipotecznych – za sprawą artykułu 35 wniosła również jedną nowość w kontekście windykacji i odzyskiwania przez banki swoich wierzytelności, a mianowicie prawo klienta do dobrowolnej sprzedaży nieruchomości w okresie minimum 6 miesięcy w przypadku fiaska postępowania restrukturyzacyjnego.

Jeśli sprzedaż dojdzie do skutku, bank zobowiązany jest do wykreślenia hipoteki w każdym przypadku, czyli nawet wówczas, gdy kwota uzyskana ze sprzedaży kredytowanej nieruchomości jest mniejsza niż wysokość zadłużenia – w takim przypadku bank ma obowiązek rozłożenia pozostałej części długu na dogodnie dla kredytobiorcy raty. Czy dobrowolna sprzedaż nieruchomości w sytuacji problemów finansowych klienta jest dobrym rozwiązaniem? Odpowiedź brzmi – oczywiście. Jest ono najkorzystniejsze dla obu stron – zarówno dla banku, jak i dla klienta. Bank uzyskuje zwrot większości zainwestowanych środków, natomiast klient uwalnia się od ciężaru zobowiązań i unika dodatkowych kosztów związanych z egzekucją. Dlaczego więc to rozwiązanie jest tak rzadko stosowane i tak wiele spraw kończy się egzekucją komorniczą? Przyczyn jest wiele. Klienci traktują swoje nieruchomości jako ostatni bastion, którego gotowi są bronić za wszelką cenę, nie chcą słyszeć o możliwości sprzedaży, ślepo brnąc w spór z bankiem i nie pozostawiając mu wyboru – jedyną możliwą opcją pozostaje egzekucja komornicza. W efekcie po la-

tach walki, stresu i permanentnych problemów finansowych klienci wychodzą psychicznie zmęczeni, tracą nieruchomości i nadal muszą spłacać pozostałe zobowiązania, często narosłe przez przedłużający się proces egzekucyjny. Z drugiej strony banki nie edukują klientów zawczasu, a o możliwości sprzedaży nieruchomości dowiadują się oni dopiero wówczas, kiedy proces egzekucyjny jest już w mocno zaawansowanej fazie i na podjęcie decyzji oraz samą sprzedaż pozostaje bardzo niewiele czasu.

Z formalnego punktu widzenia przepisy ustawy o kredycie hipotecznym dotyczą kredytów udzielonych po jej wejściu w życie, czyli takich, które dopiero za parę lat mogą trafić do windykacji. Niemniej obecnie jest czas, kiedy banki, które dotychczas nie praktykowały tego typu rozwiązań, mogą przygotować się i wdrożyć metody pozwalające na dobrowolną sprzedaż nieruchomości nie tylko klientom, którym takie prawo przysługuje z mocy ustawy, ale również tym, którzy zaciągnęli swoje zobowiązania przed jej wejściem w życie. **Pomocnym rozwiązaniem jest udział banku w projekcie Platformy Wsparcia Kredytobiorców,**

**skierowanym zarówno do nich, jak i ich klientów.**

**Projekt Platforma Wsparcia Kredytobiorców (PWK) jest realizowany przez Centrum AMRON,** działające w ramach struktury organizacyjnej Centrum Prawa Bankowego i Informacji Sp. z o.o. (CPBiI). Rolą PWK jest koordynacja procesu spłaty zadłużenia hipotecznego z wykorzystaniem rozwiązania, jakim jest dobrowolna sprzedaż nieruchomości. Program PWK skupia się na wsparciu kierowanym przede wszystkim do klienta indywidualnego, posiadającego kredyt hipoteczny zabezpieczony na nieruchomości, która może zostać sprzedana, a środki w ten sposób uzyskane zaspokoją zobowiązania wobec wierzyciela. Z drugiej strony założeniem projektu jest wsparcie banków i poprawa skuteczności odzyskiwania należności trudnych (tj. z opóźnieniami w spłacie lub windykowanych) – kredytów zabezpieczonych na nieruchomości. Projekt opiera się na siedmiu kluczowych założeniach.

## EDUKACJA

Założeniem projektu jest szeroko pojęta edukacja klientów banków

znajdujących się w trudnej sytuacji finansowej, posiadających kredyty hipoteczne zabezpieczone na nieruchomościach mieszkalnych. Zaplanowane publikacje i kampanie informacyjne będą ich przekonywać, iż dobrowolna sprzedaż nieruchomości jest najlepszą z możliwych form spłaty kredytu hipotecznego w przypadku problemów finansowych uniemożliwiających terminową obsługę zobowiązań. W kampanii będziemy zwracać uwagę przede wszystkim na ekonomiczną przewagę tego rozwiązania w porównaniu do egzekucji komorniczej, a także na sam przebieg procesu, który jest dużo krótszy i mniej stresujący dla klienta niż egzekucja, zwłaszcza wtedy, kiedy jest ona połączona z przymusową eksmisją. Chcemy również pokazać, że dobrowolna sprzedaż nieruchomości jest rozwiązaniem problemów, dzięki któremu wszyscy wygrywają: w równym stopniu jest to szansa dla klienta na uniknięcie piętnej osoby zlicytowanej i ponoszenia kosztów egzekucji oraz dla banku, dla którego jest to szansa na polubowne rozwiązanie sporu i odzyskanie zaінwestowanych środków.

### **BEZSTRONNOŚĆ, ZESPÓŁ SPECJALISTÓW**

W momencie gdy pojawiają się problemy finansowe kredytobiorcy, które skutkują problemami w terminowej obsłudze zobowiązania, wraz z zaległościami pojawiają się negatywne emocje w relacjach między bankiem a klientem i niechęć klienta do kontaktu z bankiem. Klient przestaje postrzegać bank jako partnera w relacji biznesowej, a zaczyna go postrzegać jako zagrożenie, przeciwnika, z którym przyjdzie mu się zmierzyć. Inicjując program PWK, Centrum AMRON miało przede wszystkim na celu stać się instytucją bezstronną, działającą na rzecz klienta, wspierającą go w podjęciu najlepszej dla niego decyzji, jaką jest sprzedaż nieruchomości,

a następnie w procesie sprzedaży. Aby móc podołać temu zadaniu, do rozmów z klientami angażujemy cały zespół składający się ze specjalistów w dziedzinie bankowości hipotecznej oraz windykacji kredytów hipotecznych, rzeczoznawców majątkowych oraz pośredników w obrocie nieruchomościami.

### **INDYWIDUALNE PODEJŚCIE, WYCENA RZECZOZNAWCY, WYCENA STATYSTYCZNA, TRANSAKcje PORÓWNAWCZE**

Każdy przypadek będzie traktowany indywidualnie i dla każdej nieruchomości będzie sporządzany operat szacunkowy, wykonywany przez niezależnego rzeczoznawcę majątkowego współpracującego z Centrum AMRON. Każda wycena będzie następnie analizowana podczas spotkania z klientem, z wykorzystaniem największej w Polsce bazy informacji o cenach transakcyjnych nieruchomości, jaką jest baza AMRON, aby uzasadnić wartość podaną przez rzeczoznawcę. Dzięki zaawansowanym narzędziom analitycznym, pozwalającym ocenić wartość nieruchomości metodami statystycznymi, oraz analitykom rynku, dla każdej nieruchomości biorącej udział w programie będzie przygotowywana również wycena statystyczna, co wraz z listą transakcji porównawczych z danego regionu oraz wcześniej wspomnianym operatem szacunkowym przygotowanym przez rzeczoznawcę pozwoli przedstawić klientowi realną wartość jego nieruchomości i wspólnie ustalić cenę ofertową.

### **ANALIZA SYTUACJI FINANSOWEJ, PORÓWNIANIE DSN I LICYTACJI**

Równie ważną czynnością jak określenie ceny ofertowej nieruchomości będzie też analiza sytuacji finansowej klienta i określenie możliwych scenariuszy działania. Polegać będzie ona przede wszystkim na określeniu liczby i kwot

zobowiązań posiadanych przez klienta, co pozwoli określić ewentualne ryzyko zajęcia nieruchomości przez innych wierzycieli, co mogłoby utrudnić, bądź nawet uniemożliwić, dobrowolną sprzedaż nieruchomości i zmusić wierzyciela hipotecznego do przeprowadzenia egzekucji komorniczej i licytacji nieruchomości. Aby decyzja klienta o sprzedaży nieruchomości była jak najbardziej świadoma i przemyślana, dla każdego z nich opracujemy symulację kosztów umożliwiającą porównanie dobrowolnej sprzedaży nieruchomości ze wsparciem programu PWK oraz konsekwencji sprzedaży nieruchomości na pierwszej i drugiej licytacji komorniczej. Takie porównanie pozwoli przedstawić klientowi korzyści z dobrowolnej sprzedaży nieruchomości i finansowe konsekwencje związane z egzekucją komorniczą – zarówno gdy nieruchomość zostanie sprzedana w pierwszej licytacji, jak i w drugiej. To porównanie, wraz z wcześniejszą analizą sytuacji finansowej klienta, będzie przydatne podczas wyznaczania ceny ofertowej nieruchomości oraz określenia czasu, jakim klient dysponuje, aby sprzedać nieruchomość i uniknąć egzekucji komorniczej.

### **DOŚWIADCZENIE I INFORMOWANIE**

Prowadząc rozmowy z klientem, przekonując go do dobrowolnej sprzedaży nieruchomości, będziemy korzystać z doświadczenia w windykacji kredytów hipotecznych, informując go o procesie egzekucji komorniczej, jej nieuchronności (w przypadku odmowy udziału w programie), kolejno postępujących po sobie etapach i konsekwencjach społecznych i finansowych, jakie klient będzie musiał ponieść, jeśli bank – w celu odzyskania zaінwestowanych środków – będzie zmuszony do uzyskania tytułu wykonawczego i podjęcia działań windykacyjnych, które za-

kończą się egzekucją komorniczą, a następnie eksmisją.

### **WSPARCIE W RESTRUKTURYZACJI**

W przypadkach, gdy wiarytelność zabezpieczona hipotecznie na nieruchomości przekracza prognozowaną możliwą do uzyskania wartość nieruchomości, pracownicy Centrum AMRON będą wspierać klienta i prowadzić rozmowy z bankiem dotyczące restrukturyzacji pozostałej części długu na warunkach satysfakcjonujących dla obu stron, co pozwoli na sprzedaż nieruchomości i zwolnienie hipoteki. Dzięki temu bank odzyska większą część swoich środków od razu, a pozostałą kwotę klient będzie spłacał na podstawie umowy restrukturyzacyjnej.

### **DOBROWOLNOŚĆ**

Najważniejszą zasadą Programu PWK jest dobrowolność. Klient, kontaktując się z Centrum AMRON, deklaruje chęć wzięcia udziału w programie. Klienci, którzy będą otrzymywać informacje o możliwości udziału w programie od banku, będą musieli wyrazić zgodę na przekazanie ich danych kontaktowych do pracowników centrum AMRON prowadzących program. Deklaracja udziału w programie nie będzie jednak obligować do sprzedaży nieruchomości. Program PWK jest możliwością wsparcia działań klienta i dostarczenia mu niezbędnej wiedzy potrzebnej do podjęcia decyzji o dobrowolnej sprzedaży nieruchomości, jednakże sama decyzja co do chęci tego oraz ceny, za jaką zostanie ona sprzedana, zawsze należy do właściciela, który może wycofać się z programu na każdym etapie. ■

### **Kontakt w sprawie szczegółów i warunków współpracy:**

Jakub Kaczor, koordynator Projektu Platformy Wsparcia Kredytobiorców  
e-mail: jakub.kaczor@amron.pl  
tel. +48 723 723 796