

Tytuł: Rzeczpospolita - Nieruchomości

Data: 15.11.2004

Autor: K.M.

Rachunek powierniczy Dlaczego deweloperzy go nie chcą

Wolą budować na ryzyko klienta

Dlaczego znani warszawscy deweloperzy nie chcą sprzedawać mieszkań w systemie rachunku powierniczego? Dzięki temu pieniądze ich klientów byłyby zdeponowane na koncie banku do czasu zakończenia inwestycji, czyli transakcja - z punktu widzenia nabywcy lokalu - byłaby bezpieczniejsza.

Zapytaliśmy o to m.in. Pekao Development. Właścicielem tej spółki jest bank Pekao SA. Trudno sobie wyobrazić bardziej wiarygodną firmę. Mało bowiem która instytucja musi tak dbać o swój wizerunek jak banki. Wydaje się więc, że taki bankowy deweloper może liczyć na bankowe kredytowanie i... rachunek powierniczy.

- Ależ my korzystamy z kredytu, budując mieszkania. Ale gdybyśmy sprzedawali je w systemie rachunku powierniczego, musiałyby one być droższe, ponieważ taki rachunek kosztuje, a jak okazuje się, bank Pekao SA swoją spółkę-córkę traktuje równie surowo i komercyjnie, jak innych deweloperów - twierdzi Remigiusz Antczak z Biura Analiz Pekao Development. - Środki, które wpłacają klienci, i tak są przeznaczane na spłatę kredytu, który zaciągnęliśmy na inwestycję - dodaje Antczak.

Niechętny rachunkom powierniczym jest też inny warszawski deweloper - J. W. Construction. Firmie tej szefuje Ryszard Matkowski, były wiceprezes Urzędu Mieszkalnictwa i Rozwoju Miast i onegdaj orędownik wprowadzenia obligatoryjnego rachunku powierniczego przy umowach deweloperskich. Dlaczego więc nie wdroży tego systemu w spółce, którą kieruje?

- A który bank ma prawdziwy rachunek powierniczy? Ten rachunek, który proponowałem jeszcze jako wiceprezes Urzędu Mieszkalnictwa, miał być rachunkiem wyłączonym spod egzekucji, rachunkiem bezpiecznym. Niestety, nasze prawo bankowe takiego bezpiecznego rachunku nie przewiduje. Mamy więc co najwyżej do czynienia z rachunkiem trochę podobnym do powierniczego, ale pieniądze, które tam klient wpłaca, nie są całkiem bezpieczne - uważa Ryszard Matkowski. - Nie ma bowiem absolutnie gwarancji, że naprawdę będą one w każdej sytuacji przeznaczone na sfinansowanie tej inwestycji. Prowadzone przez J. W. Construction rachunki mają wszelkie cechy rachunku powierniczego typu otwartego. Nasi klienci wpłacają pieniądze do banków, które finansują nasze inwestycje. Środki te są księgowane na koncie konkretnej budowy, a nie na ogólnym rachunku bankowym. Po zakończeniu kolejnych etapów budowy i dokładnym ich sprawdzeniu przez bank, "refinansuje" on nam poniesione koszty. Nie znam banku, który sfinansowałby dziś deweloperom aż 90 proc. kosztów inwestycji.

Deweloperzy, którzy oferują wpłatę 10 proc. i 90 proc. przy odbiorze kluczy, muszą być zasilani finansowo jeszcze innymi środkami. Na podobny system rozliczeń mogą sobie pozwolić - zdaniem Matkowskiego - tylko małe firmy budujące 1 - 2 budynki. - Takie firmy jak nasza, przy dzisiejszej skali inwestycji, chcąc zaproponować podobne warunki rozliczenia, przy średnim 18-miesięcznym cyklu budowy, musiałyby zaangażować 600 milionów złotych z własnych środków - dodaje prezes Matkowski.

Racje deweloperów są bardzo logiczne, ale.... można odnieść jeszcze inne wrażenie. Takie, że dokąd będą klienci, którzy przyniosą im pieniądze na przedpłatę - czy to własne, czy pożyczone z banku - tak długo deweloper nie będzie zabiegał o kredyt z banku, czyli nie będzie budował na własne ryzyko finansowe, a tylko na klienta.

Dla klienta naprawdę idealną sytuacją jest taka, w której pierwsza wpłata nie przekracza 10 - 20 proc. wartości inwestycji, a resztę trzeba zapłacić przy odbiorze kluczy - najlepiej razem z aktem notarialnym. Są już deweloperzy z taką ofertą, a ich mieszkania nie należą do najdroższych. Klient w tym przypadku nie ponosi ryzyka kredytowego. W pełni płaci już za lokal gotowy, a nie zanim on powstanie. Nie ma wtedy zbiegu jednoczesnych obciążeń: opłacania wynajętego mieszkania i spłacania kredytu.

Docelowo dojdziemy z pewnością do sytuacji, w której to banki będą finansowały budowę nowych mieszkań, a nie przyszli nabywcy.

K.M.