

*Tomasz Motowidlak**

HIPOTECZNE ZABEZPIECZENIE WIERZYTELNOŚCI LEASINGOWYCH

W ostatnich miesiącach ogłoszono w Polsce upadłość szeregu firm leasingowych. Niewykluczone, iż to nie koniec, bo coraz więcej małych firm leasingowych ma trudności ze zdobyciem środków na prowadzenie swojej działalności. Podstawową przyczyną tych kłopotów jest niewłaściwa strategia firm leasingowych odnośnie do ryzyka leasingowego. W jej wyniku bowiem powstają należności przeterminowane klientów (korzystających), które nierzadko stawiają pod znakiem zapytania ich dalszą egzystencję. Mogą one być także powodem znacznych kłopotów klientów tych firm, którzy terminowo regulują swoje płatności leasingowe. Ta ostatnia sytuacja może wystąpić w przypadku, kiedy z braku pieniędzy firma leasingowa (finansujący) zaprzestanie spłacania kredytu w banku, jaki zaciągnęła na zakup przedmiotu leasingu.

Najczęściej bowiem firma leasingowa, zwłaszcza mała, nie ma własnych pieniędzy na zakup przedmiotów leasingu i aby mogła prowadzić swoją działalność, musi zaciągnąć kredyt w banku. Za ten kredyt kupuje sprzęt i oddaje go klientom do użytkowania. Bank, chcąc zabezpieczyć się przed ryzykiem poniesienia strat, domaga się, by przedmiot leasingu był np. obciążony zastawem lub przewłaszczony. Dodatkowo bank (cesjonariusz) może się zabezpieczyć w formie cesji należności, przysługującej firmie leasingowej (cedent) od jej klientów (dłużnicy przelanych wierzytelności). Bywa też, iż bank dba o bezpieczeństwo swoich interesów, zapewniając sobie prawo do odszkodowania, wypłacanego przez firmę ubezpieczeniową (ubezpieczyciel) w przypadku uszkodzenia bądź zaginięcia przedmiotu leasingu, a także występowania zaległości korzystającego (ubezpieczenie wierzytelności

* Dr, adiunkt w Katedrze Międzynarodowych Stosunków Gospodarczych Uniwersytetu Łódzkiego.

leasingowych). Formą zabezpieczenia interesów banku może też być prawo do pobierania swoich należności z rachunków (pełnomocnictwo do dysponowania rachunkiem) firmy leasingowej zlokalizowanych u siebie lub też w innych bankach¹.

W przypadku braku płatności ze strony firmy leasingowej bank może wypowiedzieć jej umowy kredytowe i żądać natychmiastowej spłaty wszystkich kredytów. Może on także żądać od korzystających jednorazowej spłaty wszystkich pozostałych rat wynikających z umowy leasingowej lub wydania przedmiotu leasingu. Znacznie lepiej dla korzystającego jest, gdy bank korzysta ze swoich praw, wynikających z cesji wierzytelności. W tym przypadku bowiem korzystający, zamiast na rachunek firmy leasingowej, wpłaca pieniądze na rachunek banku. Aby tego typu sytuacji uniknąć w przyszłości, konieczne jest właściwe podejście firm leasingowych do oceny ryzyka leasingowego. Niezależne (niebankowe) spółki leasingowe nadal bowiem będą zaciągały kredyty na zakup przedmiotów leasingu oraz borykały się z koniecznością ich obsługi². Będzie to dotyczyło także bankowych firm leasingowych, które będą nadzorowane przez swoje banki w znacznie większym (niż dotychczas) stopniu.

Wszystko to zyskuje dodatkowo na znaczeniu w kontekście znacznych możliwości rozwoju leasingu w Polsce³. Lata, w których rynek leasingowy przyrastał w tempie 30–50% rocznie (lata 1996–2000) już chyba bezpowrotnie minęły, jednakże nie widać jednocześnie sygnałów, które nie pozwalałyby rozwijać się mu w tempie 10–25% rocznie. Lokomotywami tego rozwoju mogą być dotychczasowi liderzy rynku, np. EFL, BRE Leasing, BEL Leasing, które wykazują konsekwentny wzrost w granicach 20–30%, jak również te firmy leasingowe, które powstały stosunkowo niedawno, a już udało się im wejść do pierwszej dziesiątki, np. Raiffeisen Leasing, BZ WBK Finanse & Leasing, Volksbank Leasing.

Stabilnemu rozwojowi może sprzyjać unormowanie, po wielu latach, przepisów dotyczących leasingu, i to we wszystkich ważnych dla branży dziedzinach. W grudniu 2000 r. do kodeksu cywilnego wprowadzono definicję leasingu, w październiku 2001 r. zaś regulacje podatkowe w ustawach podatkowych zarówno dla osób fizycznych, jak i prawnych. Od stycznia 2002 r. obowiązują nowe standardy rachunkowe dla leasingu. To oznacza, iż po okresie dowolności zachowań finansujących oraz dowolności interpretacji przepisów po stronie organów skarbowych wprowadzone zostały spójne zasady leasingu tak po stronie cywilno-prawnej, jak i podatkowej. Wpro-

¹ A. Maciejewski, K. Jędrzejewska, *Nie taki syndyk straszny*, „Rzeczpospolita”, 13.03.2001.

² Sz. Karpiński, *Wiele zagrożonych bankructwem*, „Rzeczpospolita”, 14–15.08.2001.

³ T. Musiałowski, *A leasing i tak będzie się rozwijał*, „Parkiet”, 28.11.2001.

wadzenie definicji leasingu w kodeksie cywilnym oraz określenie praw i obowiązków stron umowy leasingu daje pewność korzystającym, iż zawarta umowa będzie znajdowała się w określonych ramach prawnych. Prowadzi to w efekcie do zwiększenia zainteresowania leasingiem firm, które dotąd wstrzymywały się od zawierania takich kontraktów ze względu na brak jednoznacznych uregulowań.

Wprowadzenie zapisów dotyczących leasingu w kodeksie cywilnym pozwoliło na sprecyzowanie zasad podatkowych, tj. obszaru, który był największym problemem zarówno finansujących, jak i korzystających. Jasno sprecyzowane zasady wskazują jednoznacznie korzystającemu, jak należy amortyzować przedmiot leasingu (leasing finansowy), jakie są normatywne okresy leasingu, na jakich zasadach powinien odbyć się wykup przedmiotu leasingu i jaką wartość tego wykupu można przyjąć za właściwą, aby organy skarbowe nie miały do takiej transakcji zastrzeżeń.

Wreszcie pojawiły się też jasne reguły dotyczące leasingu samochodów osobowych. Pozwalają one na wyeliminowanie, w znacznym stopniu, przerażania samochodów osobowych na ciężarowe. Od stycznia 2002 r. limit dokonywania odpisów amortyzacyjnych od oddanych w leasing samochodów osobowych zwiększył się z 10 000 do 20 000 euro. Stwarza to duże możliwości dla finansujących w oferowaniu nowego produktu. Możliwość zaliczenia w koszty uzyskania przychodów dwukrotnie wyższej (niż dotychczas) amortyzacji wpłynie na zmniejszenie kosztu takiej oferty, który może być o ok. 20% niższy niż poprzednio⁴. Powinna być ona szczególnie atrakcyjna dla osób fizycznych. Dotąd bardzo istotną barierą była niemożność odliczenia przez finansującego podatku VAT przy zakupie samochodu osobowego. Powodowała ona, iż firmy leasingowe zmuszone były stosować wobec korzystających „zasadę podwójnego opodatkowania podatkiem VAT”, co sprawiało, iż była ona dla nich skrajnie niekorzystna pod względem komercyjnym⁵. Polegała ona na naliczaniu wszelkich płatności leasingowych (a w szczególności wysokości rat netto) od wartości brutto samochodu osobowego i powiększaniu ich następnie o podatek VAT. Obecnie, gdy te restrykcje nie obowiązują, nie ma przeszkód dla dynamicznego rozwoju leasingu samochodów osobowych.

Dla wzrostu znaczenia leasingu jako formy finansowania o charakterze zewnętrznym nie bez znaczenia są malejące stopy procentowe, co zmniejsza koszty działania (kredytu bankowego) znacznej części firm leasingowych. Mniejsze koszty finansowania inwestycji rzeczowych są zaś bardzo istotnym czynnikiem skłaniającym do ich realizacji.

Ostatnia zmiana, czyli przepisy w zakresie rachunkowości, systematyzują zasady księgowe dla podmiotów prowadzących tzw. pełną księgowość.

⁴ R. Omachel, *Będzie taniej, ale to za mało zmian*, „Puls Biznesu” 2001, nr 199.

⁵ K. Tomaszewski, *Leasing tańszy o VAT*, „Prawo i Gospodarka”, 07.09.2001.

Zasady te nie są jednak uproszczeniem procedur, jednakże systematyzując je, wprowadzają jednakowe standardy dla wszystkich przedsiębiorstw, co prowadzi do większej przejrzystości ich sprawozdań finansowych. Jest to również bardzo istotne z punktu widzenia właściwej oceny ich kondycji finansowej i określenia ewentualnych zagrożeń z niej wynikających.

Oprócz tych korzystnych zmian dla leasingu jego stabilny rozwój wymaga od firm leasingowych bardziej zdecydowanego (niż dotychczas) wkroczenia w finansowanie przedmiotów leasingu o charakterze niestandardowym. Dla wielu firm leasingowych oznaczać to będzie konieczność zmiany dotychczasowych procedur działania, dla niektórych zaś będzie równoznaczne z określeniem nowej strategii. Zmiany te koncentrować się powinny w szczególności na wypracowaniu czytelnego i skutecznego sposobu postępowania w zakresie oceny podwyższonego (ponadprzeciętnego) ryzyka związanego z oddawaniem do używania przedmiotów leasingu o charakterze niestandardowym.

Użyty termin obejmuje przedmioty o niskim stopniu mobilności oraz płynności na rynku wtórnym (przedmioty trudno zbywalne). Klasycznym przykładem takich środków trwałych są maszyny i urządzenia, a w skrajnym przypadku linie (ciągi) technologiczne, które nierzadko zainstalowane są w sposób trwały (połączone z nieruchomością) w miejscu ich użytkowania. Powoduje to, iż ewentualna windykacja oparta na tego rodzaju przedmiotach wymaga ich demontażu oraz ponownego montażu, co czyni cały proces czaso- i kosztochłonnym, a wielu przypadkach – ze względu na znaczną utratę wartości przez przedmiot leasingu – wypacza w ogóle jego sens.

Ryzyko firmy leasingowej znacznie wzrasta, gdy właścicielem nieruchomości (miejsca instalacji i użytkowania przedmiotu leasingu) jest osoba (podmiot) różna od korzystającego, który włada nią jedynie np. na podstawie umowy najmu. Trwałe połączenie przedmiotu leasingu z nieruchomością powoduje, iż jego faktycznym właścicielem może stać się właściciel nieruchomości, a nie firma leasingowa. Zależność ta stwarza właścicielowi nieruchomości możliwość skutecznego zablokowania firmie leasingowej procesu windykacji. Sytuacja firmy leasingowej przedstawia się niewiele lepiej w przypadku wypowiedzenia korzystającemu przez właściciela nieruchomości umowy najmu. Dodatkowym, bardzo istotnym przejawem ryzyka leasingowego w tej sytuacji może być fakt obciążenia tej nieruchomości na rzecz innych podmiotów, w formie ograniczonych praw rzeczowych (np. hipoteka i prawo użytkowania), co uwidocznione jest wpisami do księgi wieczystej. Ewentualne pojawienie się nowych najemców nieruchomości lub nowych jej właścicieli (np. w wyniku sprzedaży egzekucyjnej) może wiązać się z inną koncepcją jej zagospodarowania, co niekoniecznie musi zakładać wykorzystanie zainstalowanego tam przedmiotu leasingu. Sytuacja taka pozbawia korzyści

tającego możliwości użytkowania przedmiotu leasingu, a tym samym generowania przychodu, tj. źródła płatności rat leasingowych. Natomiast możliwości szybkiej sprzedaży bądź innego zagospodarowania przedmiotu leasingu przez firmę leasingową są znikome.

W tym przypadku firma leasingowa dodatkowo zdana jest na dobrą wolę nowego najemcy lub właściciela nieruchomości, która może umożliwić przechowywanie przedmiotu leasingu do czasu jego sprzedaży bądź jego ponownego zagospodarowania. Brak porozumienia w tym zakresie naraża bowiem firmę leasingową na znaczne koszty związane z koniecznością wnoszenia opłat za przechowanie przedmiotu leasingu w miejscu jego instalacji lub jego szybkim demontażem w sytuacji, kiedy nie ma perspektyw na jego upłynięcie, umożliwiające odzyskanie choćby części zaangażowanej kwoty.

Wysokie ryzyko finansującego, w przypadku leasingu maszyn i urządzeń, spowodowane jest także niekorzystną procedurą rozliczania. Ze względu na bardzo niską, 7-procentową, amortyzację tych środków trwałych kwota leasingu przez cały okres trwania umowy pozostaje stosunkowo wysoka. Także cena wykupu maszyny czy urządzenia po zakończeniu leasingu jest niewspółmiernie wysoka, np. w porównaniu z samochodem ciężarowym, maszyną budowlaną lub komputerem, co może zniechęcać korzystającego do jej zapłaty⁶.

Oprócz wspomnianych linii technologicznych do niestandardowych przedmiotów leasingu zaliczyć należy także m. in. sprzęt gastronomiczny, rusztowania, meble, systemy antykradzieżowe, urządzenia klimatyzacyjne, hale rozbieralne oraz sprzęt komputerowy. Ich trudna zbywalność jest wynikiem zarówno stosunkowo niskich cen jednostkowych i szybkiego tempa zużycia fizycznego (np. sprzęt gastronomiczny), szybkiego tempa zużycia moralnego (np. sprzęt komputerowy), jak i niskiego stopnia identyfikowalności (np. rusztowania, meble, sprzęt gastronomiczny). Niektóre z wymienionych przedmiotów leasingu (np. systemy antykradzieżowe, urządzenia klimatyzacyjne, hale rozbieralne) spełniają swoją funkcję (i w tym tkwi ich wartość) jedynie w ściśle określonych warunkach lokalowych, co powoduje, iż nie nadają się one właściwie do ponownego wykorzystania.

Dlatego też prawo własności przedmiotów leasingu przysługujące finansującemu, co jest istotą transakcji leasingowej, w przypadku przedmiotów niestandardowych ma dla niego, z punktu widzenia zabezpieczenia ryzyka, niewielkie znaczenie. Odgrywa ono istotną rolę w przypadku, kiedy przedmiotami leasingu są środki transportu drogowego bądź wózki widłowe, tj. środki trwałe o najwyższym stopniu płynności na rynku wtórnym. Ich ewentualna windykacja zapewnia bowiem szybkie odzyskanie zaangażowanych środków, zwłaszcza w przypadku, kiedy klient wpłacił przynajmniej

⁶ M. Niewinowska, *Linie technologiczne trudno sprzedać*, „Puls Biznesu” 2001, nr 199.

20-procentową opłatę wstępną, a cena zakupu środka trwałego nie była zawyżona.

Wobec tego ryzyko leasingowe związane z przedmiotami leasingu o charakterze niestandardowym powinno być dodatkowo zabezpieczone. Dotyczy to w szczególności umów leasingowych o wysokiej kwocie zaangażowania firmy leasingowej (powyżej 1 mln zł) i długim okresie trwania umowy leasingowej (przynajmniej 48 miesięcy). Czynnikiem ograniczającym ryzyko może być dobra bieżąca kondycja finansowa wnioskodawcy oraz realistyczny biznesplan. Jednakże elementów tych, wobec wspomnianych parametrów, nie można uznać za wystarczające. Zależą one bowiem w dużym stopniu od czynników niezależnych od wnioskodawcy, które mogą doprowadzić do trwałego pogorszenia sytuacji finansowej, a co za tym idzie, zachwiania zdolności do obsługi rat leasingowych. Stosunkowo rzadko zdarza się, iż dobrze prosperujące firmy popadają nagle w problemy finansowe. Skutki negatywnych zdarzeń lub decyzji, jeśli nie uda się ich skorygować, uwidaczniają się zazwyczaj w dłuższym okresie. Innymi słowy, prawdopodobieństwo otrzymania pierwszych rat leasingowych jest zazwyczaj wyższe niż płatności otrzymywanych w okresach późniejszych. Im odleglejszy termin płatności, tym mniejsza pewność jego otrzymania⁷. Dlatego też w przypadku firm wykazujących bardzo dobrą, bieżącą kondycję finansową większe bezpieczeństwo finansującemu zapewnić może, jeśli możliwość taka wynika z biznesplanu, krótszy okres leasingu. Dodatkowe zabezpieczenie powinno również obejmować ewentualne dodatkowe koszty, które mogą się pojawić, np. koszty egzekucji.

Jednakże umowy leasingowe charakteryzujące się tymi cechami – abstrahując od niestandardowego charakteru przedmiotu leasingu – mają dla większości polskich firm leasingowych znaczenie strategiczne i ewentualne kłopoty z ich obsługą przez korzystającego (prowadzące do jej wypowiedzenia) mogą stanowić realne niebezpieczeństwo (zagrożenie) dla dalszej ich egzystencji. Stąd rodzi się konieczność dodatkowego zabezpieczenia – poza standardowym wekslem własnym *in blanco* korzystającego – wierzycelności leasingowych. Obejmują one kwotę zaangażowanego przez finansującego kapitału na zakup przedmiotu leasingu (wartość przedmiotu leasingu), koszt kredytu bankowego zaciągniętego w celu sfinansowania zakupu przedmiotu leasingu, a także koszt jego działania i planowany zysk, a ich odzwierciedleniem jest zdyskontowana suma płatności leasingowych.

Hipoteka na nieruchomości jest jedną z najstarszych form rzeczowego zabezpieczenia wierzycelności. Jest ona ograniczonym prawem rzeczowym, zabezpieczającym wierzycelność pieniężną. W przeciwieństwie do standardowej formy zabezpieczenia wierzycelności leasingowych (weksel *in blanco*) hipoteka

⁷ J. Tuczko, *Ocena opłacalności transakcji leasingu operacyjnego z punktu widzenia leasingodawcy i leasingobiorcy*, „Bank i Kredyt” 1997, nr 9.

na nieruchomości stanowi silne podporządkowanie jej przedmiotu ewentualnej windykacji. Decydują o tym cechy nieruchomości, m. in. jej trwałość w miejscu przedmiotu zabezpieczenia, która oznacza, iż właściciel nie może uciec przed prawami ciężącymi na nieruchomości. Hipoteka oznacza bowiem, iż finansujący może dochodzić swoich wierzytelności z obciążonej nieruchomości bez względu na to, czyją stała się własnością i z pierwszeństwem przed wierzycielami osobistymi jej właściciela⁸.

W praktyce okazuje się, że pierwszeństwo hipoteki umownej (będącej wynikiem zawartej umowy, np. umowy leasingowej) nie ma charakteru bezwzględnego. Jest tak wówczas, gdy pewnym rodzajom wierzytelności ustawodawca nadaje bardziej uprzywilejowaną pozycję niż wierzytelnościom zabezpieczonym hipotecznie. Tego rodzaju przywileje egzekucyjne wynikają z art. 1025 kodeksu cywilnego i mają wpływ na kolejność zaspokojenia wierzycieli⁹. Zgodnie z treścią tego przepisu w pierwszej kolejności, tj. przed wierzytelnościami zabezpieczonymi hipoteką umowną, zaspokajane są takie zobowiązania dłużnika jak koszty egzekucyjne, należności alimentacyjne oraz wynagrodzenia za pracę. Zasada pierwszeństwa hipotek, stanowiąca, iż jeżeli kilka hipotek umownych obciąża tę samą nieruchomość, hipoteka powstała później nie może być wykonywana z uszczerbkiem dla hipoteki powstałej wcześniej, doznaje całkowitego wyłączenia także w razie ustanowienia hipoteki ustawowej, powstającej z mocy prawa, zazwyczaj na poczet podatków i innych należności, do których stosuje się przepisy o zobowiązaniach podatkowych wraz z dodatkiem za zwłokę i kosztami egzekucyjnymi. Hipoteka ustawowa w istotny sposób osłabia pozycję finansującego, który zabezpieczył swą wierzytelność hipoteką (umowną) na nieruchomości. Obecnie obowiązujące przepisy rozszerzyły zakres hipoteki ustawowej, która od 1 stycznia 1998 r. przysługuje również gminom. Jest ona skuteczna wobec każdego właściciela przedmiotu hipoteki i ma pierwszeństwo przed innymi hipotekami, chociażby wierzytelność z tytułu podatków nie została ujawniona w księdze wieczystej.

Jednakże istotną zaletą zabezpieczenia hipotecznego jest zdolność nieruchomości do ochrony przed inflacją w długim okresie. Ta funkcja nieruchomości jest szczególnie widoczna w okresach postępującej inflacji. Mało zużyte ekonomicznie nieruchomości nie tylko zachowują wartość realną, ale nawet wykazują jej wzrost. Jest on wywołany gwałtownie zwiększającymi się kosztami budowy oraz wzrostem oprocentowania kredytu¹⁰.

⁸ Definicja hipoteki zawarta jest w art. 65 ustawy z 6.06.1982 o księgach wieczystych i hipotece (Dz.U. nr 19, poz. 147 z późn. zm.).

⁹ T. Gieraszek, *Skuteczność hipotecznego zabezpieczenia wierzytelności banków na nieruchomościach*, „Bank i Kredyt” 1998, nr 3.

¹⁰ E. Stasiak-Kucharska, *Problemy wyceny nieruchomości na potrzeby zabezpieczenia wierzytelności kredytodawcy*, „Bank i Kredyt” 1997, nr 4.

Skuteczne dochodzenie wierzytelności zabezpieczonej hipotecznie wymaga spełnienia kilku istotnych warunków, do których zaliczyć należy prawną skuteczność wpisu hipotecznego, a także właściwie dobrane proporcje między wartością rynkową nieruchomości, wartościami dotychczasowych wpisów oraz wysokością wierzytelności.

Pierwszy z wymienionych warunków dotyczy momentu uznania przez finansującego hipoteki za ustanowioną, co równoznaczne jest z wejściem umowy leasingu w życie i uruchomieniem płatności do sprzedawcy przedmiotu leasingu. Maksymalny poziom bezpieczeństwa zapewnienia finansującemu przedstawienie przez korzystającego prawomocnego odpisu z księgi wieczystej, stwierdzającego dokonanie wpisu na jego rzecz. Często jednak dochodzi do uznania tego faktu na wcześniejszych etapach procesu prawnego, co zwiększa ryzyko finansującego i może doprowadzić do sytuacji, która w praktyce oznaczać będzie przyjęcie zabezpieczenia prawnie nieskutecznego. Bowiem w przypadku hipoteki zwykłej i kaucyjnej wpis ma charakter konstytutywny, tzn. może być dokonany wówczas, gdy nie zachodzą przeszkody jego dokonania. W razie jej wystąpienia sąd może wyznaczyć termin jej usunięcia.

Uznanie przez finansującego hipoteki za ustanowioną może mieć miejsce z chwilą złożenia przez korzystającego do sądu wniosku o ustanowienie hipoteki i wniesienia opłat sądowych. Ryzyko finansującego w tej sytuacji wiąże się m. in. z możliwością wystąpienia we wniosku uchybień formalnych, a także omyłkowego wniesienia przez korzystającego opłat, które są niewystarczające do rozpoczęcia pracy przez sąd. Wyznaczanie dodatkowych terminów na skorygowanie i uzupełnienie powyższych kwestii w połączeniu z urlopem lub chorobą sędziego spowodować może znaczne wydłużenie procesu ustanawiania hipoteki. Jeśli w tym okresie trzeba będzie wypowiedzieć umowę leasingu, finansujący pozostanie bez zabezpieczeń. Nawet jeśli korzystający terminowo płaci, doprowadzenie do uzyskania prawomocnego wpisu do księgi wieczystej staje się bardziej problemem finansującego niż korzystającego.

Finansujący nie może czuć się całkowicie bezpieczny z chwilą uzyskania postanowienia sądu o ustanowieniu hipoteki. Postanowienie to dla swej skuteczności prawnej wymaga bowiem (najczęściej 14-dniowego) okresu uprawomocnienia, którego bieg rozpoczyna się z chwilą upływu (najczęściej 7-dniowego) okresu doręczenia (jeśli korzystający zrzeknie się tego okresu, to okres uprawomocnienia postanowienia sądu zaczyna się w momencie jego wydania). Ten moment uznania wpisu hipotecznego za „dokonany” nie może przesądzić właściwego jego miejsca (kolejności) w dziale IV księgi wieczystej po upływie okresu uprawomocnienia. Wtedy bowiem okazać się może, że przed wymaganym wpisem hipotecznym pojawiły się np. wpisy o charakterze ustawowym, które mają pierwszeństwo przed hipotekami

umownymi bez względu na czas ich powstawania. Sytuacja taka podważyć może nie tylko sens zabezpieczenia hipotecznego, ale i całej transakcji, która (niestety) została już zrealizowana. W okresie uprawomocnienia się hipoteki trzeba też liczyć się z możliwością wniesienia odwołań od postanowienia sądu. Wydłużyc to może znacznie okres uzyskania przez finansującego prawomocnego odpisu z księgi wieczystej, co w połączeniu z przypadkami losowymi, o których była już mowa, w praktyce pozbawić go może zabezpieczenia.

W przypadku leasingu zwrotnego połączonego z zabezpieczeniem hipotecznym, ustanawianiu przedmiotowej hipoteki nierzadko towarzyszy likwidacja innej, istniejącej w związku z zadłużeniem korzystającego wobec innej instytucji. W tej sytuacji część kwoty przysługującej mu z tytułu leasingu zwrotnego (korzystający jest jednocześnie sprzedawcą przedmiotu leasingu) przekazywana jest przez finansującego bezpośrednio na rachunek tej instytucji celem zwolnienia istniejącej hipoteki. Należy przy tym jednakże pamiętać, iż instytucja ta przed przekazaniem środków powinna wystawić promesę zwolnienia hipoteki, w której jednoznacznie powinna być określona kwota wraz z podaniem terminu jej zapłaty. Często niepowodzenie tej operacji związane jest z brakiem tego drugiego elementu, co powoduje, iż konieczna do zwolnienia hipoteki kwota narasta z dnia na dzień o należne odsetki. Podobnie jak w przypadku ustanawiania hipoteki, także jej likwidacja wymaga uprawomocnienia.

Nie mniej istotną kwestią, decydującą o skuteczności zabezpieczenia hipotecznego, jest określenie właściwych proporcji między wartością rynkową nieruchomości, wartościami dotychczasowych wpisów oraz wysokością zabezpieczanej wierzytelności. Podstawowe znaczenie dla prawidłowego wyznaczenia tych proporcji ma oszacowanie wartości rynkowej nieruchomości. Istotną rolę w tym zakresie odgrywa wycena nieruchomości sporządzona przez uprawnionego rzeczoznawcę. Dokument ten obejmować powinien m. in. następujące podstawowe elementy, dotyczące wycenianej nieruchomości:

- kształt, powierzchnię oraz podział na działki nieruchomości gruntowej;
- charakter i powierzchnię zabudowy, powierzchnię użytkową i kubaturę obiektów oraz ich stan techniczny;
- wyposażenie obiektów;
- formę władania nieruchomością;
- przeznaczenie w planie zagospodarowania przestrzennego;
- stan zagospodarowania nieruchomości oraz jej faktyczne przeznaczenie;
- uzbrojenie terenu;
- warunki lokalizacyjne;
- warunki komunikacyjne;
- dostępność i atrakcyjność walorów i elementów przestrzeni;

- walory krajobrazowe oraz długość sezonu rekreacyjnego (element szczególnie istotny w przypadku nieruchomości o charakterze rekreacyjnym).

Z wyceny powinno także jednoznacznie wynikać, jaką metodą została sporządzona. Najpowszechniej stosowana jest tzw. metoda porównawcza. Zdaje ona szczególnie egzamin w przypadku występowania dostatecznego popytu na rynku oraz dobrze rozwiniętego i rejestrowanego obrotu¹¹. Metoda ta polega na porównaniu cen oraz cech stanowiących o wartości wycenianej nieruchomości w relacji do innych nieruchomości, mających podobne cechy, których cena rynkowa jest znana. Ważne w przypadku zastosowania tej metody jest, aby ograniczyć się tylko do tych cech, które mają istotny wpływ na wartość rynkową nieruchomości. Istotnym elementem wyceny jest dobór wzorcowych (modelowych) nieruchomości do wzajemnego porównywania oraz podanie kryteriów określających stopień podobieństwa, które mogą wpływać na zwiększenie lub zmniejszenie ich wartości w stosunku do wzorca. Metoda ta daje najlepsze wyniki, gdy porównywane są przynajmniej trzy nieruchomości prawie identyczne i położone w niewielkiej odległości od siebie oraz transakcje zawarte zostały stosunkowo niedawno.

Stosowanie tej metody wymaga jednak od rzeczoznawcy posiadania (i przedstawienia) odpowiednich danych (statystycznych) dotyczących cen nieruchomości o określonych cechach, w danym mieście czy nawet jego części oraz w określonym czasie. Bardzo istotną kwestią przy tym jest właściwe ich przetworzenie i wykorzystanie. Często bowiem punktem odniesienia dla wyznaczenia ceny rynkowej wycenianej nieruchomości jest średnia arytmetyczna cen sprzedaży nieruchomości wzorcowych. Pominięcie przy tym obliczenia podstawowych miar statystycznych charakteryzujących ten parametr, np. średniego odchylenia standardowego, powoduje, iż może on być obciążony (zbyt) dużym błędem, zakłócającym ostateczny wynik wyceny.

Należy mieć także przy tym na uwadze, że źródła informacji cenowych mogą być często zawodne, gdyż ceny nieruchomości wystawianych na sprzedaż w różnego rodzaju biurach pośrednictwa są cenami oferowanymi, które mogą ulec zmianom w trakcie negocjacji, tak że rzeczywiste ceny transakcyjne mogą być odmienne (zazwyczaj niższe). Ponadto ceny nieruchomości wynikające z aktów notarialnych są często zaniżane przez strony w celu zmniejszenia opłat skarbowych, notarialnych i sądowych. Trudno także oprzeć się wrażeniu, iż w zdecydowanej większości wycen sporządzonych metodą porównawczą niemalże regułą jest, iż wartość nieruchomości będącej przedmiotem wyceny jest wyższa aniżeli wartości nieruchomości modelowych. Mimo tych uwag trzeba jednak stwierdzić, że metoda porównawcza w największym stopniu pozwala na odzwierciedlenie cen rynkowych nieruchomości.

¹¹ W. Kunka, *Wybrane metody szacowania wartości nieruchomości jako zabezpieczenia kredytowego*, „Bank” 1999, nr 11.

Należy mieć bowiem na uwadze, że ewentualne zaspokojenie wierzytelności finansującego zabezpieczonej hipoteką na nieruchomości zawsze będzie następowało w drodze jej sprzedaży, czy to przez publiczną licytację, czy też przez sprzedaż „z wolnej ręki”, a osiągnięta cena będzie ceną rynkową.

Przy braku (rozwinętego) rynku obrotu pewnymi specyficznymi rodzajami nieruchomości, jak np. hotele, biura, sklepy, stacje benzynowe itp., ustalenie ich wartości rynkowej z użyciem metody porównawczej jest dość trudne. W tej sytuacji stosowana jest tzw. metoda dochodowa, w której podstawowym kryterium szacowania wartości rynkowej nieruchomości jest wielkość możliwego do uzyskania dochodu z tytułu wydzierżawienia budynku i prowadzenia w nim działalności produkcyjnej, handlowej bądź usługowej. Istotą podejścia dochodowego jest więc określenie wartości rynkowej nieruchomości poprzez relację do dochodu, który może ona przynieść potencjalnemu jej właścicielowi w wyniku jej wykorzystania. Także w tym przypadku rzeczoznawca powinien dysponować (i przedstawić) odpowiednią bazą danych (statystycznych), obejmującą dochody uzyskane z innych inwestycji o podobnym charakterze. Ich wykorzystanie, podobnie jak w przypadku metody porównawczej, powinno zostać poprzedzone wyznaczeniem podstawowych miar statystycznych, pozwalających na określenie wielkości popełnianego błędu. Prześledzić także należy zasadność doboru współczynnika kapitalizacji dochodu oraz wpływ, jaki może wyrzucić jego zmiana (wzrost na wartość rynkową (jej spadek) nieruchomości. W przypadku wydzierżawienia budynku za błąd należy uznać nieuwzględnienie tzw. pustostanów, tzn. przyjęcie założenia, iż cała dostępna powierzchnia użytkowa jest wykorzystana (generuje dochód). Metoda dochodowa nie odzwierciedla w stopniu satysfakcjonującym cen rynkowych nieruchomości i jej znaczenie jest raczej teoretyczne.

Także niewielkie znaczenie praktyczne przypisać należy metodzie odtworzeniowej i księgowej. Pierwsza z nich znajduje stosunkowo najszersze zastosowanie przy szacowaniu wartości rynkowych nieruchomości przemysłowych. Jej stosowanie wynika z braku występowania rynku o szerokim zasięgu, na którym następuje obrót nieruchomościami tego typu. Przy określaniu wartości rynkowej danej nieruchomości bardzo ważne jest określenie stopnia jej zużycia funkcjonalnego oraz stopnia jej przydatności do wypełniania swej podstawowej funkcji. Stopień zużycia budynku według tej metody jest sumą ilorazów stopnia zużycia poszczególnego elementu (lub grupy elementów) budynku i procentowego udziału tego elementu (lub tej grupy elementów) w kosztach budynku. Normatywny okres eksploatacji poszczególnych części budynków, budowli i urządzeń określony jest normami branżowymi. Jak już wspomniano, wyceny sporządzone metodą odtworzeniową, jako podstawą ustalenia wartości rynkowej nieruchomości dla celów zabezpieczenia wierzytelności, mają bardzo ograniczone znaczenie. Jest to

wynik braku powiązania jej zasad z rynkiem oraz braku możliwości dokonania korekty w stosunku do przeinwestowanych budynków i budowli, co zazwyczaj skutkuje znacznym zawyżeniem ceny.

Podobna sytuacja występuje w przypadku metody księgowej, która należy wprawdzie do najbardziej znanych, ale i najbardziej krytykowanych metod wyceny nieruchomości. Wartość nieruchomości wynika z sumowania wszystkich poniesionych kosztów na wybudowanie nieruchomości po odjęciu amortyzacji. Metoda ta nie uwzględnia racjonalności poniesionych nakładów, nie ujmuje inflacyjnych zmian cen, ponadto poszczególne składniki nieruchomości ujęte są na podstawie zapisów ewidencji księgowej, których wartość często różni się z ich wartością rynkową. Dlatego też metoda ta nie odzwierciedla wartości rynkowej szacowanej nieruchomości i wobec tego nie powinna być stosowana do wyceny nieruchomości w związku z zabezpieczeniem wierzytelności.

Każda wycena powinna ona zawierać określenie kategorii wartości rynkowej, która została wyznaczona. Dla celów zabezpieczenia wierzytelności leasingowych w wycenie nie może zabraknąć określenia wartości rynkowej nieruchomości dla bieżącego sposobu jej użytkowania (przy jej określaniu zakłada się, iż nie zmieni się funkcja nieruchomości). Jako dodatkowa wartość w operacie szacunkowym może być podana wartość rynkowa dla alternatywnego sposobu użytkowania, wyznaczona przy założeniu przyszłego wykorzystania nieruchomości do celów innych niż bieżące (może to być uzasadnione z uwagi na obecne lub potencjalne możliwości zmiany popytu).

Niezależnie od zastosowanej metody wyceny nieruchomości oraz wyznaczonej wysokości i kategorii wartości rynkowej, jej wartość powinna zostać przez finansującego „wewnętrznie” zweryfikowana i skonfrontowana z ryzykiem, wynikającym z transakcji oraz kwotą zabezpieczanej wierzytelności. Rzeczoznawcy bowiem zazwyczaj nie uwzględniają czynników ryzyka związanych z transakcją, ograniczając się do aspektów związanych bezpośrednio z wycenianą nieruchomością. Ponadto wyznaczana przez nich wartość rynkowa nieruchomości jest „najbardziej prawdopodobną ceną” możliwą do uzyskania na rynku przy przyjęciu szeregu założeń. Bardzo ogólnikowy charakter tych założeń (warunków) oraz brak precyzyjnie określonych kryteriów ich spełnienia powoduje, iż należy je raczej postrzegać jako czynniki asekuracji rzeczoznawców w przypadku (znaczących) rozbieżności wyznaczonych wartości rynkowych nieruchomości z cenami możliwymi do uzyskania na rynku. W tych warunkach znaczenie wyceny nieruchomości na potrzeby zabezpieczenia wierzytelności leasingowych jest w wielu przypadkach bardziej teoretyczne niż praktyczne. Jest to wynikiem następujących, najbardziej typowych założeń¹²:

¹² E. Stasiak-Kucharska, *op. cit.*

- strony umowy są od siebie niezależne i działają w sposób racjonalny, nie kierując się szczególnymi motywami;
- strony umowy mają stanowczy zamiar zawarcia umowy;
- strony umowy są świadome współistniejących okoliczności, mających wpływ na wartość nieruchomości;
- strony umowy nie działają w sytuacji przymusowej;
- upłynął okres niezbędnego wyeksponowania nieruchomości na rynku, przy odpowiedniej reklamie, oraz potrzebny do wynegocjowania warunków umowy, ze względu na charakter nieruchomości i rynku;
- nieruchomość została wystawiona na sprzedaż na nieograniczonym rynku przez czas wystarczający dla jego zbadania, wykonania odpowiedniego marketingu i wynegocjowania ceny sprzedaży.

Wobec tego finansujący nie może traktować wyceny jako gwarancji realizacji wyznaczonej w niej wartości (ceny). Rzeczoznawcy majątkowi wyraźnie wskazują także na to, iż nie odpowiadają oni za skutki decyzji finansującego podjętych pod wpływem (z wykorzystaniem) wycen. Podkreślane to jest często poprzez wprowadzanie do wycen stwierżeń o typowo asekuracyjnym charakterze. Podnoszone są one zwłaszcza w przypadku znaczących rozbieżności między cenami możliwymi do osiągnięcia na rynku a wyceną. Świadczą o tym następujące przykłady, zaczerpnięte z szeregu wycen nieruchomości:

- „autor nie ponosi odpowiedzialności wobec osób trzecich”;
- „określona w niniejszym operacie wartość rynkowa jest ściśle związana z określoną funkcją nieruchomości i może ulec zmianie w wyniku zmiany funkcji, a także wskutek zmian koniunktury gospodarczej”;
- „przy ocenie ryzyka i określeniu warunków udzielenia kredytu kredytodawca powinien brać pod uwagę nie tylko niniejszy raport, ale także uwarunkowania rynku bankowego oraz status finansowy kredytobiorcy; niniejszy raport sporządzony przez rzeczoznawcę ma dla kredytodawcy znaczenie posiłkowe i nie może przesądzać o wysokości udzielanego kredytu”;
- „w opracowaniu nie dokonano oceny ryzyka odzyskania wierzytelności w przypadku windykacji należności; ocena ryzyka leży w każdym przypadku w gestii kredytodawcy”;
- „przy zmianach podaży i popytu w obrocie wolnorynkowym w zależności od sytuacji gospodarczej wartość może ulegać zmianom”;
- „istotą niniejszego opracowania jest określenie aktualnej wartości, a nie ceny; cena powstaje w akcie kupna-sprzedaży”;
- „wartość rynkowa w warunkach wymuszonej sprzedaży może być niższa o 15% od wartości oszacowanej”;
- „wartość rynkowa nieruchomości może ulec zmianie w wyniku wahań koniunktury rynku, relacji między podażą i popytem, poziomu zamożności potencjalnych nabywców wycenianej nieruchomości”;

- „autor niniejszego opracowania jest ubezpieczony od odpowiedzialności cywilnej z tytułu wykonywanych czynności zawodowych rzeczoznawcy majątkowego”.

Jak wynika z tych stwierdzeń, wycena nieruchomości nie może „narzucać” wartości rynkowej nieruchomości dla celów zabezpieczenia wierzytelności leasingowych. Świadomość tego jest szczególnie istotna w przypadku pionu komercyjnego firmy leasingowej, który nierzadko, podpierając się wyceną, prze do zawarcia transakcji. Często istotną rolę odgrywa przy tym konieczność zrealizowania nałożonego nań planu sprzedaży. Pion weryfikujący firmy leasingowej jako współuczestnik procesu decyzyjnego, który zaleca daleko idącą ostrożność w akceptowaniu wartości nieruchomości wynikającej z wyceny, naraża się często na zarzuty jej „podważania” czy „nierespektowania”. Niejednokrotnie, w celu rozładowania powstałego sporu, zleca się sporządzenie jeszcze jednego operatu szacunkowego. Zapomina się przy tym jednakże o tym, iż zawierać on będzie podobne ułomności, co poprzedni i nie zastąpi on, jak już wspomniano, konieczności dokonania weryfikacji „wewnętrznej” wartości nieruchomości.

Dokumentem mogącym zapewnić inne spojrzenie na wartość rynkową nieruchomości jest akt notarialny jej nabycia. Cena występująca w tym dokumencie jest jednak często zaniżana w celu redukcji opłat notarialnych. Może być ona również wynikiem „okazjonalnego” kupna, np. od syndyka masy upadłościowej. Dlatego też podstawowe znaczenie aktu notarialnego kupna nieruchomości tkwi w możliwości weryfikacji jej stanu prawnego i kontroli harmonogramu płatności za nią (często płatność rozłożona jest na raty) oraz spełnienia ewentualnych dodatkowych warunków nałożonych na nabywcę przez sprzedającego, np. obowiązku poniesienia nakładów inwestycyjnych w określonej wysokości i terminach. Dokument ten nie umniejsza zatem znaczenia „wewnętrznej” weryfikacji wartości nieruchomości.

„Wewnętrzna” weryfikacja wartości nieruchomości polega m. in. na zbadaniu bazy danych wykorzystanych przez rzeczoznawcę pod kątem ich zgodności z rynkiem (np. poprzez konfrontację z niezależnymi opracowaniami) i sposobu ich wykorzystania (przetworzenia). Każdorazowo powinna być zachowana uniwersalna hierarchia wartości nieruchomości, według której, przy założeniu porównywalności pozostałych parametrów, najwyższą wartość przedstawia metr kwadratowy zabudowań mieszkalnych, biurowych i socjalnych, najniższą zaś metr kwadratowy zabudowań przemysłowych czy gospodarczych. Wyżej należy szacować metr kwadratowy nieruchomości gruntowych niezabudowanych, lecz z prawem do zabudowy, niż metr kwadratowy nieruchomości gruntowych o charakterze rolnym bądź leśnym. W tym pierwszym przypadku większą wartość przedstawiać powinno prawo zabudowy o charakterze mieszkalno-socjalno-usługowym niż przemysłowym.

Szczególną uwagę należy zwrócić na obiekty, które figurują w centralnym rejestrze zabytków, bowiem ich możliwości wykorzystania podlegają zazwyczaj ograniczeniom wynikającym z przepisów o ich ochronie. Przepisy te narzucają też ostre wymogi (rygory) dotyczące warunków inwestowania, które sprowadzają się do konieczności poniesienia wyższych kosztów. To powoduje, iż nieruchomości zabytkowe charakteryzują się niższym stopniem płynności, co, z wyjątkiem obiektów o wysokim znaczeniu muzealnym nie przeznaczonych do działalności gospodarczej, powinno znaleźć odzwierciedlenie w ich niższej cenie rynkowej. Dotyczy to także nieruchomości „szczególnego przeznaczenia”, do których zaliczyć należy np. huty, kościoły itd. Praktycznie nieruchomości te nie powinny być przedmiotem zabezpieczenia hipotecznego.

Patrząc przez pryzmat europejskiego rynku obrotu nieruchomościami, należy zaznaczyć, iż niższym stopniem płynności charakteryzują te nieruchomości, które „powiązane” są ze swoimi właścicielami poprzez „prawa”. Przedmiotem hipoteki nie jest wówczas nieruchomość (własność nieruchomości), a określone prawo, dające możliwość władania (dysponowania) nią, np. prawo użytkowania wieczystego nieruchomości, własnościowe spółdzielcze prawo do lokalu mieszkalnego, spółdzielcze prawo do lokalu użytkowego czy prawo do domu jednorodzinnego w spółdzielni mieszkaniowej (prawo do lokalu mieszkalnego w domu budowanym przez spółdzielnię mieszkaniową w celu przeniesienia jego własności na członka spółdzielni). Potencjalni nabywcy nieruchomości z krajów europejskich nie będą bowiem skłonni do zaakceptowania tych form własności, ponieważ nie występują one w ich regulacjach prawnych. Jest to bardzo istotne zwłaszcza w kontekście bliskiego członkostwa Polski w Unii Europejskiej. Utrzymywanie tych form własności, a zwłaszcza prawa użytkowania wieczystego, spowoduje, iż szereg polskich nieruchomości praktycznie wyłączona zostanie z międzynarodowego rynku obrotu nieruchomościami. Należy także przy tym zaznaczyć, iż włączenie ich do tego rynku wcale nie będzie takie proste, ponieważ wymagało będzie czasu i poniesienia znacznych kosztów w związku z przekształceniem prawa użytkowania wieczystego nieruchomości w prawo własności. Istotną barierę w dostępie do międzynarodowego rynku obrotu nieruchomościami stanowił będzie ponadto fakt, iż jedynie ok. 25% nieruchomości w Polsce ma urządzone księgi wieczyste, a czas oczekiwania na wpis w niektórych ośrodkach dochodzi do dwóch lat¹³.

Do rzetelnego przeprowadzenia „wewnętrznej” weryfikacji wartości rynkowej nieruchomości niezbędna jest, co wynika także z wymogów profesjonalnie sporządzonej wyceny, dokumentacja fotograficzna. Obejmować ona powinna wszystkie istotne elementy nieruchomości, przy czym nieruchomości

¹³ T. Gieraszek, *op. cit.*

budynkowe i lokalowe powinny zostać sfotografowane także wewnątrz. Wstępne wnioski wynikające z wyceny wymagają potwierdzenia podczas bezpośredniej wizji lokalnej nieruchomości, która winna zostać przeprowadzona przez finansującego przed zakończeniem procesu weryfikacji „wewnętrznej”.

Zakończenie procesu weryfikacji „wewnętrznej” wartości rynkowej nieruchomości nie oznacza jeszcze sytuacji, która przesądza wysokość wpisu hipotecznego. Zależy ona także m. in. od oceny kondycji finansowej korzystającego. Niższa ocena (wyrażona np. przez określenie kategorii bądź profilu) kondycji finansowej zwiększa ryzyko leasingowe związane z transakcją, a w szczególności ryzyko wypowiedzenia umowy leasingowej i wszczęcia procedury windykacyjnej (sięgnięcia po zabezpieczenia). Wobec tego zwiększa się też prawdopodobieństwo konieczności odzyskiwania środków poprzez egzekucyjną sprzedaż nieruchomości, co niejednokrotnie może oznaczać dla finansującego sytuację przymusową. Uwzględnić należy także możliwość spadku wartości rynkowej nieruchomości na skutek zmian jej otoczenia¹⁴. Zmiany te mogą mieć charakter przestrzenny (np. zmiany w planach zagospodarowania przestrzennego), ekonomiczny (zmiany koniunkturalne na rynku nieruchomości, zmiany poziomu inflacji itp.), prawny (zmiany w systemach podatkowych), a także ludzki (sąsiedztwo).

Dlatego też należy skorygować „wewnętrznie” wyznaczoną wartość rynkową nieruchomości „w dół” poprzez użycie współczynników korygujących. Wysokość tych współczynników waha się w większości przypadków od 65–75 (w przypadku korzystających z najwyższymi ocenami kondycji finansowej) do 45–55% (w przypadku korzystających z najniższymi cenami kondycji finansowej), przy czym górne granice powyższych przedziałów obowiązują dla nieruchomości uznanych powyżej za „bardziej wartościowe”, dolne zaś w przypadku nieruchomości uznanych za „mniej wartościowe”. Konieczność zastosowania współczynników korygujących także dla korzystających o wysoko ocenianej kondycji finansowej wynika z faktu, iż zależy ona od wielu czynników, które są niezależne od korzystającego, a które doprowadzić mogą do jej pogorszenia czy wręcz do utraty zdolności do obsługi rat leasingowych. Wartość zabezpieczenia hipotecznego na nieruchomościach można zatem uzyskać według wzoru:

$$W_h = \sum Ww_i \times k_i \quad (1)$$

gdzie:

W_h – wartość zabezpieczeń hipotecznych,

Ww_i – „wewnętrznie” zweryfikowana wartość i -tej nieruchomości,

¹⁴ E. Stasiak-Kucharska, *op. cit.*

- k_i – współczynnik korygujący dla i -tej nieruchomości,
 n – ilość nieruchomości.

Stosując zabezpieczenie hipoteczne, należy pamiętać o tym, co wynika częściowo z tej formuły, iż dana wierzytelność może być zabezpieczona kilkoma hipotekami, natomiast dana hipoteka może zabezpieczać tylko jedną, ściśle określoną i wynikającą z konkretnego stosunku prawnego (np. umowy leasingowej), wierzytelność.

Na skuteczność zabezpieczenia hipotecznego istotny wpływ wywiera rodzaj ustanowionej hipoteki. W przypadku hipoteki zwykłej w większości przypadków wystarczy, gdy jej wartość jest porównywalna z wartością zabezpieczanej wierzytelności oraz z wyznaczoną za pomocą wzoru (1) wartością zabezpieczeń hipotecznych (W_h), co odzwierciedla równanie:

$$W_{hz} = WZW = W_h \quad (2)$$

gdzie:

- W_{hz} – wartość zabezpieczeń hipotecznych w przypadku hipotek zwykłych,
 WZW – wartość zabezpieczonej wierzytelności,
 W_h – wartość zabezpieczeń hipotecznych.

Hipoteka zwykła bowiem zabezpiecza wierzytelność istniejącą i ściśle oznaczoną. Wynika stąd, iż finansujący może z niej także skorzystać w przypadku jej wzrostu, np. o narosłe odsetki. Innymi słowy, wartość hipoteki zwykłej zmienia się (rośnie) wraz ze zmianą (wzrostem) kwoty wierzytelności, którą zabezpiecza.

Hipoteka kaucyjna natomiast zabezpiecza wierzytelność do oznaczonej sumy najwyższej. Staje się ona w związku z tym nieskuteczna w stosunku do wierzytelności powstałych po przekroczeniu powyższego limitu. Dlatego też w przypadku hipoteki kaucyjnej kwota zabezpieczanych wierzytelności powinna być niższa od wartości zabezpieczeń hipotecznych (W_h), którą wyznaczono wzorem (1), co oddaje nierówność:

$$W_{hk} = W_h > WZW \quad (3)$$

gdzie:

- W_{hk} – wartość zabezpieczeń hipotecznych w przypadku hipotek kaucyjnych,
 WZW – wartość zabezpieczonej wierzytelności,
 W_h – wartość zabezpieczeń hipotecznych.

Uzasadnieniem dla ustalenia wysokości hipoteki kaucyjnej na wyższym poziomie może być także prawdopodobny wzrost wartości rynkowej nieruchomości, np. w wyniku zrealizowanych inwestycji bądź wzrostu cen rynkowych. Czynnikiem zwiększającym atrakcyjność hipoteki kaucyjnej w stosunku do hipoteki zwykłej jest niższy koszt związany z jej ustanowieniem. Powstanie obu rodzajów hipotek uwarunkowane jest bowiem dokonaniem wpisu do księgi wieczystej (art. 67 ustawy¹⁵).

Należy mieć na uwadze, iż te relacje zakładają wpis hipoteki na pierwszym miejscu w dziale IV księgi wieczystej, a także przed wszelkimi wpisami w dziale III (dotyczącymi prawa użytkowania). Zachwianie tych relacji (w księdze wieczystej istnieją już wpisy) zmniejsza bowiem w zasadniczy sposób wartość wyznaczonego za pomocą równania (1) zabezpieczenia o wartość dotychczasowych wpisów. W tym przypadku wartość zabezpieczenia hipotecznego odzwierciedla poniższy wzór:

$$W_h = \sum Ww_i \times k_i - \sum Wd_i \quad (4)$$

gdzie:

- W_h – wartość zabezpieczeń hipotecznych,
- Ww_i – „wewnętrznie” zweryfikowana wartość i -tej nieruchomości,
- Wd_i – suma wartości dotychczasowych wpisów na i -tej nieruchomości,
- k_i – współczynnik korygujący dla i -tej nieruchomości,
- n – ilość nieruchomości.

Należy jednakże zaznaczyć, iż wyznaczona według wzoru (4) wartość zabezpieczenia hipotecznego nie uwzględnia wartości spłat, jakich dokonał korzystający na rzecz innych instytucji finansowych w związku z obsługą zadłużenia. Bowiem wraz z obsługą zadłużenia zmniejsza się kwota wierzytelności, którą zabezpieczają dotychczasowe wpisy. Mimo, iż w księgach wieczystych pozostaje stan pierwotny, to faktyczny ciężar dotychczasowych wpisów jest mniejszy. Hipoteka bowiem jest prawem akcesoryjnym, tj. zależy od istnienia wierzytelności. W przypadku ich wygaśnięcia (spłaty) wygaśnie również hipoteka¹⁶. Zależność ta zyskuje tym bardziej na znaczeniu, im bardziej zaawansowany jest proces obsługi zadłużenia, a także im lepsza jest kondycja finansowa właściciela nieruchomości (korzystającego). Nie bez znaczenia jest terminowa obsługa zadłużenia (opinia instytucji finansowej).

Hipoteka na nieruchomości odgrywa bardzo istotną rolę w zabezpieczaniu wierzytelności leasingowych. Funkcja tego zabezpieczenia wzrasta, jeśli ob-

¹⁵ Por. przyp. 8.

¹⁶ M. Jasińska, *Dodatkowe zabezpieczenie realizacji umów (2)*, SFK 1998, nr 51–52 (141–142).

ciążona hipotecznie nieruchomość jest (ma być) jednocześnie miejscem instalacji i użytkowania linii technologicznej (bądź innego niestandardowego przedmiotu leasingu o znacznych gabarytach), będącej przedmiotem leasingu. Sprzyjać to może wzrostowi (w przypadku zainteresowania potencjalnego nabywcy prowadzeniem właśnie „tej” działalności gospodarczej) wartości nie tylko nieruchomości, ale i zainstalowanego w niej przedmiotu leasingu.

Do momentu uzyskania sądowej klauzuli wykonalności hipoteka nie zapewnia jednakże finansującemu możliwości ponownego zagospodarowania przedmiotu leasingu w miejscu jego instalacji. Do wskazanej chwili właścicielem nieruchomości pozostaje bowiem korzystający, który decyduje o jej wykorzystaniu. Prowadzenie działalności gospodarczej, do momentu uzyskania sądowej klauzuli wykonalności, na obciążonej hipotecznie nieruchomości umożliwić może finansującemu m. in. prawo jej użytkowania, które będzie przedmiotem odrębnego opracowania. Dlatego też istotnego znaczenia nabierają inne ruchomości, stanowiące standardowe wyposażenie nieruchomości. Ich równoczesne przewłaszczenie może bowiem znacząco zwiększyć atrakcyjność takiej nieruchomości dla potencjalnego nabywcy. Może on bowiem „od razu” przystąpić do prowadzenia działalności gospodarczej. Klasycznym przykładem takich ruchomości są dźwigi i suwnice w halach przemysłowych, regały w magazynach, lody chłodnicze w sklepach czy meble i sprzęt RTV w biurach i hotelach. Ewentualny brak przewłaszczenia tych ruchomości umożliwi właścicielowi obciążonej nieruchomości (korzystającemu) ich demontaż, co prowadzi do tego, iż nieruchomość przestaje spełniać swoje podstawowe funkcje i staje się poprzez to mniej atrakcyjna dla potencjalnego nabywcy.

Przestrzeganie tych zaleceń przez finansującego wzmacnia skuteczność zabezpieczenia hipotecznego (zwiększa prawdopodobieństwo odzyskania środków), nie może jednak przesłonić szeregu jego wad (oprócz wspomnianych na wstępie hipotek ustawowych oraz wierzytelności „uprzywilejowanych”). Już w czasie ustanawiania wiąże się ono ze znacznym kosztem¹⁷ i długotrwałą (w niektórych ośrodkach nawet do 6 miesięcy) procedurą. W wypadku wypowiedzenia umowy leasingowej odzyskanie środków zależne jest od sprawnego przebiegu procesu egzekucyjnego, co w polskich realiach raczej rzadko ma miejsce. Głównym tego powodem jest nieprzyznanie finansującemu prawa wystawiania dokumentów mających moc tytułów wykonawczych (konieczna jest klauzula wykonalności sądu). Dlatego też postępowania egzekucyjne z nieruchomości są długotrwałe i kosztowne. Często też kończą się niesatysfakcjonującym dla finansującego efektem. Na pierwszej licytacji cena wywoławcza wynosi 3/4 wartości oszacowania, tj. wartości wynikającej

¹⁷ Koszt złożenia wniosku o wpis hipoteczny reguluje § 32, pkt 6 Rozporządzenia Ministra Sprawiedliwości w sprawie określenia wysokości wpisów w sprawach cywilnych z 17.12.1996.

z wyceny. Jeśli nikt nie przystąpi do przetargu, może nastąpić (na wniosek wierzyciela) ogłoszenie drugiej licytacji, w której cena wywoławcza stanowi 2/3 wartości oszacowania. W razie niepowodzenia drugiej licytacji egzekucję się umarza, a nowa może być wszczęta po upływie roku (w tym czasie mogą pojawić się hipoteki ustawowe bądź wierzytelności mające pierwszeństwo nad wierzytelnościami zabezpieczonymi hipotecznie). Ten mechanizm jeszcze raz dobitnie wskazuje na decydujące znaczenie właściwego oszacowania wartości rynkowej nieruchomości, która powinna zapewnić pokrycie wierzytelności leasingowych.

Trzeba również uwzględnić fakt, iż osoby przystępujące do licytacji dążą do wykorzystania przymusowej często sytuacji finansującego, który nie jest przygotowany do innego wykorzystania nieruchomości zabezpieczonej hipotecznie poza jej sprzedażą. Aby temu zapobiec, finansujący, poza hipoteką, powinien sięgnąć po prawo użytkowania nieruchomości lub stosować oba te zabezpieczenia łącznie.

Tomasz Motowidlak

SECURITY OF MORTGAGES OF LEASING RECEIVABLES

On the Polish financial market leasing belongs, besides credit, to the most popular and used external finance sources. It isn't now situation for credit, which belonged to the classical external finance sources for many years ago. However leasing has been obtaining its position during the last ten years. Recently some important regulations concerning leasing were arranged in Poland and it would let leasing to develop further. With its development a new type of risk has appeared, i.e. a leasing risk.

This article refers to the mortgage as the way to secure the leasing receivables of a leasing company. It is the similiar situation as in the case of other finance companies, for example bank and because of that this article has in the majority an universal character. However the leasing risk differs from the credit risk in some points.

The most important point is the risk connected with the leasing object which a leasing company owns. It means among other things the buy risk which includes the price and undelivery risk. In case of heavy and big machines and especially in case of technological lines the property they are installed and run play an significant part. Those can only be used in places they are installed without losing their value.

Because of that the mortgage on the property secure not only the leasing receivables but the leasing object installed inside as well. The mortgage on the property can play the double part in case of leasing. For the efficiency of the second part is however the quickly execution process necessary.