

Elżbieta Mączyńska

Szanse i zagrożenia na polskim rynku nieruchomości



ELŻBIETA MĄCZYŃSKA

dr hab. profesor nadzwyczajny SGH, kierownik Katedry Zarządzania Finansami Przedsiębiorstwa, kierownik studiów podyplomowych: „Wycena Nieruchomości”. Pracownik naukowy Instytutu Nauk Ekonomicznych PAN; Prezes Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego, absolwentka Uniwersytetu Warszawskiego. Specjalność: ekonomia, wycena przedsiębiorstw. Autorka wielu publikacji książkowych i artykułów w periodykach specjalistycznych.

Rozmowa z dr hab. Elżbietą Mączyńską, profesorem Szkoły Głównej Handlowej i prezesem Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego

Na XV Kongresie Polskiego Rynku Nieruchomości 15 października powie Pani o szansach i zagrożeniach tego rynku. Co jest dla niego szansą a co mu zagraża?

Polska jest krajem ogromnie nie doinwestowanym, brakuje nam infrastruktury, czyli uzbrojonych terenów, dróg, komunikacji. Brakuje też mieszkań. Ten nienasycony, głodny rynek to z jednej strony szansa, zachęca bowiem do inwestycji a to oznacza zwiększanie miejsc pracy i generalnie poprawę koniunktury gospodarczej. Ale w ekonomii każde zjawisko ma dwie strony: pozytywną i negatywną. Ekonomia i gospodarka to nie western. Pojawieniu się pozytywnych skutków towarzyszą zjawiska – które mogą być zagrożeniem. Polityków i innych aktorów życia gospodarczego, podejmujących decyzje ekonomiczne bez takiej

kompleksowej wiedzy o dwóch stronach określam – jako „jednoręcznych ekonomistów”. Dla rynku nieruchomości zagrożeniem może być syndrom „jednorękiego ekonomisty” nie dostrzegającego wielu czynników, np., że rozwój rynku nieruchomości ogranicza u nas poziom dochodów ludności.

Obecne zapotrzebowanie na mieszkania – określane liczbą rodzin bez własnego lokum jest popytem nominalnym, nie popartym siłą nabywczą. Nie jest to zatem popyt efektywny. Jakie wynikają z tego faktu szanse? Dla sektora finansowego to sygnał, by zintensyfikować kredytowanie. Z drugiej jednak strony, przestroga są Stany Zjednoczone, gdzie nakłaniano ludzi za wszelką cenę do kupowania kolejnych mieszkań a to doprowadziło do syndromu kredytobiorców NINJA (**No income, no job and assets**) - bez dochodów bez pracy i aktywów czyli majątku). Trudno oczekiwać, że taki klient będzie mógł spłacać zaciągane kredyty wraz z odsetkami. Wmawianie ludziom, że każdy, nawet biedak,

może stać się posiadaczem nieruchomości spowodowało w USA ożywienie popytu, ale też niebotyczny wzrost cen nieruchomości. W konsekwencji spowodowało to przegrzanie gospodarki i ta gorączka skończyła się wielkim krachem na rynku nieruchomości.

Ale dlaczego takich kredytów udzielano – czy banki nie widziały, że mogą być nie spłacone?

Zakładano - i w wielu kręgach konsumentów, inwestorów w to wierzone, że skoro przez około 20 lat ceny nieruchomości w USA bezustannie rosły, to nadal będą rosły. Dotyczyło to zwłaszcza cen gruntów (bo przecież ziemi nie przybędzie). Jeśli ceny nieruchomości ciągle rosną, to nawet gdy rzeczona NINJA nie będzie w stanie spłacać długu, to bank-kredytodawca będzie mógł przecież przejąć obciążony hipoteką dom, sprzedać i odzyskać kredyt wraz z odsetkami i to z nawiązką.

Tymczasem okazało się, że cykl się odwrócił, ceny nieruchomości nie tylko przestały rosnąć, ale

nawet zaczęły spadać. Zabrane i licytowane za długi domy nie uzyskiwały ceny pokrywającej zadłużenie, bo ceny spadły. Wywołało to falę bankructw banków i towarzystw ubezpieczeniowych. Niestety, po raz kolejny potwierdziło się, że w gospodarce jest tak, że jak coś rośnie, to znaczy, że będzie spadać. Gospodarka rynkowa rozwija się bowiem cyklicznie, sinusoidalnie. Tego nie uwzględniono.

Problem tylko z określeniem czasu – jak długo jeszcze może rosnąć i kiedy zacznie spadać?

Globalizacja te cykle nieco zamazuje – ale jednak one istnieją. Swego czasu uczono nas, że socjalizm potrafi przełamywać cykle koniunkturalne czyli syndrom gór i dołów, wznoszeń i upadków w gospodarce, ale za to była to niecykliczna, jednofazowa gospodarka permanentnego niedoboru.

Czy bankowcy, finansiści prowadzący taką beztronską politykę kredytowania nie wiedzieli o istnieniu cyklu z jego powtarzającymi się okresami spadków i wzrostów cen?

Oczywiście wiedzieli, ale nie potrafili oszacować, kiedy dana faza cyklu się skończy. W USA już kilkakrotnie ogłaszano koniec kryzysu na rynku nieruchomości i zaraz potem otrzymywaliśmy informacje o ponownym spadku cen. Niekorzystna sytuacja na rynku nieruchomości w USA wciąż się utrzymuje.

A dlaczego zakładano, że te ceny powinny cały czas rosnąć?

Ze względu na interesy. Zwyciężyła chciwość i żądza zysków, przyćmiewając rozsądek

i refleksję ekonomiczną. Jeżeli bowiem wynagrodzenie bankowca zależy od liczby udzielonych kredytów czy pobieranych prowizji – to oczywiste, że będzie zawsze przekonywał klientów do zaciągania długów. Instytucje finansowe i inne przedsiębiorstwa nastawione są na zyski szybkie. Marginalizowane jest podejście długofalowe. Doskonale opisał to specjalista od obrotu papierami wartościowymi, były pracownik Wall Street Michael Lewis w swoich książkach, których tytuły mówią same za siebie – „Poker kłamców” oraz „The Big Short”. (Książki te stały się zresztą kanwą znanych filmów: „Wall Street” i „Wall Street II” z ich podstawowym przesłaniem, że chciwość jest dobra, jest OK..).

Ale czy równoległe bankom przybywało pieniędzy, aby udzielać coraz więcej kredytów?

I tu dochodzimy do sedna sprawy. Hipoteki obrastały derywatami czyli instrumentami pochodnymi, pochodnymi papierami wartościowymi. Najprościej można to przedstawić tak: pani kupiła dom na kredyt, bank ustanowił hipotekę zabezpieczającą dług. Hipoteka to papier wartościowy zabezpieczony nieruchomością. Hipoteka uważana jest za dobre, mocne zabezpieczenie.

Banki, chcąc uruchomić nowe źródło pieniędzy, emitowały obligacje zabezpieczone tą hipoteką. Obligacje kupują klienci szukający atrakcyjnych lokat i mamy sytuację, że ta sama nieruchomość zabezpiecza i hipotekę, i obligacje. Jest zatem pośrednio podwójnie, a następnie po wielokroć obciążona. Tymi obligacjami zabezpieczano bowiem kolejne zobowiązania i w ten sposób kreowano tzw.

pieniądz fiducjarny, czyli nie mający pokrycia w szlachetnym kruszcu (np. w złocie) i nie zabezpieczony dobrami rzeczowymi. To wygodny pieniądz, bo ożywia popyt i nakręca koniunkturę – ale niebezpieczny.

A że tak łatwo było zarabiać na kolejnych papierach wartościowych to była silna motywacja, aby coraz więcej ich wytwarzać.

Do czasu, gdy ubogi kredytobiorca nie był w stanie spłacić długu.

Właśnie. Ale taka polityka żywiła wielu pracowników oraz instytucji sektora finansowego i ubezpieczeniowego – bo przecież dochodziły jeszcze ubezpieczenia tych kredytów – zapewniając im krociowe zyski. Sektor finansowy się rozrastał, emitując toksyczne, bo bez wystarczającego zabezpieczenia, papiery wartościowe. Papiery te tworzyły papapięty. W wyniku tego emisja pieniądza wymknęła się spod kontroli państwa. Pieniądz to krwiobieg gospodarki, ale ta krew została zatruta.

Dzięki emisjom papierów wartościowych – na inwestorach, przedsiębiorcach sektora realnego żerowała pasożytnicza grupa sprzedawców, raczej pośredników w sprzedaży owych produktów finansowych, niczym huba na drzewie. Żywicielem miał być ten inwestor, który zadłużył się np. na kupno nieruchomości. Żywicielem był sektor niefinansowy, sektor gospodarki realnej. Sektor finansowy jest ważnym filarem gospodarki, ale okazało się, że rozrósł się on nieproporcjonalnie w stosunku do sektora realnego. Jak wynika z wielu analiz, żyjemy w społeczeństwie, w którym coraz więcej ludzi nic nie wytwarza, handluje tylko papierami, żyje z przeprowadzania operacji finansowych i dostaje za to całkiem realne, niezłotkowe pieniądze.

Których nie lokują w „kreowane” produkty, lecz w nieruchomości, kruszce, dzieła sztuki...

Joseph Stiglitz, laureat nagrody Nobla wręcz uważa, że ten kryzys został świadomie wykreowany przez finansistów i twierdzi, że powinni oni ponieść za to konsekwencje.

Powstała bowiem nienormalna sytuacja w której pośrednik finansowy, niewiele ryzykując, zarabia znacznie więcej niż producent, którego ryzyko i nakłady pracy są znacznie większe.

Pokazała tu Pani dość ostro szansę i zagrożenie: z jednej strony ta „finansowa otoczka” jest szansą, zachęca do inwestowania, ożywia popyt – z drugiej strony łatwo może stać się zagrożeniem powodując załamanie gospodarcze. U nas też może się to zdarzyć.

To co się zdarzyło w USA jest wielką przestrogą dla nas i całego świata. Polska nie jest oczywiście wolna od ryzyka generowanego przez rynki finansowe. Rynek się zglobalizował i zjawiska gospodarcze szybko się przemieszczają. Pośrednicy zarówno finansowi jak i pośrednicy w obrocie nieruchomościami nie powinni działać na zasadzie „nasza chata skraja”. Wystarczy przecież popatrzeć na statystyki. Dowodzą one, że każdy kryzys na rynku nieruchomości w USA wcześniej czy później przenosi się do Europy, a jak już trafi do Europy – to nie ominie i nas. Także ten ostatni kryzys też nas dotknął. Choć nie było recesji, to nastąpiło znaczne spowolnienie tempa wzrostu produktu krajowego brutto (PKB), decydującego o poziomie krajowego bogactwa i dobrobycie ludzi.

Jak to? Przecież rynki nieruchomości charakteryzuje rozłączność. Rynek warszawski a rynek nawet w nieodległym od stolicy mieście to zupełnie inna bajka. Nieruchomość się nie przemieszcza.

To prawda, ale wyprodukowane w oparciu o jej wartość i zabezpieczane nieruchomości papiery - tak. Może okazać się, że na papierach pochodnych od wartość nieruchomości w Londynie straci inwestor w Warszawie. Podobnie jest z opcjami. To papiery wartościowe rozlały po świecie kryzys. I dlatego ten kryzys jest określany jako pierwszy kryzys globalizacji.

Na to powinniśmy uważać?

Popatrzmy na nowe zjawiska na rynku nieruchomości. Do niedawna traktowaliśmy mieszkania czy domy jako własne siedziby – nie były przeważnie traktowane jako źródło kreowania kapitału i inwestycji przynoszących dochody. A przecież mieszkanie może być źródłem dochodu, jeżeli np. je komuś wynajmiemy. Możemy też „odmrozić” ulokowany w nim kapitał np. zaciągając pożyczkę hipoteczną na zaplanowaną działalność gospodarczą. Świadomość takich możliwości rośnie i na nieruchomości zaczyna się już patrzeć jak na ważny potencjał kapitałowy. Nieruchomości tworzą zmultiplikowany, ogromny potencjał materialno-kapitałowy. Trzeba tylko umieć go efektywnie i bezpiecznie wykorzystywać, nie popełniając błędów takich jak popełniono w USA i ponad 20 lat temu w Japonii.

Czyli musimy bardzo dbać o nasze nieruchomości, żeby podtrzymywać ich wartość?

I w tym tkwi nasza szansa i nasze rezerwy, bo wciąż w niedostatecznym stopniu wykorzystujemy potencjał tkwiący w nieruchomościach, a przecież ten potencjał może pracować na nasz rozwój. Widzimy niekiedy w pięknym krajobrazie ładne niegdyś, zanedbane nieruchomości, pod które można by zaciągnąć kredyt, wyremontować i adaptować na obiekt turystyczny czy wypoczynkowy, przynoszący zyski i dający szansę na większe dochody także sąsiadom (miejsca pracy, wzrost wartości okolicznych nieruchomości itp...).

A co w takich przypadkach jest zagrożeniem?

Przede wszystkim radosna twórczość podatkowa, chaos i brak logiki podatkowej wobec nieruchomości.

To co powiem, może się nie podobać ludziom o niskich dochodach bieżących. Ale jeżeli w bardzo atrakcyjnej lokalizacji w dużym lokalu mieszka ktoś, kto wykupił ten lokal z wysoką bonifikatą, ale nie stać go na wyremontowanie i ponoszenie nakładów na nieruchomość wspólną, zaś jego troska koncentruje się na jak najniższych kosztach eksploatacji to w efekcie mamy całe miasta odrapane, zapyziałe, bo można je bezkarnie zanedbywać. Mamy przykłady braku racjonalności choćby przy wyprzedawaniu bezwarunkowym, za grosze zabytkowych zamków, pałaców, kamienic. Ich właściciele często czekają aż te budowle się rozpadną i niskim kosztem coś się tam wybuduje zamiast przeprowadzać remont pod dyktando konserwatora zabytków.

Mnie zdumiewa i martwi marnotrawienie nieruchomości i ich potencjału. Proszę zauważyć co się dzieje w Warszawie na dużej

działce po zburzonym Super-samie. Nic! Na pozostałościach tego obiektu wyrosły już drzewa samosiejki. A jest to miejsce prawie w samym w centrum Warszawy i powinno dawać miastu sówite zyski oraz dochody i komfort, w tym także estetyczny okolicznym mieszkańcom. Sąsiedztwo zaniedbanych (w przeciwieństwie do zadbanej) nieruchomości obniża wartość mieszkań i innych nieruchomości. A takich miejsc – marnotrawionych szans jest więcej – to m.in. efekty błędów prywatyzacyjnych, błędów w przetargach i zawieranych umowach. Niestety, to także następstwo korupcji.

Czy sugeruje Pani konieczność wprowadzenia podatku katastralnego ?

Większość krajów wysoko-rozwiniętych z uporządkowanym rynkiem nieruchomości taki podatek wprowadziła. Zdaję sobie sprawę, że wprowadzanie podatku katastralnego, czyli od wartości a nie od metrażu nieruchomości może skutkować przejściowymi problemami społecznymi i trzeba dać jakiś czas na dostosowanie. Ale problemy społeczne można i trzeba rozwiązywać metodami i narzędziami polityki społecznej. Można np. wprowadzić zróżnicowane stawki, zwolnienia, lecz podatek katastralny – stopniowo wprowadzać trzeba. Taki podatek racjonalizuje gospodarkę nieruchomościami, racjonalizuje rynek nieruchomości, ożywia go, sprawia, że nieruchomości są lepiej wykorzystywane. Co nie kosztuje – nie jest szanowane.

Pani widzi podatek katastralny jako szansę, ale dla posiadaczy nieruchomości jawi się on jako zagrożenie.

Dla rynku nieruchomości – taki podatek z pewnością jest szansą, zagrożeniem jest dla tych, któ-

rzy przetrzymują ogromne połacie gruntów – jako lokaty i w ogóle ich nie zagospodarowują, licząc na ich przyrost wartości i sprzedaż z dużym zyskiem. Brak podatku katastralnego zachęca do spekulacji i korupcji i przyczynia się do patologii na rynku nieruchomości.

Czy cechą rynku nieruchomości jest jego podatność na korupcyjność? Co jakiś czas wybucha nam afera z gruntem w tle ...

Zaproszeniem do korupcji są przede wszystkim nieprzejrzyste przepisy, co szczególnie widać przy przekształceniach gruntów rolnych w budowlane.

A regulacje dotyczące ładu przestrzennego, prawa budowlanego?

Planowanie przestrzenne jest u nas całkowicie zaniedbane. Nie mamy praktycznie krajowego planu zagospodarowania przestrzennego. Planowanie zastępuje się decyzjami o warunkach zabudowy – a to są decyzje woltarystyczne, urzędnicze. Brak planów zagospodarowania będzie miał opłakane wieloletnie, a może nawet wielopokoleniowe skutki. Proszę popatrzeć na te pospiesznie budowane w okresie boomu osiedla, irracjonalnie zagęszczone, bez rozsądnie zagospodarowanej przestrzeni, pozbawione terenów zielonych. One wkrótce okażą się slumsami.

Z jednej strony szansą dla rynku jest głód inwestycji – ale przez niewłaściwą politykę zagospodarowania przestrzennego, czy stóp procentowych lub monetarną ten głód inwestycyjny może być zagrożeniem.

A co pojawia się na rynku nieruchomości nowego?

Coraz więcej mamy ludzi, którzy wędrują za nowymi oddziałami i siedzibami zatrudniających ich

korporacji. To bardzo bogaci ludzie, ale często bez własnych siedzib. Korporacja im wynajmuje luksusowe apartamenty, oni swoich własnych domów w nowych miejscach pracy, w obcych krajach często nie mają. Posiadają nieruchomości jako lokaty, ale to nie są siedziby ich rodzin. To tworzy zapotrzebowanie na luksusowe nieruchomości pod wynajem - tam gdzie wędrują korporacje. Drugi taki trend to wirtualizacja gospodarki. Coraz więcej osób korzysta z bankowości internetowej, internetowych zakupów i budynków dla banków, sklepów z czasem będzie potrzeba mniej. Gdyby system podatkowy był bardziej efektywny, zinformatyizowany – nie potrzeba by było tylu okazałych urzędów skarbowych. Dotyczy to również ZUS, towarzystw ubezpieczeniowych i wielu innych urzędów. Kolejny trend ma związek z przemianami demograficznymi, z rosnącą mobilnością społeczną zwłaszcza młodych ludzi, co sprzyja ruchowi na rynku nieruchomości. Postępujące procesy starzenia się społeczeństw wpływają na dynamikę i zmianę struktury popytu na nieruchomości (zwiększa to np. popyt na obiekty przystosowane do opieki nad ludźmi starszymi). Zarazem wskutek tego może się zwiększać podaż mieszkań i domów zwalnianych przez ludzi starszych lub przekazywanych bankom w ramach umowy – odwróconej hipoteki.

A czy zgodzi się Pani z tezą, że nasz rynek jest stosunkowo mało uporządkowany? Brakuje mu wielu instytucji, które klientom gwarantowałyby bezpieczeństwo transakcji, wprowadzałyby przejrzystość, pozwalałyby określić na nim trendy cenowe itp.

To bardzo ważny problem. Nie

możemy się doczekać pełnego zelektronizowania ksiąg wieczystych. To sprzyja oszustwom na rynku nieruchomości, stąd też ciągle zdarzają się podwójnie dokonane transakcje.

W księgach wieczystych niekiedy brak danych o wszystkich obciążeniach nieruchomości, brakuje pełnej informacji o jej stanie prawnym. Zawodzą notariusze, ale i pośrednicy, którzy nie zawsze podchodzą do swoich obowiązków z należytą starannością. I to powoduje, że zrodził się pomysł likwidacji licencji zawodowych.

Z niepokojem obserwuję pomysły likwidacji instytucji zawodów regulowanych np. pośredników w obrocie nieruchomościami, zarządców, ale i doradców inwestycyjnych.

Chcę wyraźnie podkreślić: jestem przeciwna likwidacji licencji – czyli wymagań kwalifikacyjnych na rynku nieruchomości. Obrót nieruchomościami – to nie obrót kapustą, gdzie jeśli nawet kupię zgniłą główkę tracę kilka złotych. Jeżeli kupię dom z wadą prawną – mogę stracić dorobek całego życia. Spotkałam się z ciekawym projektem w ramach rozwoju mikro przedsiębiorczości. Mała firma proponowała badanie zagrożeń transakcji na rynku nieruchomości. Polegało to na zbieraniu wszelakich, niedostępnych w dokumentach urzędowych, a ważnych dla potencjalnego nabywcy, charakterystyk i informacji o danej nieruchomości. Ciekawy pomysł, bo trafia w zapotrzebowanie, ale i obnaża brak przejrzystości na tym rynku.

Pośrednicy też powinni być bardziej elastyczni.

Gdy w czasie pobytu w Niemczech na stypendium musiałam wynająć mieszkanie – pośrednik zaoferował mi wiele usług towarzyszących: przeprowadzkę, pomoc w załatwieniu te-

lefonu, aranżacji mieszkania itd. Przy silnej konkurencji w tym zawodzie – pośrednicy powinni poszerzać zakres oferowanych usług.

Niedawno czytałam wywiad z szefem sieci agencji, który twierdził, że taki pośrednik z interdyscyplinarną wiedzą to przeżytek. Najważniejsza jest bowiem umiejętność sprzedawania.

Nie zgadzam się z taką opinią. Pośrednik powinien mieć porządną wiedzę interdyscyplinarną czyli z zakresu dziedzin związanych z rynkiem nieruchomości. Potrzebna jest mu znajomość podstaw prawa, ekonomii, psychologii, języków obcych i in. Zniesienie licencji wpuści na rynek wielu niekompetentnych „pseudo pośredników”. Argument, że „zweryfikuje ich rynek” - mnie nie przekonuje. Bo taka weryfikacja wymaga dłuższego czasu i będzie się odbywała kosztem konkretnych klientów. Nie można bowiem wykluczyć, że niektórzy z nich padną ofiarą hochsztaplerów, którym powierzą dorobek całego życia lub w najlepszym przypadku nieudolnemu, bez kwalifikacji sprzedawcy, nie gwarantującego bezpieczeństwa klientom. Jestem zdecydowanie za utrzymaniem licencji dla pośredników, zarządców, rzeczoznawców, również dla syndyków, także doradców inwestycyjnych, bo oni uczestniczą w transakcjach niekiedy wielomilionowych i większych, decydując o losie finansowym przedsiębiorstw i ludzi. Z tych samych względów jestem też przeciwna likwidacji wymagań kwalifikacyjnych dla doradców inwestycyjnych.

A jakie tu argumenty wysunięto?

Ano takie, że fundusze inwestycyjne, które podlegają obo-

wiązkowi zatrudniania licencjonowanych doradców, zatrudniają ich tylko fikcyjnie! Zamiast tępić tego typu naruszanie prawa, chcemy je usankcjonować!

Pośrednicy i doradcy inwestycyjni rzeczywiście nie funkcjonują jeszcze tak jak powinni, ale nasz rynek, w tym rynek nieruchomości jest jeszcze relatywnie młody. Rozwój i dojrzewanie rynku tworzyć będzie zapotrzebowanie na specjalistów o najwyższych kwalifikacjach. Licencje wymuszają podwyższanie kwalifikacji.

Co jeszcze zagraża bezpieczeństwu transakcji?

Największym zagrożeniem są zaniedbania w edukacji ekonomicznej. Mimo ponad 20 lat jakie upłynęły od zmiany ustroju nie został wypracowany sprawny system edukacji ekonomicznej i jej upowszechniania. Absolwent szkoły średniej opuszcza ją nie wiedząc co to jest księga wieczysta, dyskonto, jak liczy się odsetki od zadłużenia. Brak wiedzy ekonomicznej sprawia, że rośnie liczba ofiar rynku. Gospodarka rynkowa i rynek nie mają wrogów, ale mają wiele ofiar. Jedną z przyczyn jest właśnie analfabetyzm ekonomiczny. To w ekonomii nazywa się asymetrią informacyjną, która jest ogromnym problemem na rynku nieruchomości. Prawdziwa konkurencja i prawdziwy rynek to taki, gdzie wszyscy jego uczestnicy są jednakowo poinformowani o cechach planowanej transakcji. Przykład tej asymetrii: Mam grunt rolny, nie użytek i nie wiem, że właśnie jest tam przygotowywany plan zagospodarowania, który zwiększy wartość tego gruntu wielokrotnie. Ale wie o tym gminny urzędnik, który kupuje ode mnie ów grunt za niewielką cenę. Na naszym rynku ta asymetria jest bardzo duża. W szkołach edu-

kacja ekonomiczna jest bardzo marna, przedsiębiorczości uczą, niekiedy nauczyciele bez należytych kwalifikacji, którym akurat do pełnego etatu brakuje godzin. A społeczeństwo trzeba edukować i chronić przed skutkami tej asymetrii informacyjnej. Edukację ekonomiczną można zaczynać już od przedszkola. Bo czym skorupka za młodu... Wzorem godnym naśladowania mogą tu być dla nas Niemcy, gdzie imponująco rozwinięto edukację ekonomiczną na wszystkich szczeblach nauczania. A o tym, że to procentuje zyskami w gospodarce przekonują statystyki.

Na rynku finansowym rezultatem tej asymetrii jest obecne ogromne zadłużenie emerytów z niskimi dochodami, którzy pożyczali od

sze rozumiejąc, ile ich te kredyty naprawdę kosztują.

To też wynik braku wiedzy ekonomicznej, choć bywa, że są to działania przemyślane lub życiowa konieczność. Ale a propos emerytów, to chciałam tu zwrócić uwagę na pewną ciekawostkę dotyczącą amerykańskiego rynku nieruchomości związanym ze starzeniem się tamtejszego społeczeństwa. Z badań Dowell Myers z Uniwersytetu w Południowej Kalifornii przeprowadzonych w latach 1995 -2000 wynika, że w młodszych grupach wiekowych więcej jest kupujących niż sprzedających, natomiast w grupie koło 60 roku życia – to się wyrównuje. Potem następuje ostry wzrost liczby sprzedających, m.in. w wyniku rozwoju tzw. odwróconej hipoteki dla emerytów. Zatem także demografia

silnie wiąże się z rynkiem nieruchomości, i im starsze społeczeństwo tym większe trudności z wychodzeniem z kryzysu, bo wychodzenie z kryzysu wymaga ożywienia popytu, a tam gdzie dominują grupy ludności wiekowo starsze – zawsze jest więcej nieruchomości do sprzedania niż chętnych do kupowania. To też powinniśmy przewidzieć, bo niewątpliwie czeka to zjawisko i nasz rynek nieruchomości. Istotny wpływ będzie tu miało wprowadzenie u nas odwróconej hipoteki. Choć dotychczasowe projekty takiej hipoteki są wyraźnie asymetryczne i raczej przynoszące korzyści przede wszystkim bankom, to można zakładać, że to się zmieni na korzyść emerytów, m.in. w wyniku konkurencji międzybankowej.